

ETAPA	DESCRIPCION	RESPONSABLE
1-PENDIENTE DEL PROVEEDOR	El CPO queda en espera de confirmación del proveedor (productos, cantidades o disponibilidad) antes de enviar la proforma al cliente.	Gerente de unidad de negocios/Coordinador logístico
2-PENDIENTE ANTICPO	Este es el estado inicial donde se coloca el CPO automáticamente fue creado. De aquí puede pasar a dos etapas : 1- Pendiente de pago de Anticipo el Sales support/ Vendedor debe preparar proforma, enviar y emitir anticipo, desde que se hace click en hacer anticipo pasa a la siguiente etapa (Pendiente de pago de Anticipo). 2- Pendiente de proveedor, mover manualmente a pendiente de proveedor y asignar una actividad al gerente de la marca para que complete la información.	Vendedor/Sales support
3-PENDIENTE PAGO ANTICIPO	El anticipo ya fue emitido. Ventas sube el comprobante de pago y Finanzas valida que el dinero se haya recibido. Una vez confirmado, el CPO avanza automáticamente. Finanzas debe asignar una actividad al vendedor.	Finanzas
4-PENDIENTE ENVIAR LINEAS	Con el pago confirmado, el equipo de ventas debe generar la venta asociada al CPO y presionar el botón "Enviar líneas". Asignar una actividad al coordinador logístico.	Vendedor/Sales support
5-CONFIRMADO	El CPO ya tiene ventas asociadas. La operación está confirmada, pero está pendiente de cierre final.	Vendedor/Sales support
6-CANCELADO	CPO creado por error o cancelado por motivos externos como sustitución, etc, no porque el cliente haya cancelado el pedido.	Vendedor/Sales support
7-PERDIDO	CPO sin venta generada porque el cliente no realizó el pago dentro del plazo establecido. Canelo el pedido por cualquier razón.	Vendedor/Sales support
8-FINALIZADO	CPO cerrado, se completaron todas las entregas y no quedan pendientes.	Vendedor/Sales support