



**TRABAJO DE GRADO**  
**Opción Práctica y Pasantía.**

**Trabajo de grado -Practica empresarial**

Corporación Universitaria Remington.  
Ciencias empresariales  
Técnico profesional en secretariado ejecutivo

Marta Cecilia conde Rodríguez

Tutor: Diana Neira  
2024

### **Agradecimientos**

A la Corporación Universitaria Remington por brindar la oportunidad realizar un técnico profesional en secretariado ejecutivo, especialmente a los respetados tutores, por su invaluable orientación, dedicación y apoyo a lo largo de este proceso académico. Sus conocimientos, sugerencias y retroalimentación han sido fundamentales para el desarrollo y éxito de este trabajo. Agradezco enormemente el tiempo, paciencia y compromiso en mi formación profesional. ¡Gracias por ser parte fundamental en el académico de estudiantes que lo único que quieren es salir adelante!"

## Tabla de Contenidos

Agradecimientos .....	2
Resumen.....	4
Palabras clave .....	6
1. Problemática abordada en la práctica o pasantía.....	7
1.1. Contexto Teórico.....	7
1.2. Problemática Identificada.....	8
1.3. Plan de Acción.....	8
1.4. Ilustraciones .....	9
2. Resultados Esperados .....	12
1.5. Objetivos .....	13
1.6. Metodología.....	15
1.7. Recolección de Datos .....	16
1.8. Análisis de Datos.....	16
1.9. Resultados. ....	18
1.10. Consideraciones y Discusión para Estudios Futuros.....	18
1.11. Conclusiones.....	22
1.12. Referencias.....	24
• Christopher, M. (2011). <i>Logistics &amp; Supply Chain Management</i> . Pearson.....	24
Anexos.....	25

## Tabla de Graficas

Ilustración 1 .....	25
Ilustración 2 .....	25
Ilustración 3 .....	26
Ilustración 4 .....	27
Ilustración 5 .....	27
Ilustración 6 .....	28
Tabla 2. Estado Otif antes de Ingresar .....	9
Tabla 3. Grafica Otif antes de Ingresar .....	10
Tabla 4. Estado Otif despues de salir .....	10
Tabla 5. Grafica Representativa Otif despues de salir .....	12

## Resumen

Durante las prácticas en la oficina de Homecenter Empresas, se dio la oportunidad de participar activamente en diversas áreas relacionadas con la gestión de notas y pedidos, lo que permitió adquirir una comprensión profunda del flujo proveedor-cliente. Este proceso abarcó desde la relación con los proveedores, el almacenamiento de productos hasta el retiro en tienda por parte de los clientes, asegurándome de que las fechas de entrega se cumplieran de manera puntual. La puntualidad en las entregas es crucial para mantener el indicador OTIF (On Time In Full), que mide la efectividad de las entregas a tienda y la completitud de los pedidos, asegurando que los productos lleguen a tiempo y en la cantidad solicitada.

Además, se es responsable de llevar un control minucioso de los estados de cuenta de los clientes empresariales. Esta tarea implica revisar y actualizar las cuentas de manera regular para garantizar que estuvieran al día, así como gestionar la creación y renovación de créditos. La actualización de los créditos es un proceso anual esencial para mantener la vigencia de las relaciones comerciales con los clientes. Asimismo, en la vinculación de nuevos clientes al canal, un aspecto vital para el crecimiento y la expansión de la base de clientes de la empresa.

Otro aspecto importante de las responsabilidades fue garantizar la agenda de los ejecutivos del canal, asegurando que pudieran cumplir con las actividades solicitadas por la operación de la oficina. Esto implicaba una planificación meticulosa y una coordinación constante para asegurar que los ejecutivos pudieran cumplir con sus compromisos de manera efectiva. El apoyo también se extendió al cumplimiento de las metas de ventas del canal, donde se desempeña un papel activo en la promoción y venta de productos directamente a los clientes.

Estas experiencias permiten desarrollar habilidades en gestión del tiempo, atención al detalle y comunicación efectiva. Aprender a manejar múltiples tareas simultáneamente y a priorizar actividades para asegurar el cumplimiento de los plazos y objetivos. También se adquiere una comprensión profunda de los procesos de logística y gestión de clientes, así como la importancia de mantener relaciones comerciales sólidas y actualizadas. La participación en la gestión de notas pedidas, el control de estados de cuenta, la renovación de créditos, la vinculación de nuevos clientes y el apoyo en la agenda de los ejecutivos, contribuyó significativamente al éxito de las operaciones diarias de Homecenter Empresas. Estas experiencias no solo enriquecen el conocimiento y habilidades profesionales, sino que también proporcionan una perspectiva integral de las operaciones comerciales en un entorno dinámico y exigente para el cumplimiento de ventas del Canal Empresarial

### **Palabras clave**

- Gestión de pedidos
- Indicador OTIF
- Control de cuentas
- Vinculación de clientes
- Renovación de créditos

## **1. Problemática abordada en la práctica o pasantía**

Durante la pasantía en la oficina de Homecenter Empresas, se abordan diversas problemáticas inherentes a la gestión logística y de clientes en un entorno corporativo. La principal problemática identificada fue la optimización del flujo de gestión de notas y pedidos a través de la cadena proveedor-cliente. Este desafío abarcó desde la recepción y procesamiento de pedidos, la gestión del inventario en almacén, hasta la entrega final al cliente, ya sea mediante retiro en tienda o entrega directa. La puntualidad y exactitud en estas entregas es crucial para mantener la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa, representada por el indicador OTIF (On Time In Full).

### **1.1. Contexto Teórico**

La gestión de la cadena de suministro (SCM, por sus siglas en inglés) es un componente crítico en la operación de cualquier empresa que maneja bienes físicos. Según Chopra y Meindl (2016), una cadena de suministro eficiente integra procesos y actividades desde la producción hasta la entrega al cliente final, buscando maximizar el valor total. Una problemática común en SCM es la falta de sincronización entre la oferta y la demanda, lo que puede resultar en demoras, excesos de inventario o desabastecimientos (Simchi-Levi et al., 2008).

En el contexto de Homecenter Empresas, la implementación de estrategias efectivas para gestionar este flujo es vital. La precisión en las fechas de entrega no solo afecta la satisfacción del cliente, sino también los costos operativos. Como destaca Christopher (2011), la agilidad y capacidad de respuesta de una cadena de suministro son determinantes en la competitividad de una empresa.

## **1.2. Problemática Identificada**

Durante la pasantía, se identificó que una de las principales problemáticas era la inconsistencia en las fechas de entrega de pedidos. Esta inconsistencia no solo afectaba la satisfacción del cliente, sino también el indicador OTIF. Las causas subyacentes incluían una comunicación deficiente entre proveedores y almacenes, falta de visibilidad en tiempo real del inventario y problemas en la coordinación logística.

## **1.3. Plan de Acción**

Para abordar esta problemática, se implementaron varias estrategias:

### **1.3.1. Mejora en la Comunicación con Proveedores:**

Se establecieron canales de comunicación más eficientes y directos con los proveedores para asegurar una mejor coordinación en los tiempos de entrega y disponibilidad de productos.

### **1.3.2. Sistemas de Monitoreo en Tiempo Real:**

Se propuso la implementación de sistemas de monitoreo en tiempo real para el inventario, lo que permitiría una mejor visibilidad y gestión de los productos disponibles en almacén.

### **1.3.3. Optimización de Procesos Logísticos:**

Se revisaron y optimizaron los procesos logísticos para asegurar que los productos fueran preparados y despachados de manera más eficiente.

### **1.3.4. Comunicación directa y asertiva con el ejecutivo de tienda:**

Se llevó a cabo una comunicación continua para la toma de decisiones con el ejecutivo de tienda donde él es responsable del tema operativo y logístico de las ventas.

## 1.4. Ilustraciones

Tabla 1. Estado Otif antes de Ingresar

Zona	ALMACEN_ENTREGA	Otif TOTAL HCE
	<b>Total</b>	<b>89,7%</b>
1. Lida	BARRANQUILLA CALLE 30	86,4%
1. Lida	BARRANQUILLA CENTRO	82,6%
1. Lida	BARRANQUILLA NORTE	84,9%
4. Karen	BUCARAMANGA LA ROSITA	77,8%
1. Lida	CARTAGENA LA POPA	92,0%
1. Lida	CARTAGENA SAN FERNANDO	86,9%
4. Karen	MONTERIA EL RECREO	82,8%
1. Lida	SANTA MARTA BUENAVISTA	94,9%
6. Paula	ARMENIA	97,5%
5. Sebastian	CALI NORTE	86,6%
5. Sebastian	CALI SUR	88,1%
6. Paula	MANIZALES SAN RAFAEL	96,5%
5. Sebastian	PALMIRA UNICENTRO	94,9%
6. Paula	PEREIRA	93,0%
6. Paula	TULUA EL RETIRO	94,4%
4. Karen	YOPAL	87,4%
2. Heidi	AVDA. LOS INDUSTRIALES	91,7%
2. Heidi	BELLO	82,5%
5. Sebastian	CUCUTA	93,4%
2. Heidi	MEDELLIN ENVIGADO	93,7%
2. Heidi	MEDELLIN MOLINOS	81,6%
2. Heidi	MEDELLIN SAN JUAN	91,7%
2. Heidi	RIONEGRO	91,0%
7. Dayana	CAJICA	85,4%
7. Dayana	CALLE 80 BOGOTA	87,4%
7. Dayana	CEDRITOS BOGOTA	88,6%
7. Dayana	NORTE BOGOTA	84,7%
7. Dayana	SUBA	94,4%
7. Dayana	TUNJA	91,7%
4. Karen	VALLEDUPAR GUATAPURI	84,2%
6. Paula	VILLAVICENCIO FUNDADORES	91,8%
3. Sonia	AVDA. 68 SUR BOGOTA	91,4%
4. Karen	BOGOTA TINTAL	92,9%
3. Sonia	DORADO BOGOTA	90,7%
3. Sonia	GIRARDOT	93,5%
3. Sonia	IBAGUE	93,3%

3. Sonia	MOSQUERA	90,0%
7. Dayana	NEIVA SAN PEDRO	90,4%
3. Sonia	NQS MALLPLAZA BOGOTA	97,6%
3. Sonia	SOACHA	88,5%
5. Sebastian	CALI MALLPLAZA	94,6%

Tabla 2. Grafica Otif antes de Ingresar

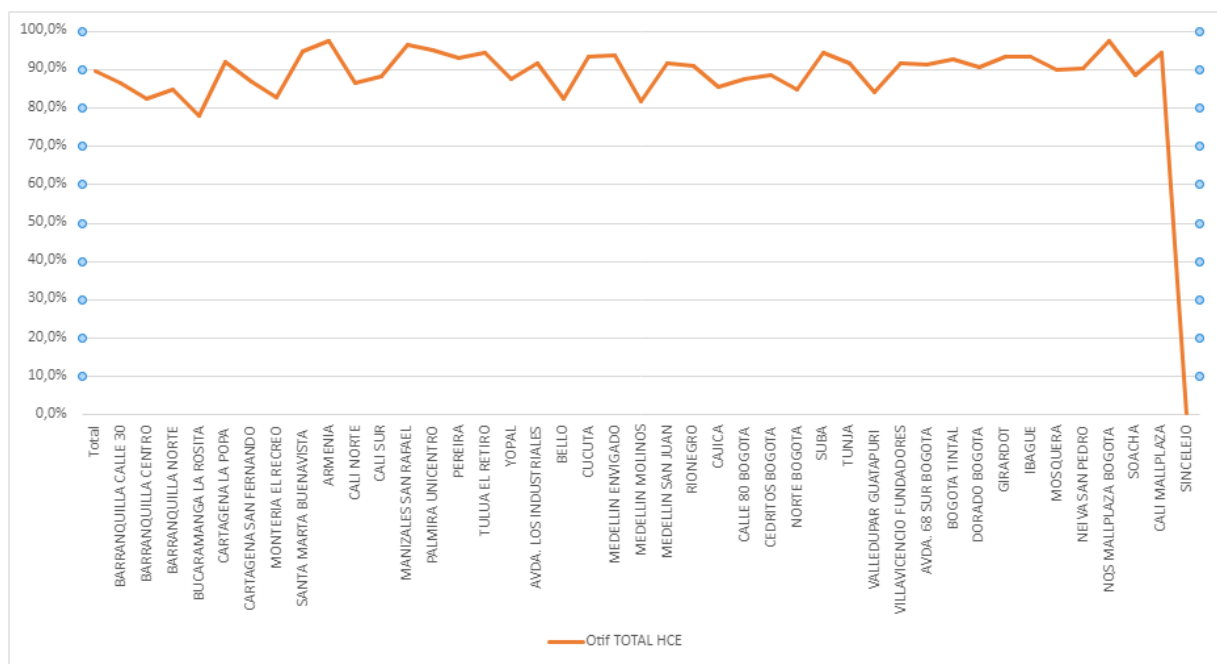
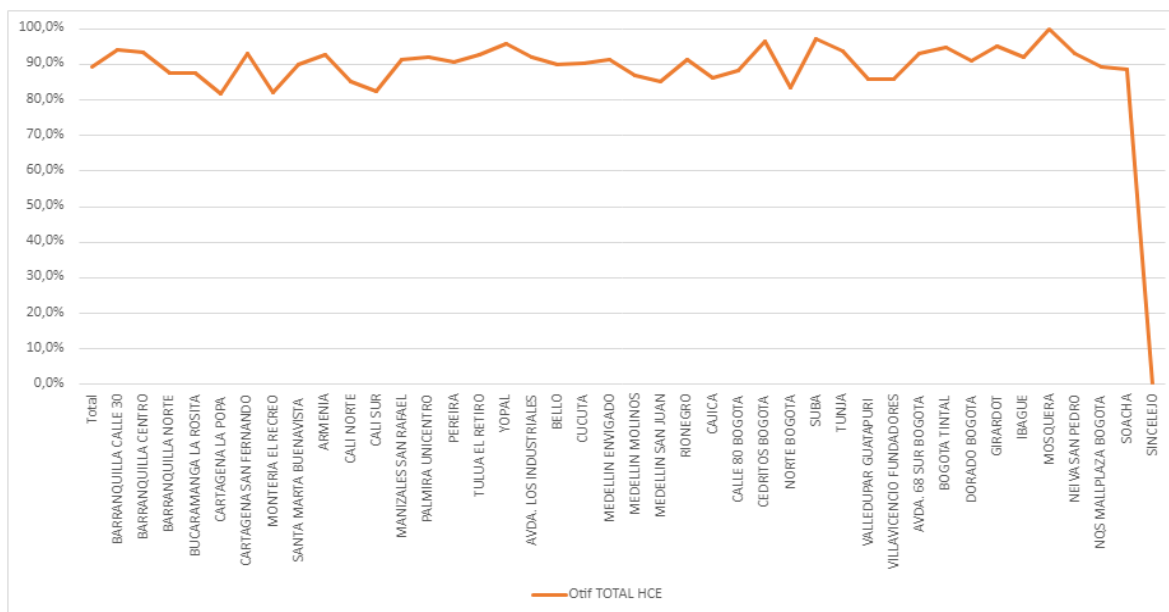


Tabla 3. Estado Otif despues de salir

Zona	ALMACEN_ENTREGA	Otif TOTAL RETAIL	Otif TOTAL HCE
	<b>Total</b>	<b>92,3%</b>	<b>89,2%</b>
1. Lida	BARRANQUILLA CALLE 30	94,9%	94,1%
1. Lida	BARRANQUILLA CENTRO	93,3%	93,3%
1. Lida	BARRANQUILLA NORTE	91,2%	87,4%
4. José	BUCARAMANGA LA ROSITA	93,1%	87,4%
1. Lida	CARTAGENA LA POPA	90,5%	81,8%
1. Lida	CARTAGENA SAN FERNANDO	94,2%	93,0%

4. Jose	MONTERIA EL RECREO	<b>91,6%</b>	<b>81,9%</b>
1. Lida	SANTA MARTA BUENAVISTA	<b>92,9%</b>	<b>89,9%</b>
6. Paula	ARMENIA	<b>95,2%</b>	<b>92,5%</b>
5. Sebastian	CALI NORTE	<b>88,9%</b>	<b>85,0%</b>
5. Sebastian	CALI SUR	<b>87,8%</b>	<b>82,3%</b>
6. Paula	MANIZALES SAN RAFAEL	<b>94,6%</b>	<b>91,5%</b>
5. Sebastian	PALMIRA UNICENTRO	<b>94,2%</b>	<b>91,8%</b>
6. Paula	PEREIRA	<b>92,6%</b>	<b>90,5%</b>
6. Paula	TULUA EL RETIRO	<b>93,6%</b>	<b>92,7%</b>
4. Jose	YOPAL	<b>95,7%</b>	<b>95,9%</b>
2. Heidi	AVDA. LOS INDUSTRIALES	<b>92,9%</b>	<b>92,1%</b>
2. Heidi	BELLO	<b>92,3%</b>	<b>89,9%</b>
5. Sebastian	CUCUTA	<b>94,8%</b>	<b>90,3%</b>
2. Heidi	MEDELLIN ENVIGADO	<b>93,8%</b>	<b>91,4%</b>
2. Heidi	MEDELLIN MOLINOS	<b>89,2%</b>	<b>87,0%</b>
2. Heidi	MEDELLIN SAN JUAN	<b>92,0%</b>	<b>85,2%</b>
2. Heidi	RIONEGRO	<b>91,4%</b>	<b>91,4%</b>
7. Ronald	CAJICA	<b>92,7%</b>	<b>86,0%</b>
7. Ronald	CALLE 80 BOGOTA	<b>91,6%</b>	<b>88,3%</b>
7. Ronald	CEDRITOS BOGOTA	<b>91,4%</b>	<b>96,4%</b>
7. Ronald	NORTE BOGOTA	<b>92,3%</b>	<b>83,3%</b>
7. Ronald	SUBA	<b>90,9%</b>	<b>97,3%</b>
7. Ronald	TUNJA	<b>94,3%</b>	<b>93,8%</b>
4. Jose	VALLEDUPAR GUATAPURI	<b>92,6%</b>	<b>86,0%</b>
6. Paula	VILLAVICENCIO FUNDADORES	<b>93,8%</b>	<b>85,9%</b>
3. Sonia	AVDA. 68 SUR BOGOTA	<b>93,2%</b>	<b>92,9%</b>
7. Ronald	BOGOTA TINTAL	<b>94,7%</b>	<b>94,9%</b>
3. Sonia	DORADO BOGOTA	<b>91,7%</b>	<b>90,9%</b>
3. Sonia	GIRARDOT	<b>93,3%</b>	<b>94,9%</b>
3. Sonia	IBAGUE	<b>93,6%</b>	<b>91,9%</b>
3. Sonia	MOSQUERA	<b>94,9%</b>	<b>100,0%</b>
4. Jose	NEIVA SAN PEDRO	<b>94,3%</b>	<b>93,1%</b>
3. Sonia	NQS MALLPLAZA BOGOTA	<b>89,6%</b>	<b>89,4%</b>
3. Sonia	SOACHA	<b>93,3%</b>	<b>88,5%</b>

Tabla 4. Grafica Representativa Otif despues de salir



## 2. Resultados Esperados

La implementación de estas estrategias tenía como objetivo mejorar significativamente la puntualidad y exactitud de las entregas, reflejado en un mejor desempeño del indicador OTIF. Además, se esperaba una mejora en la satisfacción del cliente y una reducción en los costos operativos asociados a la gestión de inventarios y logística dando así cumplimiento con las metas establecidas para el Canal de Homecenter Empresas.

## 1.5. Objetivos

### 1.5.1. Objetivo General

Optimizar la gestión del flujo proveedor-cliente en Homecenter Empresas, mejorando la puntualidad y exactitud de las entregas, para incrementar la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa, reflejado en un mejor desempeño del indicador OTIF (On Time In Full) y cumplimiento de metas de ventas para el Canal.

### 1.5.2. Objetivos Específicos

#### 1.5.2.1. Mejorar la Comunicación con Proveedores

Establecer canales de comunicación más eficientes y directos con los proveedores para asegurar una mejor coordinación en los tiempos de entrega y disponibilidad de productos.

#### 1.5.2.2. Implementar Sistemas de Monitoreo en Tiempo Real

Proponer e integrar sistemas de monitoreo en tiempo real para el inventario, permitiendo una mejor visibilidad y gestión de los productos disponibles en almacén.

#### 1.5.2.3. Optimizar Procesos Logísticos

Revisar y optimizar los procesos logísticos para asegurar que los productos sean preparados y despachados de manera más eficiente.

#### 1.5.2.4. Capacitar al Personal Involucrado

Realizar una capacitación continua del personal encargado de la gestión de pedidos y logística para asegurar el cumplimiento de las mejores prácticas y estándares operativos.

**1.5.2.5. Incrementar la Satisfacción del Cliente**

Mejorar la puntualidad y exactitud de las entregas, contribuyendo a una mayor satisfacción del cliente y fidelización.

**1.5.2.6. Reducir Costos Operativos**

Identificar y reducir los costos operativos asociados a la gestión de inventarios y logística mediante la implementación de las mejoras propuestas.

## 1.6. Metodología

La metodología utilizada para consolidar los resultados de este trabajo de grado se basa en un enfoque práctico y operativo, con una fuerte orientación hacia la observación y la participación activa en las diversas actividades relacionadas con la gestión de notas pedidos, así como la administración de cuentas de clientes empresariales en Homecenter Empresas.

### 1.6.1. Pregunta de Investigación

¿Cómo puede la gestión eficiente de notas y pedidos, el control de estados de cuenta y la renovación de créditos contribuir al cumplimiento de las metas de ventas y la mejora de la satisfacción del cliente en Homecenter Empresas?

### 1.6.2. Hipótesis

La implementación de una gestión eficiente de notas y pedidos, junto con un control riguroso de los estados de cuenta y una renovación oportuna de los créditos, mejora significativamente el cumplimiento de las metas de ventas y la satisfacción del cliente en Homecenter Empresas.

### 1.6.3. Procedimiento

#### 1.6.3.1. Observación Directa:

- Participación en el proceso de gestión de notas y pedidos.
- Monitoreo del flujo proveedor-cliente, asegurando la puntualidad en las entregas y el cumplimiento del indicador OTIF (On Time In Full).

#### 1.6.3.2. Control de Estados de Cuenta:

- Revisión y actualización regular de las cuentas de clientes empresariales.
- Gestión de la creación y renovación anual de créditos para mantener la vigencia de las relaciones comerciales.

**1.6.3.3. Vinculación de Nuevos Clientes:**

- Identificación y vinculación de nuevos clientes al canal empresarial.
- Promoción de productos y servicios para la expansión de la base de clientes de la empresa.

**1.6.3.4. Apoyo a los Ejecutivos del Canal:**

- Planificación y coordinación de la agenda de los ejecutivos para asegurar el cumplimiento de sus compromisos.
- Participación activa en la promoción y venta de productos directamente a los clientes.

**1.7. Recolección de Datos****1.7.1. Registros Internos:**

Se utilizaron registros internos de la empresa para obtener datos sobre los pedidos, estados de cuenta, creación y renovación de créditos, y la vinculación de nuevos clientes.

**1.7.2. Entrevistas y Feedback:**

Entrevistas con los ejecutivos del canal y retroalimentación de los clientes para evaluar la eficiencia del proceso y la satisfacción del cliente.

**1.8. Análisis de Datos****1.8.1. Análisis Cuantitativo:**

Evaluación de la puntualidad en las entregas, cumplimiento del indicador OTIF, y el impacto en las metas de ventas.

### 1.8.2. **Análisis Cualitativo:**

Evaluación de la satisfacción del cliente y la eficiencia de los procesos a través de entrevistas y feedback.

### 1.8.3. Resultados Esperados

- Mejora en la puntualidad de las entregas y cumplimiento del indicador OTIF.
- Incremento en la satisfacción del cliente debido a una gestión más eficiente de sus cuentas y créditos.
- Crecimiento de la base de clientes empresariales y cumplimiento de las metas de ventas del canal.

## **1.9. Resultados.**

### **1.9.1. Mejora en la puntualidad de las entregas y cumplimiento del indicador OTIF (On Time In Full):**

Se espera que la gestión eficiente de notas y pedidos permita cumplir con las fechas de entrega de manera puntual, lo que mejorará el indicador OTIF, asegurando que los productos lleguen a tiempo y en la cantidad solicitada.

### **1.9.2. Incremento en la satisfacción del cliente:**

Un control riguroso de los estados de cuenta y la renovación oportuna de créditos contribuirán a una mayor satisfacción de los clientes empresariales, ya que sus cuentas estarán actualizadas y los créditos renovados a tiempo, facilitando así sus operaciones comerciales.

### **1.9.3. Crecimiento de la base de clientes empresariales:**

La identificación y vinculación de nuevos clientes al canal empresarial, junto con la promoción efectiva de productos y servicios, se traducirán en una expansión de la base de clientes de Homecenter Empresas.

### **1.9.4. Cumplimiento de las metas de ventas del canal:**

El apoyo a los ejecutivos del canal y la participación activa en la promoción y venta de productos ayudarán a alcanzar y superar las metas de ventas establecidas, contribuyendo al crecimiento económico de la empresa.

## **1.10. Consideraciones y Discusión para Estudios Futuros**

### **1.10.1. Evaluación de la eficiencia del proceso de gestión de notas y pedidos:**

Aunque se espera una mejora en la puntualidad de las entregas y el cumplimiento del indicador OTIF, es necesario realizar estudios futuros para evaluar la eficiencia a largo plazo y determinar si se mantienen los resultados positivos con el tiempo.

**1.10.2. Impacto de la tecnología en la gestión de clientes:**

La implementación de tecnologías avanzadas, como sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM) y automatización de procesos, podría mejorar aún más la eficiencia y la satisfacción del cliente. Se sugiere investigar cómo estas tecnologías pueden integrarse en los procesos actuales de Homecenter Empresas.

**1.10.3. Análisis de la sostenibilidad de la renovación de créditos:**

La renovación anual de créditos es esencial para mantener relaciones comerciales vigentes. Estudios futuros podrían explorar la sostenibilidad de este proceso y la posibilidad de implementar renovaciones automáticas basadas en el comportamiento y la fiabilidad del cliente.

**1.10.4. Estrategias para la expansión de la base de clientes:**

Aunque se espera un crecimiento en la base de clientes, es importante considerar estrategias a largo plazo para atraer y retener a los clientes. Investigaciones futuras podrían centrarse en identificar las mejores prácticas para la expansión sostenible y la fidelización de clientes.

**1.10.5. Medición del impacto del apoyo a los ejecutivos del canal:**

Es crucial evaluar cómo el apoyo en la planificación y coordinación de la agenda de los ejecutivos influye en su desempeño y en el cumplimiento de las metas de ventas. Estudios adicionales podrían analizar la correlación entre la gestión de la agenda y el éxito comercial.

**1.10.6. Desarrollo de habilidades del personal:**

La adquisición de habilidades en gestión del tiempo, atención al detalle y comunicación efectiva es fundamental. Investigaciones futuras podrían enfocarse

en programas de capacitación y desarrollo profesional para el personal, con el objetivo de mejorar continuamente estas habilidades.



## 1.11. Conclusiones.

### 1.11.1. Optimización del Flujo Proveedor-Cliente:

La implementación de estrategias para mejorar la comunicación con proveedores, así como la introducción de sistemas de monitoreo en tiempo real y la optimización de procesos logísticos, resultaron fundamentales para mejorar la gestión del flujo proveedor-cliente en Homecenter Empresas. La coordinación efectiva entre proveedores y la empresa es crucial para garantizar entregas puntuales y completas

### 1.11.2. Mejora en el Desempeño del Indicador OTIF:

Las mejoras implementadas contribuyeron a un aumento significativo en el desempeño del indicador OTIF (On Time In Full). La puntualidad en las entregas y la exactitud en la cantidad de productos entregados mejoraron notablemente, reflejando la eficacia de las estrategias de optimización en la cadena de suministro.

### 1.11.3. Incremento en la Satisfacción del Cliente:

La optimización de los procesos logísticos y la mejora en la comunicación con proveedores llevaron a un incremento en la satisfacción del cliente. La puntualidad y precisión en las entregas son factores clave para la fidelización de los clientes y para mejorar la percepción general de la empresa.

### 1.11.4. Reducción de Costos Operativos:

La implementación de sistemas de monitoreo en tiempo real y la revisión de procesos logísticos permitieron identificar y reducir costos operativos asociados con la gestión de inventarios y logística. Esta reducción de costos contribuyó a una mayor eficiencia operativa y a una mejor gestión de los recursos.

### 1.11.5. Recomendaciones para Futuras Mejoras:

Basado en los resultados obtenidos, se recomienda continuar con la revisión periódica de los procesos y sistemas implementados para asegurar que sigan

cumpliendo con los objetivos de optimización. Además, se sugiere explorar nuevas tecnologías y enfoques para seguir mejorando la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

## 1.12. Referencias

- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. Pearson.
- Simchi-Levi, D., Kaminsky, P., & Simchi-Levi, E. (2008). *Designing and Managing the Supply Chain: Concepts, Strategies, and Case Studies*. McGraw-Hill.
  - **Christopher, M. (2011). *Logistics & Supply Chain Management*. Pearson.**

## 1.13. Anexos



Ilustración 1.

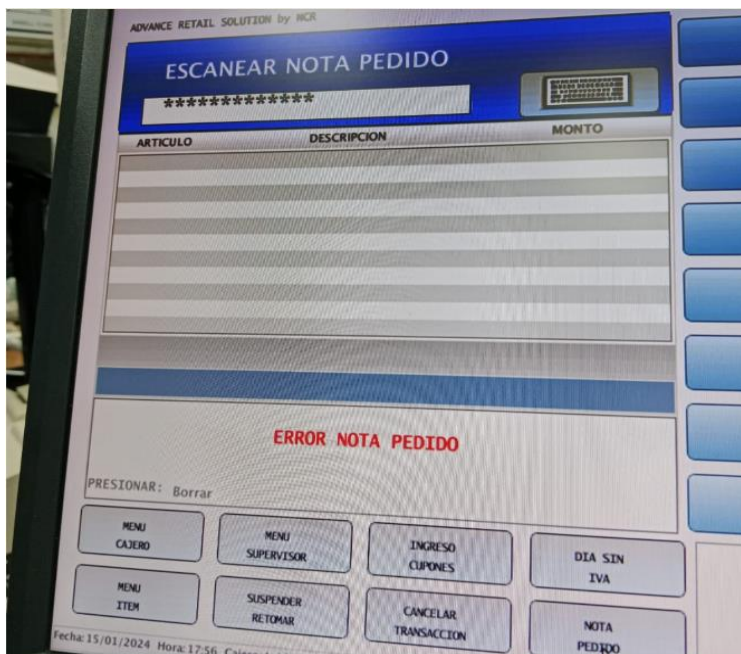


Ilustración 2

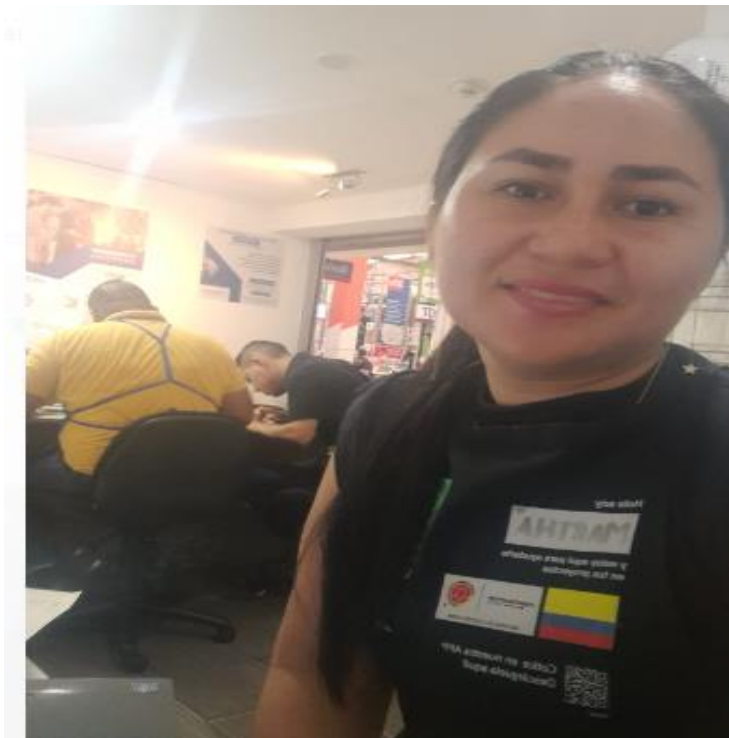


Ilustración 3

1	#NP	TIPO ENTREGA	CLIENTE	CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD
43	368705	RETIRO EN TIENDA	CONSORCIO MAPORAL SAS	636608	Sp Sanitario Manantal Pro Rd Btn Negro	2
44	371428	DOMICILIOS	GERMAN DAVID CONTRERAS JIMENEZ	51755	Masilla Supermastick Plus 4.5Gal 28Kg	50
45	371782	DOMICILIOS	MARIA ANGELA AVELLA DE MORENO	324170	Carro Portaherramienta 29" Ube	13
46	371516	RETIRO EN TIENDA	JOSE ANDRES QUINTERO JIMENEZ	650221	Ventilador Turbo Metalic Pared Samurai	16
47	371828	DOMICILIOS	HOTEL MANA SAS	515232	Aire Acond Panasonic Invert 12000Btu 220V	1
48	371809	DOMICILIOS	CONSORCIO MANTENIMIENTO EDUCAR 2021	33249	Lavamanos Marsella Blanco	8
49	373424	RETIRO EN TIENDA	CONSTRUCCIONES DATARS SAS	448419	Posto Grama Sintetica 2X5m Espesor 10Mm Verde	2
50						
51						

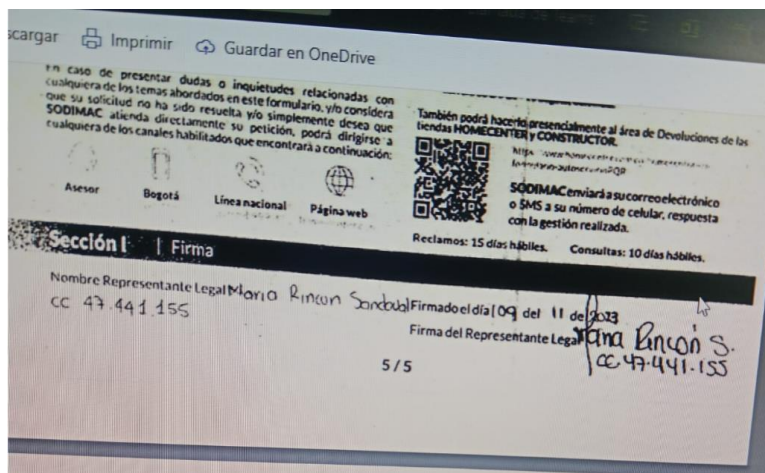


Ilustración 4

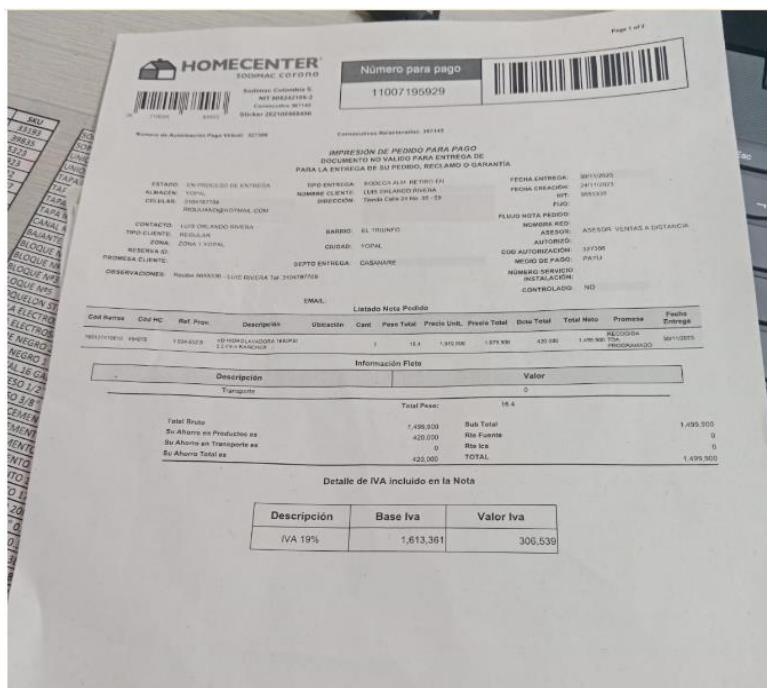


Ilustración 5

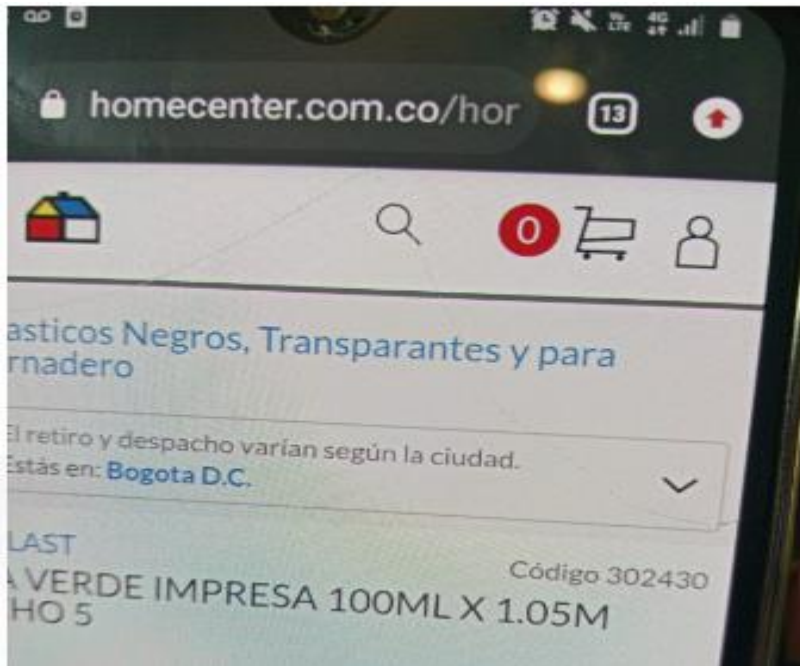


Ilustración 6