

Informe De Prácticas Profesionales

Organización Terpel SA

Lourdes Franco Gómez

Trabajo Presentado para Optar al Título de
Profesional en Negocios Internacionales

Tutor Académico

Jorge Eliecer Gaitán Méndez

Universidad Santo Tomas

Facultad De Negocios Internacionales

Bogotá D.C

2022

Resumen

Este informe tiene como objetivo presentar el plan de mejora desarrollado para la empresa Terpel SA comercializadora de combustibles, concentrado en su línea de negocio Industria Móvil o en adelante negocio llamado Rumbo donde desempeño actualmente mi cargo como Analista comercial de flotas y dentro de mis principales funciones está el de soportar la operación del negocio con las áreas internas y nuestros puntos de ventas donde se abastecen nuestros clientes corporativos que hacen parte de Rumbo.

Rumbo es un modelo de negocio que soportado en una solución tecnológica permite la administración y control del suministro de combustible para la flota vehicular de nuestros clientes corporativos a través de la red interconectada de estaciones de servicio más grande de Colombia. Uno de los procesos más importantes de cara a la operación del negocio es el método por el cual actualmente se realiza el reconocimiento o pago de las ventas realizadas a clientes Rumbo a las estaciones de servicio vinculadas a Rumbo, y el cual debido a la forma en que se encuentra estructurado en la actualidad está generando reprocesos e impactos para la organización y se debe re estructurar, con el fin de garantizar que fluya de manera adecuada y que nuestros aliados cumplan con lo establecido por la normatividad vigente respecto a la facturación electrónica en concordancia con lo dispuesto en la Resolución 000042 de 2020 expedida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)

Palabras Clave: Rumbo, Recompra, Estaciones de servicio, Punto de venta, Reconocimiento de ventas, proceso, DIAN, Facturación electrónica.

Abstract

The objective of this report is to present the improvement plan developed for Terpel SA, a fuel marketer, focused on its Mobile Industry line of business or hereinafter called Rumbo, where I currently carry out my position as Commercial Fleet Analyst and one of my main functions is that of support the operation of the business with the internal areas and our sales points where our Rumbo customers are supplied.

Rumbo is a business model that, supported by a technological solution, allows the administration and control of fuel supply for the vehicle fleet of our corporate clients through the largest interconnected network of service stations in Colombia. One of the most important processes for the operation of the business is the method by which the recognition or payment of sales made to Rumbo customers at service stations linked to Rumbo is currently carried out, and which, due to the way in which that is currently structured is generating reprocesses and impacts for the organization and the process must be restructured in order to ensure that it flows properly and that our allies comply with the provisions of current regulations regarding electronic invoicing in accordance with the provisions of Resolution 000042 of 2020 issued by the Directorate of National Taxes and Customs (DIAN)

Keywords: Course, Repurchase, Service stations, Point of sale, Recognition of sales, process, DIAN, Electronic invoicing.

Agradecimientos

En primer lugar, quiero agradecer a mis padres quienes son mi motor y me han impulsado en todas las metas que me he trazado en mi vida, con su confianza, amor y apoyo incondicional, quienes me motivan día a día a ser mejor en todo lo que hago y quienes creen que tengo capacidades y habilidades infinitas para lograr todo aquello que me proponga.

A mis profesores que contribuyeron en mi formación académica durante estos 5 años y en los cuales encontré admiración y respeto por la labor que realizan y lo que aportan en la vida de sus estudiantes. A la Organización Terpel que me ha permitido tener un desarrollo y crecimiento profesional sin un título universitario y a los líderes de esta compañía que han visto en mi habilidades y me han ayudado a desarrollarlas de la mejor manera y adquirir otras que en un principio no tenía, y por último a mi familia, amigos y compañeros que de distintas formas han contribuido en este proceso y esta linda etapa que está por culminar.

Contenido

1.1 Aspectos Generales.....	5
1.1.1 Misión, Visión y Valores.....	5
1.1.2 Ubicación Geográfica.....	6
1.1.3 Estructura Organizativa.....	6
1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.....	7
1.1.4.2.1 Fortalezas.....	8
1.1.4.2.2 Oportunidades.....	9
1.1.4.2.3 Debilidades.....	9
1.1.4.2.4 Amenazas.....	9
2.1 Planteamiento de Plan de Mejora.....	10
2.2 Importancia, Limitaciones y Alcances.....	12
2.3 Objetivo General.....	13
2.3.1 Objetivos Específicos.....	13

3.1 Propuesta de mejora.....	14
3.2 Conclusiones.....	15
3.3 Referencias.....	16
3.4 Anexos	16

1.1 Aspectos Generales

Organización Terpel SA es una empresa que se dedica a la comercialización y distribución de combustibles con presencia en diferentes países como Perú, Panamá, República Dominicana, Ecuador y Colombia cuenta con más de 4000 empleados directos y sus principales segmentos de negocios son: Aviación, Estaciones de servicio, Industria, Marinos y lubricantes donde en Colombia en su principal negocio que es el de estaciones de servicio EDS tiene el 42% de este mercado y cuenta con más de 2000 estaciones de servicio en el ámbito nacional. Terpel es una empresa reconocida por ser aliado país y por querer ser la marca #1 en el corazón de los colombianos y generar experiencias memorables en todas sus líneas de negocio.

1.1.1 Misión, Visión y Valores

Misión

Generamos experiencias memorables en todas nuestras líneas de negocio.

(Terpel S.A, 2022)

Visión

En el 2025, con un equipo altamente inspirador, Terpel será la marca número 1 en servicio y reconocida como aliado país.

(Terpel S.A, 2022)

Valores Corporativos

Integridad, Confianza y Respeto

1.1.2 Ubicación Geográfica.

Terpel SA cuenta con presencia en 5 países de Latinoamérica (Colombia/Perú/Panamá/Ecuador/Republica Dominicana), donde ofrece sus líneas de negocio dependiendo el mercado de cada país. Mi cargo actual se desempeña en Bogotá Colombia desde Dirección general su sede principal en este país.



Organización Terpel SA, 2022, presentación corporativa, Cobertura Nivel Regional

1.1.3 Estructura Organizativa



1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

La práctica se desarrolló en el departamento conocido dentro de la compañía como Rumbo, el cual consiste en abastecer principalmente de combustible a empresas que cuentan con una flota vehicular y que requieren administrar y controlar el gasto de combustible para su parque automotor como ejemplo Bavaria, Alpina, Transmilenio, lo cual se realiza a través de una solución tecnológica y la Red de estaciones de servicio más grande del país, ofreciendo tres atributos principales para nuestros clientes corporativos; Red, control e información.

Detrás de nuestra promesa de valor esta la forma en que el negocio opera para brindar un correcto servicio a los clientes y garantizar que el proceso con nuestro punto de venta (EDS) fluya de la mejor manera, por lo cual el negocio cuenta con una fuerza comercial, equipo de operaciones que garantiza la operación y diferentes áreas internas que intervienen en los procesos (Inventarios/Cuentas por pagar/ Tecnología / Centro Estratégico de Servicio / Equipo de estaciones de servicio / procesos / Cartera / Facturación y otros)

Funciones del practicante en el marco de sus prácticas profesionales

Las funciones que actualmente desempeño como Analista comercial de flotas se enfocan en la operación del negocio tanto para cliente internos como externos las cuales son:

- Consolidar y analizar la información de ventas por cliente, segmento, regional y jefe de zona para enviarlos a la Dirección Técnica de Flotas y la Gerencia de Industria (líquidos y GNV) para el seguimiento, control y toma de decisiones sobre el negocio

- Realizar campañas de comunicación para clientes y áreas internas de cambios o nuevos procesos. (Presentaciones/Videos/Webinar/Mailings e Infografías)
- Coadyuvante en los desarrollos planteados, para la transformación digital del negocio, nuevas iniciativas y cambio en procesos. (PO)
- Consecución y realización de acuerdos comerciales con Estaciones de servicio para que hagan parte de Rumbo. (Pactar descuento por volumen/ Firma de otro Si al CCD / configuración de EDS / Activación / Publicación /Capacitación)
- Gestión de compras y servicios, y administración y manejo de proveedores estratégicos para el negocio.
- Seguimiento, análisis y construcción de planes de acción para las solicitudes recibidas por nuestra línea de atención y entrenamiento al equipo.

1.1.4.1 Análisis DOFA.

1.1.4.2.1 Fortalezas.

Terpel es una empresa con una gran historia, recorrido y experiencia, con gran posicionamiento a nivel nacional e internacional siendo una de las principales en la distribución de combustibles y lubricantes.

- Cuenta con unas bases sólidas apoyadas por diferente software para el manejo de la información.
- Cuenta con un personal capacitado y preparado para ejercer en las diferentes áreas.

- Cuenta con Presupuesto para iniciativas en nuevos proyectos que faciliten y mejoran los procesos de la compañía.

1.1.4.2.2 Oportunidades.

- Crecimiento en el mercado de combustibles para las EDS
- Armonización de la comunicación con las EDS quienes son nuestro punto de venta y referencia para nuestros clientes corporativos
- Generamos diversificaciones y alianzas estratégicas con proveedores con el fin de realizar proyectos innovadores
- Presupuesto disponible para realizar mejoras en la automatización y transformación digital de la compañía y sus procesos.

1.1.4.2.3 Debilidades

- Los reprocesos que se presentan actualmente con el modelo de reconocimiento de ventas que se encontraba implementado anteriormente
- Falta de comunicación entre las áreas que intervienen el proceso.
- Dependencia con las estaciones para garantizar nuestro debido proceso contable y dar cumplimiento a lo exigido por la DIAN
- La mala percepción de la línea de atención al cliente

1.1.4.2.4 Amenazas.

- Futuras sanciones de la DIAN por no dar estricto cumplimiento a lo exigido y estipulado en la resolución 00042

- Riesgo de una posible Auditoría por parte de KPMG por el valor del pasivo temporal en su contabilidad.
- Al Terpel cotizar en la bolsa de valores este pasivo temporal muestra un riesgo de las acciones de la compañía

Parte III

2.1 Planteamiento de Plan de Mejora

La iniciativa de este plan de mejora surge de las oportunidades evidenciadas en el desempeño de las funciones realizadas a mi cargo, específicamente en el proceso de reconocimiento de ventas realizadas a clientes Rumbo a nuestras estaciones de servicio, donde intervienen diferentes Áreas. Desde septiembre del 2021 se presentaron novedades que generan reprocesos para las áreas de Inventarios y cuentas por pagar, debido a que la EDS a través de una plataforma llamada Saturno que es de su administración, realizan la confirmación diariamente de ventas realizadas a clientes Rumbo. Al momento de confirmar este proceso Saturno transfiere la información al GRP SAP y se realizaba un abono a la cartera de la EDS por el valor el cual se liquidaba el día en Saturno. De acuerdo con la resolución 000042 del 2020 expedida por la DIAN los distribuidores minoristas de combustibles debían convertirse en facturadores electrónicos a partir de noviembre del 2020, por lo cual la EDS tan pronto confirmaba las ventas Rumbo a través de Saturno, debía generar una factura electrónica con el cobro de las ventas confirmadas, proceso que la EDS no estaba cumpliendo debido a que no realizaba la facturación adecuadamente, con la información necesaria y las especificaciones dadas por Terpel para

facilitar el cruce de la misma. Es decir que terpel abonaba este valor aún sin tener la factura, pero esta se requiere para legalizar contablemente dicho pago.

Proceso que generaba que Terpel no estuviera cumpliendo a cabalidad con lo dispuesto por la DIAN, incrementando el pasivo temporal de Terpel en su cuenta por pagar y provocando un riesgo de que KPMG auditará los estados financieros de Terpel.

El proceso de reconocimiento de ventas realizada a clientes Rumbo genera más de 20 mil Facturas electrónicas mensuales que deben emitir las Estaciones de servicio, por lo cual al incurrir en algún error, la manualidad que se genera es muy demandante para las áreas de apoyo, a la EDS no generar la factura electrónica de forma adecuada, genera que las personas que intervienen en el proceso deben entrar manualmente a buscar a qué confirmación de ventas corresponde cada factura.

Como plan de acción a corto plazo y ante el riesgo de que auditaran los estados financieros, en noviembre se contrataron 5 personas con el fin de solicitar la información de las facturas electrónicas generadas diariamente a las EDS para cruzar manualmente.

Teniendo en cuenta el reproceso y el desgaste que se estaba teniendo se planteó reestructurar el proceso de reconocimiento de ventas realizadas a clientes Rumbo a la EDS, donde se plantea que la EDS no percibiera el abono de las ventas Rumbo hasta que no genere la factura electrónica adecuadamente y el sistema de Terpel haga el cruce contable en el sistema de manera automática y posterior abono a la cartera de la EDS.

Para lo cual se requería desarrollos tecnológicos en SAP y nuestra plataforma Saturno, buscando que las distintas plataformas adecuarán la lógica y el proceso de acuerdo con el nuevo proceso establecido.

2.2 Importancia, Limitaciones y Alcances

Importancia

La importancia del proceso se basa en primera instancia en dar cumplimiento a la normatividad vigente (Resolución 000042 del 2020) que obliga a los distribuidores minorista de combustibles a expedir la factura electrónica en el punto de venta, y segundo garantizar y agilizar el proceso de reconocimiento de las ventas a clientes rumbo, de forma oportuna bajo la premisa de la unificación del proceso, logrando que fluya de manera adecuada y no genere reprocesos y manualidades para las áreas que intervienen en el proceso

Limitaciones

- No conocer el detalle del proceso desde todo los frentes y áreas que intervienen en el proceso.
- Construcción de la historia de usuario donde se debió esperar que se pudiera consolidar un equipo interdisciplinario para poder construirla
- Solicitud de nuevos desarrollos con la lógica del nuevo proceso en diferentes plataformas por parte de nuestros proveedores tecnológicos,
- Retrasos en la entrega de los desarrollos, despliegue y salida en vivo del nuevo proceso.

Alcances

- Conocimiento desde el frente del negocio de Rumbo de la resolución 000042 de la Dian

- Presupuesto para poder solicitar los desarrollos pertinentes y contar con un equipo interdisciplinario conformado por líderes de las áreas que intervienen en el proceso.
- Planteamiento de la idea del nuevo proceso con base a lo vivido con las EDS, durante los últimos meses.
- Realizar el plan de comunicación para contar el nuevo proceso a las estaciones de servicio y áreas que intervienen en el proceso
- Liderar la iniciativa del nuevo proceso de reconocimiento de ventas realizadas a clientes Rumbo.

2.3 Objetivo General

Diseñar el nuevo proceso de reconocimiento de ventas de clientes Rumbo a las Estaciones de servicio con el fin de optimizar el proceso y dar cumplimiento a la normatividad vigente expedida por la DIAN.

2.3.1 Objetivos Específicos

1. Estructurar el nuevo proceso de reconocimiento de ventas a clientes Rumbo.
2. Asegurar que el flujo del proceso se de manera correcta en las diferentes plataformas que integran el proceso (Picafuel/SAP).
3. Realizar el plan de comunicación para el entendimiento del proceso para las Estaciones de servicio.

4. Implementar para las 18 Estaciones de servicio (EDS) escogidas para el piloto del proceso el 1 de junio del 2022,

Contenido Plan de mejora

3.1 Propuesta de mejora

La propuesta del plan de mejora surge de la necesidad de que el proceso de reconocimiento de ventas a clientes Rumbo fluya de manera adecuada, sin generar reprocesos para las estaciones de servicio y áreas internas de Terpel y dando estricto cumplimiento a la normatividad vigente de la Dian, Resolución 000042, por lo cual se plantea una iniciativa donde se modifica el proceso que se venía realizando el cual consistía en que Terpel pagaba a las estaciones de servicio las ventas realizadas a clientes Rumbo sin tener una factura previa al pago.

El proceso se modifica y se ajusta en las distintas plataforma para que el pago de estas ventas realizadas no se genere si la estación de servicio no ha emitido y radicado la factura electrónica de manera adecuada, es decir que el sistema primero valida la factura y posteriormente realiza el pago de la misma si se encuentra de manera adecuado, con esto se está garantizando que tanto la EDS como Terpel esté cumpliendo con la Resolución 000042 y se está evitando que el pasivo temporal se siga incrementando, generando reprocesos y proceso manuales desgastantes para las áreas involucradas.

Descripción Nuevo proceso de reconocimiento de ventas realizadas a clientes Rumbo.

RESUMEN



3.2 Conclusiones

De acuerdo con la iniciativa planteada queda en evidencia que para la organización es primordial garantizar que sus procesos se encuentren bien planteados para dar cumplimiento a las normatividades vigentes, adicional si se requiere algún cambio para dar cumplimiento se debe prever siendo proactivos y no reactivos cuando el proceso ya está generando impactos graves en la compañía.

Adicional es primordial que la empresa transforme todos sus procesos a la era digital para que cada cambio que se requiera no conlleve el esfuerzo y el tiempo que actualmente se toma estas modificaciones.

Con base al plan de mejora planteado se evidencia que los procesos se deben evaluar de forma oportuna para garantizar el cumplimiento a las regulaciones vigentes y evitar las fallas en los procesos, garantizando que en su mayoría fluyan armónicamente para las partes involucradas y contribuyan en el buen funcionamiento de la compañía.

3.3 Referencias

- Organización Terpel SA, 2022, presentación corporativa.

WWW.terpel.com

- Organización Terpel SA, 2022, plataforma gente, <http://intranet/#>
- Organización Terpel SA, 2022, Valores corporativos WWW.terpel.com

3.4 Anexos

Anexo A - Historia de Usuario

1. Control de versiones (*)

Versión	Descripción de la versión	Autor	Fecha creación
1.0	Creación HU	Lourdes Franco	01/02/2022

2. Detalles de la Historia de Usuario (*)

Épica	Venta y Cierre de la Estación
Feature	Módulo para Liquidar Ventas Diarias
ID	156

Título de historia de usuario	Factura electrónica en cierre de día
Descripción	Se requiere adicionar un campo donde la Eds relacione el número de factura electrónica generada por concepto de ventas a clientes Rumbo para cada cierre de día con el fin de garantizar que se cumpla el proceso por parte de la Eds al 100%.
Dependencia de historia de usuario	HU 014 Visualización Y Cierre de día
Pre-condiciones	1. El usuario debe estar autenticado en el aplicativo y tener permisos para hacer el cierre en la estación. 2. La estación debe estar creada en el sistema Picafuel y activa (Aplica para clientes Grandes Flotas, Mi empresa y comunidades). 3. Aplica para las Eds conectadas al programa Rumbo Franquicias y Afiliadas (Validar en la configuración de la estación el campo Tipo de estación).

3. CRÍTERIOS DE ACEPTACIÓN (*)

Escenario: [001] Cierre de día sin ingresar número de factura

Dado: El administrador de la Eds no ingresa el número de factura en el último día cerrado en la estación

Cuando: Intenta cerrar el día siguiente

Entonces: el sistema genera mensaje “**Por favor relacione el número de factura en el cierre de día anterior**” y no permite realizar el cierre del siguiente día.

Escenario: [002] Genera cierre de día

Dado: El administrador de la Eds ingresa el número de factura en el último día cerrado en la estación

Cuando: El sistema identifica que se ha diligencia dicho campo

Entonces: Habilita el siguiente día para generar el cierre de día.

Escenario: [003] Cierre de día para estación sin consumos

Dado: El administrador cierra el día y no relaciona el Número de factura

Cuando: El último día cerrado en la estación no cuente con consumos y por ende no tenga asociado un consecutivo LST

Entonces: El sistema no solicita como obligatorio el campo Número de factura, genera cierre de día y habilita el siguiente cierre de día.

4. OTROS DETALLES

4.1 Descripción detallada

1. El administrador Eds ingresa al módulo cierre día de la estación que desee cerrar.
2. Al ingresar a este módulo se visualiza la siguiente información (**mockup 1**):
 - Listado de días conciliados, día hábil para conciliar y días pendientes por conciliar si aplica.
 - El día hábil para conciliar se visualiza en color verde limón.
 - Fecha
 - Id Interfaz
 - Cierre de día estado
 - Fecha cerrada
 - Costo
 - Cantidad
 - Hora de aprobación
 - Número de factura
3. Seleccione el día hábil disponible para cerrar, dando clic en el icono .

4. Al hacer clic en el icono indicado se debe visualizar la siguiente información (**Mockup 2**):

- Tanqueos en la estación
- Nombre de la estación
- Fecha actual de cierre día
- Hora de corte
- Información de los consumos:
 - Nombre empresa
 - Costo
 - Cantidad
 - Tanqueos
 - Descuento
 - Cantidad total
 - Costo total
 - Descuento total
- Botones:
 - Realizar cierre de día
 - Detallado
 - Seguimiento
 - Exportar
 - Guardar

5. Dar clic en el Botón Realizar cierre día, si el último día cerrado cuenta con el número de factura el sistema Genera cierre día y envío de interfaz a SAP, de no ser así continúe en el **punto 6**.

6. Seleccione el último día conciliado, dando clic en el icono ,

7. Al hacer clic en el icono se debe visualizar el campo Número de factura habilitado para edición.

8. Ingresar número de factura, dar clic en el botón guardar y vuelva al **punto 5**.

Reglas de negocio:

1. El campo “Número de factura” debe ser de tipo alfanumérico de máximo 20 caracteres y no debe permitir el ingreso de caracteres especiales ni espacios.

2. Los días se deben cerrar en forma secuencial del más antiguo al más actual. Ej.: No debe permitir cerrar el día 3 sin haber cerrado el día 2 e ingresado el número de factura, se debe generar mensaje de error si intenta hacer el cierre.

3. La interfaz enviada a SAP para realizar Recompra no debe almacenar el nuevo campo “Número de factura” y debe ser enviada inmediatamente se realice el

proceso de cierre de estación **(No se debe realizar ningún cambio a la interfaz actual con este requerimiento).**

4. Las estaciones que estén configuradas en el tipo Eds como operadoras y propias no aplican para este requerimiento y el cierre de día debe funcionar como se encuentra actualmente.

5. Cuando el cierre de día generado en la estación este en cero (0) y por ende no tenga asociado un consecutivo LST el sistema debe permitir realizar el siguiente cierre sin solicitar el campo “Número de factura” como obligatorio.

6. El campo Número de factura debe ser modificable luego de haber sido guardado, la modificación realizada se debe actualizar en el módulo inicial de cierre de día y en el reporte interfaces cierre de día.

7. El campo Número de factura debe ser visible en la pantalla inicial del módulo de cierre de día **(mockup 1).**

8. Se debe alimentar el reporte Interfaces cierre de día con la información almacenada en el nuevo campo Número de factura. **(Ver Anexo 1).**

4.2 Flujo de usuario

N/A

4.2.1 Mockups

1. Adición del campo Número de factura en la vista inicial del modelo de cierre de día por estación:

EDS EL CERRO
 Último Cierre de Día: 29/1/2022
 Hora de Corte: 06:00 AM

Reporte Ventas Rumbo Seguimiento del Progreso

Fecha	ID Interfaz	Cierre de Día Estado	Fecha Cerrada	Costo	Cantidad	Hora de Aprobación	Número de factura
1/2/2022 - 2/2/2022		Cierre de Día Anterior Pendiente		0,00 US\$	0 GL		
31/1/2022 - 1/2/2022		Pendiente		0,00 US\$	0 GL		
30/1/2022 - 31/1/2022	2021554312	Concluido	01/31/2022 10:40	100.070.854,30 US\$	12.139,787 GL	01/31/2022 10:40:56	LSC56210012
29/1/2022 - 30/1/2022	2021554107	Concluido	01/31/2022 09:59	126.324.923,74 US\$	14.871,583 GL	01/31/2022 09:59:05	POS12500102
28/1/2022 - 29/1/2022	2021553015	Concluido	01/29/2022 10:07	126.314.118,56 US\$	14.867,077 GL	01/29/2022 10:07:44	LSC56111012
27/1/2022 - 28/1/2022	2021552129	Concluido	01/28/2022 10:36	116.380.891,08 US\$	13.699,590 GL	01/28/2022 10:36:38	QAWS110110
26/1/2022 - 27/1/2022	2021550171	Concluido	01/27/2022 10:33	119.537.309,90 US\$	14.075,545 GL	01/27/2022 10:33:33	OPSDT780001

2. Adición de campo Número de factura y botón guardar en el módulo de detalle de cierre de día:

Picafuel Estaciones Conductores Tanqueos Solicitudes Reportes Facturación Administración Empresas Terpel Idioma: Español

Tanqueos en la Estación

Nombre de Estación: EDS EL CERRO
 Fecha Actual de Cierre de Día: 29/1/2022 - 30/1/2022
 Hora de Corte: 06:00 AM
 ID Interfaz: 2021554312
 Identificación Externa: LST100150148

Número de factura

 Realizar Cierre de Día Detallado Seguimiento del Progreso Exportar

Guardar

Tipo de Cliente

Nombre Empresa	Costo	Cantidad	Tanqueos	Descuento
NORTESANTANDEREANA DE GAS SA ESP	95.878,00 US\$	11,293 GL	1	-0,00 US\$
BERGE VIGIA SAS	1.565.403,00 US\$	184,382 GL	6	0,00 US\$
AUTOMUNDIAL SA	146.919,00 US\$	17,305 GL	1	0,00 US\$
TABARES GALLEG0 DUVAN ANDRES	12.369.004,74 US\$	1456,891 GL	9	0,00 US\$
COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES FLOT	4.049.866,00 US\$	477,016 GL	5	0,00 US\$

Cantidad total: 12.139,787 GL
 Costo total: 103.111.810,70 US\$

Anexo 2

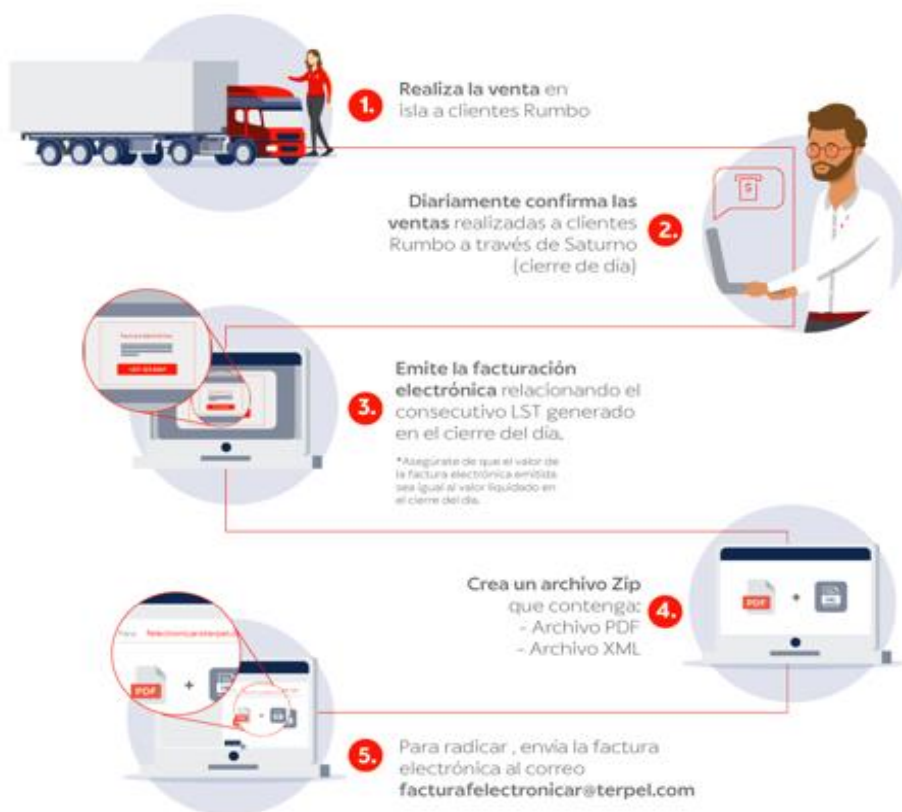
Video explicativo del nuevo proceso realizado para el entendimiento de las EDS

https://drive.google.com/file/d/1_M-4xW2LkNWAenO9S-yiEpQkuvRux_nn/view?usp=sharing

Anexo 3 – Infografía del proceso



Nuevo proceso para el reconocimiento de ventas a clientes Rumbo



Si no se cumple con el debido proceso, la factura electrónica no podrá ser tramitada y no será reconocida en tu cartera

¡Implementa el proceso en tu EDS y evita sanciones!

