



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

TITULACIÓN DE MAGÍSTER EN AUDITORÍA INTEGRAL

**Examen de auditoría integral al área de ventas de la empresa Dirl
Materiales de Construcción Cia. Ltda., correspondiente al periodo del
01 de enero al 31 de diciembre de 2013.**

TRABAJO DE FIN DE MAESTRÍA

AUTOR: Guamán León, Betty Rocío

DIRECTOR: Castro Iñiguez, Graciela Esperanza, Mgs.

CENTRO UNIVERSITARIO LOJA

2015

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE MAESTRÍA

Magíster

Graciela Esperanza Castro Iñiguez.

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración

El presente trabajo de fin de maestría, denominado: Examen de auditoría integral al área de ventas de la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., correspondiente al período del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, realizado por Guamán León Betty Rocío, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo

Loja, 13 de febrero de 2015

F).....

Mgs. Graciela Esperanza Castro Iñiguez

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **Betty Rocío Guamán León**, declaro ser autora del presente trabajo de fin de maestría: Examen de auditoría integral al área de ventas de la empresa Direl Materiales de Construcción, correspondiente al período del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, de la Titulación Maestría en Auditoría Integral, siendo Mgs. Graciela Esperanza Castro Ñíguez directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: "Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realice a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad".

f.

Guamán León Betty Rocío

CI: 1104489503

DEDICATORIA

Dedico la presente investigación a mi Dios y a la Virgencita del Cisne quienes han sabido guiarme, darme luz y fuerzas para seguir adelante y no desmañar jamás ante las dificultades.

A mis padres Dolores León y Luis Guamán y hermanos Luis, Yadira y Pablito, quienes siempre me brindaron su apoyo, cariño, comprensión y me motivaron a seguir adelante.

Con amor

Betty Guamán

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica Particular de Loja, a sus docentes y directora de tesis que con su conocimiento y enseñanza; me brindaron la oportunidad de seguir creciendo intelectual y profesionalmente.

Mi más sincero agradecimiento al Gerente y Presidente de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda. y a todo su personal por la apertura, apoyo y confianza para la elaboración del presente trabajo.

A mis amigos y a todas las personas que de una u otra forman contribuyeron para la culminación del presente trabajo.

La autora

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA	i
APROBACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
RESUMEN	1
ABSTACT	2
INTRODUCCIÓN	3

CAPÍTULOS I

1. Introducción	
1.1. Descripción de la entidad, misión, visión	5
1.2. Objetivos	6
1.3. Estructura organizacional	7
1.4. Principales áreas de la entidad	8
1.5. Servicios que ofrece	10
1.6. Objetivos y resultados esperados de la auditoría	11
1.7. Presentación de la memoria	11

CAPÍTULOS II

2. Marco referencial	
2. 1 Auditoría integral y los servicios de aseguramiento	13
2. 2 Contenido del informe de aseguramiento	14
2. 3 Auditoría financiera	16
2. 4 Auditoria de control interno	19
2. 5 Auditoría de cumplimiento	21
2. 6 Auditoría de gestión	21
2. 7 Fases de la auditoría	23
2. 8 Planificación	23
2. 9 Ejecución	25
2. 10Comunicación	26
2. 11Seguimiento	27

CAPÍTULOS III

3.1 Análisis de la empresa	29
3.2 Misión, visión y estructura organizacional	29
3.3 Cliente y portafolio de productos	30
3.4 Funciones de la entidad	31
3.5 Procesos operativo de venta	35
3.6 Plan estratégico y de negocios	36
3.7 Plan de acción	37
3.8 Análisis FODA	39
3.9 Políticas de crédito	40
3.10 Políticas de cobranza	44

CAPÍTULOS IV

4.1 Tema o asunto determinado	47
4.2 Parte responsable	47
4.3 Responsabilidad del auditor	47
4.4 Limitaciones	47
4.5 Opinión sobre la razonabilidad de los estados financieros	48
4.6 Otras conclusiones	48
4.7 Comentario, conclusiones y recomendaciones	52
CONCLUSIONES	70
RECOMENDACIONES	72
BIBLIOGRAFÍA	73
ANEXOS	74

RESUMEN

La auditoría integral, fue realizada en la Ciudad de Loja, en la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en el periodo comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, la empresa se dedica a la venta al por mayor y menor, distribución e instalación de materiales de construcción.

La auditoría tiene un enfoque integral que evalúa los siguientes aspectos: información financiera, sistema de control interno, cumplimiento de las leyes y normas aplicables a la empresa y de gestión con respecto al logro de los objetivos y uso de los recursos.

Los resultados obtenidos en la auditoría integral se reflejan en el informe final de auditoría, en el que el auditor emite una opinión si los estados financieros son razonables, si los controles empleados por la entidad son eficientes, si cumplió con las disposiciones legales, reglamentarias, políticas y finalmente si alcanzo con las metas y objetivos planteados. En el informe el auditor emitirá las recomendaciones que permitan tomar decisiones correctas en el tiempo oportuno permitiendo eliminar las causas de tales deficiencias y establecer las medidas correctivas adecuadas.

PALABRAS CLAVES: Auditoría financiera, auditoría de control interno, auditoría de cumplimiento, auditoría de gestión.

ABSTRACT

The integral audit was carried out in “DIREL Materiales de Construcción Cia Ltda”, a company located in the city of Loja, within the period of January 1 to December 31, 2013. The company is dedicated to the wholesale and retail, distribution and installation of building materials.

The audit has a holistic approach that evaluates the following aspects: financial information, internal control system, compliance with laws and regulations applicable to the company, and management for the achievement of objectives and use of resources.

The results obtained in the integral audit are reflected in the final audit report, in which the auditor expresses an opinion on whether the financial statements are reasonable, if the controls employed by the company are efficient, if it complied with the regulations, policies, and laws, and finally, if it reached the goals and objectives previously established. In the report, the auditor will also draw some recommendations that will be helpful to make right and well-timed decisions, allowing the company to eliminate the causes of its deficiencies and establish appropriate and corrective measures.

KEYWORDS: Financial audit, internal control audit, fulfillment audit, management audit.

INTRODUCCIÓN

La auditoría integral cubre el examen a la razonabilidad de los estados financieros; a la evaluación al sistema de control interno; a la evaluación del cumplimiento de las operaciones financieras y administrativas con las disposiciones legales, reglamentarias, políticas y demás normas aplicables; y, al grado de eficiencia, eficacia y calidad de los procesos y actividades.

El objetivo general del proyecto de tesis, es la realización de una auditoría integral, la misma que nos permitirá obtener una visión sistemática y estratégica de la situación de la empresa, permitiendo evaluar las actividades y procesos en el área de ventas.

El desarrollo de la tesis se encuentra estructurado de la siguiente manera:

En el capítulo I. Base legal y antecedentes de la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., se describe todo lo referente conocimiento general de la entidad, incluyendo constitución, domicilio, visión, misión, objetivos, estructura organizacional, reglamentación interna, manuales de funciones, recursos y bienes del Direl.

En el capítulo II: Marco teórico de la auditoría integral, se detalla todo lo relacionado a las definiciones y conceptualizaciones de términos técnicos que ayudarán a entender de mejor manera la investigación y aplicación de la auditoría integral.

En el capítulo III: Ejecución de la auditoría integral, se desarrolla la parte práctica, la misma que se desarrolla en las siguientes fases que son: Conocimiento preliminar de la empresa, donde se elabora el programa de auditoría detallando las actividades a seguir en todo el proceso de la auditoría. Ejecución: Se desarrollan todas las actividades descritas en el programa de auditoría. Seguimiento: donde el auditor sugiere todas las actividades a realizar por los directivos, después de emitir las recomendaciones pertinentes.

En el capítulo IV: Se concluye con la elaboración de un informe de auditoría donde describe uno a uno los hallazgos encontrados en todo el proceso de la auditoría, con sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I
INTRODUCCIÓN

1.1 Descripción de la entidad¹

Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., nace de la visión empresarial de su fundador, Edgar Ludeña Astudillo, se crea el 29 de mayo del 2008 con la visión de ofrecer a Loja un centro de distribución y venta al por mayor y menor de todas las líneas de materiales y acabados para la construcción, remodelación y reparación, donde los arquitectos, ingenieros, constructores, diseñadores, decoradores, maestros y consumidores finales encuentre absolutamente todos los materiales que necesita para la construcción.

Es una empresa Lojaña, de responsabilidad limitada, se encuentra ubicada en la ciudad de Loja en las calle Av. Universitaria y Quito.

La empresa posee una adecuada infraestructura que le permite mantener un stock permanente de toda la gama de productos y ser competitiva en costos y variedad de mercadería con las demás entidades de la localidad. La empresa cuenta con el servicio de entrega a domicilio o a obra, reduciendo el tiempo de entrega de mercadería beneficiando de esta manera al cliente.

Comercializa marcas importantes en el medio como: Cemento Guapan, Hierro Adelca, Andec, Plastigama, Intaco, Electrocables, Ideal Alambrec, son Distribuidores Autorizados de productos: Edesa, Sika Ecuatoriana, Eternit Ecuatoriana, Proceplas, FV. Área Andiana, Graiman, Itaipisos, Grifine, Teka del Ecuador, etc.

Misión:

“Satisfacer las necesidades del sector de la construcción en un ambiente único y diferente, donde nuestro cliente encuentre variedad de productos con garantía y excelente servicio.”

Visión:

“Ser el mejor Centro de Negocios para la Construcción, reconocido y preferido por su excelencia.”

¹ Plan de Negocios 2013

1.2 Objetivos:

El plan estratégico y de negocios (2011-2014) señala:

1. Incrementar el 3% de las ventas proyectadas, con un presupuesto de \$10.000,00 en publicidad y propaganda.
2. Lograr que el 80% de ventas se realicen en efectivo.
3. Disminuir el plazo de crédito de 30 días a 20 días, con el fin de generar mayor liquidez para la empresa.
4. Lograr un incremento del 50% de clientes nuevos.
5. Incrementar el 85% índice de satisfacción de los clientes, en cuanto a: atención, precios, variedad de productos, calidad y entrega de mercadería

El plan de trabajo (2013), establece:

Objetivo general:

Comercializar todos materiales que necesita para la construcción, remodelación, reparación, equipamiento y decoración.

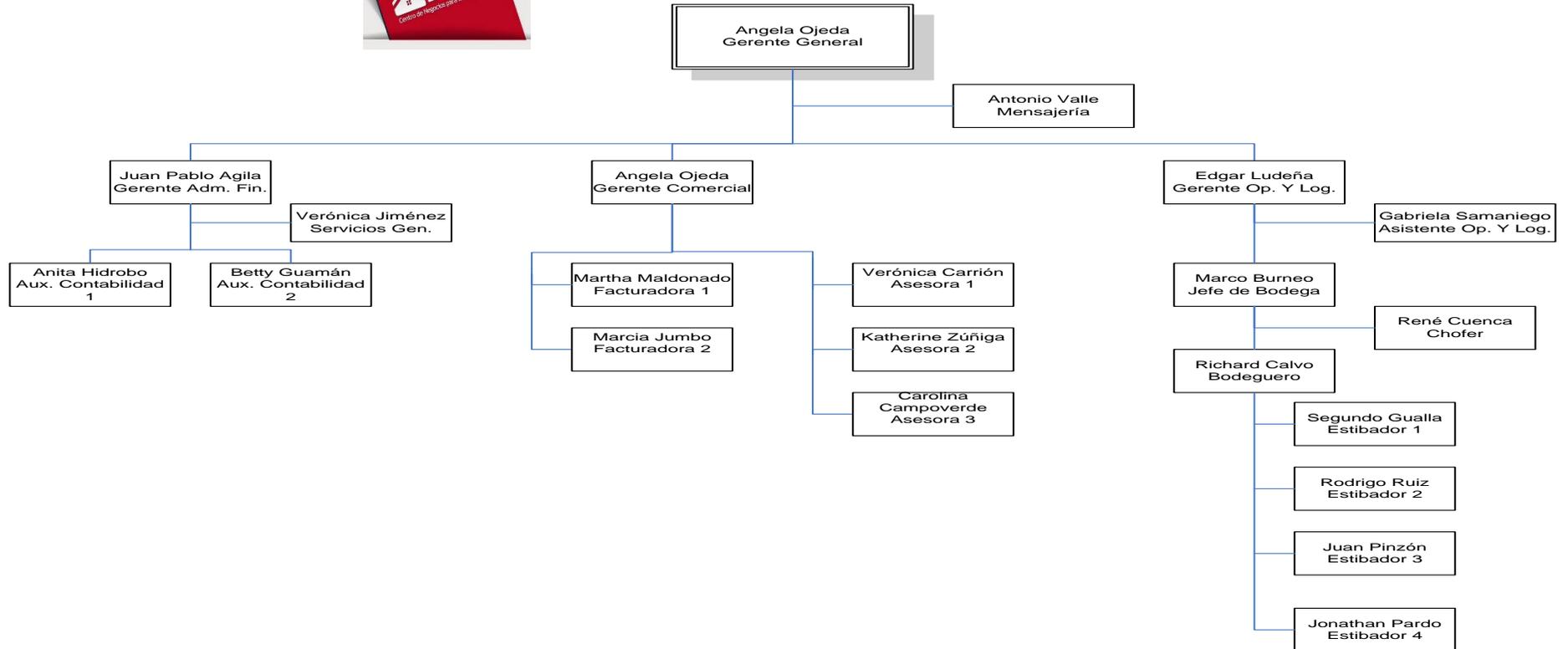
Objetivo específicos:

1. Prestar un servicio eficiente y adecuado para satisfacer las necesidades de los clientes con un sistema operativo, de conciencia y responsabilidad del personal, para así transmitir una imagen de humildad, confianza, seriedad, profesionalidad. Ser creativos, autosuficientes, positivos, tener presencia y un trato agradable al momento de realizar una venta.
2. Establecer procedimientos de ingreso, recepción, almacenaje, manipulación, traslado y salida de mercadería; mediante un eficiente y eficaz sistema operativo, conciencia y responsabilidad de todos nosotros, minimizando así horas improductivas y posibles accidentes laborales.
3. Alcanzar y mantener altos estándares de eficiencia y calidad en cada una de las áreas de la empresa, contando con capital humano capacitado e incentivado.

1.3 Estructura orgánica:



Direl Cía. Ltda. Organigrama General



Fuente: Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda.

Autor: Betty Guamán

1.4 Descripción de los principales áreas

Con el fin de alcanzar con la misión y objetivos de la entidad se crea el área comercial y área de operaciones, logística y bodega, que le permitirá a la empresa: satisfacer las necesidades de los clientes, entrega oportuna de la mercadería, variedad de productos, lealtad y confianza de los clientes e incrementar las ventas.

Las ventas de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., se lo considera como la principal fuente de ingresos ya que representa el 98.43% de ingresos que percibe la entidad.

Entre las principales área de la entidad tenemos:

1.4.1 Área comercial:

Esta área es muy importante en la entidad, está relacionada directamente con los clientes. Las asesoras comerciales (vendedoras), son las que ofrecen directamente a los clientes la gran variedad de materiales y acabados para la construcción, adecuación y remodelación, y de ellas depende las relaciones estables y duraderas con los clientes.

De esta área depende si se realiza una venta o no y si el cliente se fue satisfecho con la adquisición de mercadería. Todo el proceso de ventas se rige a políticas de crédito, políticas de cobranza, políticas de adquisiciones, manual de funciones, reglamento interno de trabajo, comunicados internos y protocolo de servicio al cliente establecidas por entidad, desde la atención, requerimiento del cliente, asesoramiento del producto, negociación, facturación, cobro y entrega de mercadería.

Misión:

Logar una relación estratégica y de confianza mutua con los clientes, asesorando correctamente par la satisfacción de las necesidades y expectativas que presenten. Incrementar, mantener y administrar eficientemente la cartera de clientes.

Objetivo general:

Prestar un servicio eficiente y adecuado para satisfacer las necesidades de los clientes con un sistema operativo, de conciencia y responsabilidad del personal, para así trasmitir una imagen de humildad, confianza, seriedad, profesionalidad a nuestra área. Ser creativos, autosuficientes, positivos, tener presencia y un trato agradable al momento de realizar una venta.

Objetivos específicos:

- ✓ Incrementar nuevos clientes
- ✓ Mejorar el desempeño del talento humano
- ✓ Ser concretos y rápidos a la hora de atender a un cliente
- ✓ Permanente actualización de precios y etiquetas
- ✓ Reducir la cartera vencida

1.4.2 Área de operaciones, logística y bodega:

Esta área es la encargada de realizar las adquisiciones de mercadería, del manejo del inventario y despacho de productos, con el fin de evitar inconvenientes al momento de la entrega de la mercadería.

Misión:

Brindar siempre un servicio rápido, oportuno y correcto a nuestros clientes internos y externos; realizando un adecuado transporte y manejo de mercaderías, y preservando así las características físicas de nuestros productos; garantizando cero defectos.

Objetivo general:

Establecer procedimientos de ingreso, recepción, almacenaje, manipulación, traslado y salida de mercadería; mediante un eficiente y eficaz sistema operativo, conciencia y responsabilidad de todos nosotros, minimizando así horas improductivas y posibles accidentes laborales.

Objetivos específicos:

- ✓ Mejorar la organización administrativa de la bodega
- ✓ Mejorar el desempeño del talento humano de bodega
- ✓ Incrementar un modelo de órdenes de pedido a proveedores
- ✓ Permanente actualización de inventarios
- ✓ Mejorar la distribución, manejo adecuado; orden, limpieza y mantenimiento de las instalaciones de bodega.

Las asesoras comerciales de Direl Materiales de Construcción, son las responsables directamente de realizar una venta o no, ellas tienen contacto directo con el cliente quienes ofrecen todas las líneas de materiales y acabados para la construcción, remodelación y reparación.

a) Entre los principales productos que ofrece la entidad son:

- ✓ Aditivos para la construcción
- ✓ Adoquines
- ✓ Cables
- ✓ Cerraduras, herrajes y fijaciones
- ✓ Cemento
- ✓ Decoración de hogar
- ✓ Grifería y válvulas
- ✓ Gypsum y complementos
- ✓ Herramientas eléctricas y maquinas
- ✓ Hidromasajes, tinas, cabinas y columnas de baño
- ✓ Iluminación decorativa e industrial
- ✓ Lavamanos y baños
- ✓ Materiales eléctrico de alta y baja tensión
- ✓ Materiales de construcción
- ✓ Todo para equipar su cocina
- ✓ Perfilería y carpintería mecánica
- ✓ Pinturas
- ✓ Pisos y revestimiento
- ✓ Techos y cubiertas
- ✓ Tubería y accesorios

b) Servicios que ofrece:

- ✓ **Despachos a domicilio y a obra:** los clientes reciben su mercadería donde la necesita, dentro y fuera de la ciudad.
- ✓ **Post venta:** Los clientes pueden acudir a nuestro local para efectuar cualquier cambio o devolución.
- ✓ **Productos bajo pedido:** Cuenta con un amplio surtido de productos que podemos traer bajo pedido para el cliente que así lo solicite.
- ✓ **Atención personalizada para proyectos:** Ofrece servicios dirigido a mayorista, especialista y constructores.
- ✓ **Centro de capacitación y formación:** Capacitación y formación permanente a nuestro cliente y a sus colaboradores de obra.
- ✓ **Garantía:** ofrecen garantía a todos los productos.

1.5 Objetivo y resultados esperados de la auditoría

1.5.1 Objetivos

General

Realizar un examen de auditoría integral al área de ventas de la empresa Direl Materiales de Construcción, correspondiente al periodo del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013.

Específicos:

- Evaluar el sistema de control interno al área de ventas implementado en la entidad.
- Aplicar los indicadores de gestión institucional al área de ventas, con el propósito de establecer el nivel de eficiencia, efectividad, economía y calidad del servicio y/o producto otorgado.
- Determinar los índices y registros financieros.
- Evaluar el cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias, estatutarias y políticas de la entidad.
- Emitir el informe de auditoría integral, que contendrá los comentarios, conclusiones y recomendaciones.

1.6 Alcance

El examen de auditoría integral realizado al componente ventas comprende desde el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, abarca el análisis al proceso de ventas, evaluación, implementación y funcionamiento del sistema de control interno, cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias relacionadas a las ventas y finalmente determinar el grado de eficiencia, eficacia y calidad en las operaciones.

1.7 Presentación de la memoria.

El examen especial desarrollado a la cuenta ventas de la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., tiene un enfoque financiero, de control interno, de cumplimiento y de gestión, permitirá evaluar y controlar las diferentes funciones y actividades que realiza el departamento de ventas, considerando la importancia que tiene para sus procesos y que podría mejorar la calidad del servicio prestado a los clientes, aportar a la gerencia estrategias o técnicas necesarias que le permitan evaluar sus operaciones y dar respuesta oportuna a las desviaciones observadas.

CAPÍTULO II
MARCO REFERENCIAL

2. 1 Marco teórico

2. 1.1 Auditoría integral y los servicios de aseguramiento.

Blanco (2012) señala:

“La auditoría integral es el proceso de obtener y evaluar objetivamente en un periodo determinado, evidencia relativamente a la siguiente temática, la información financiera la estructura de control interno financiero, el cumplimiento de las leyes y regulaciones pertinentes y la conducción ordenada en el logro de las metas y objetivos propuestos; con el propósito de informar sobre el grado de correspondencia entre estos temas y los criterios o indicadores establecidos para su evaluación”. (p.4)

La auditoría integral analiza cuatro aspectos importantes, que le permite a las organizaciones:

1. Evaluar la situación financiera de la empresa, permitiendo conocer su veracidad, integridad y correcta valuación.
2. Determinar si los controles implantados en cada una de las actividades y procesos son eficientes.
3. Verificar si la entidad cumple con todas las disposiciones legales, reglamentarias, estatutarias y políticas.
4. Evaluar el grado de eficiencia, eficacia y calidad en el cumplimiento de los objetivos, metas, políticas, estrategias establecidas en los planes y programas de la entidad.

Los servicios de aseguramiento implican a tres partes importantes que son: **Contador profesional:** quien es el encargado de registrar, controlar y verificar todas las operaciones que se generen en la entidad. El contador debe observar los principios de: Integridad, Objetividad, Competencia profesional y Debido cuidado, Confidencialidad y Comportamiento profesional. **Parte responsable:** Los administradores son los responsables de la preparación y revelaciones de los estados financieros, cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias y estatutarias, alcance de las metas y objetivos, e implantación de los controles internos en cada una de las actividades de la empresa. **Destinatario de la información:** El informe es emitido para un número indeterminado de usuarios, como por ejemplo: al usuario a quien va dirigido el informe, accionistas, instituciones financieras, organismos de control o reguladoras, proveedores, inversionistas etc.

Para efectuar una auditoría integral como un servicio de aseguramiento, el auditor deberá regirse en las Normas Internacionales de Auditoría en todas las fases de la auditoría como es

la planificación, ejecución, comunicación y seguimiento con el fin de emitir conclusiones y recomendaciones basadas en evidencias suficientes y competentes, que le permite al auditor elaborar un informe de auditoría confiable para una correcta toma de decisiones de los usuarios internos y externos.

Para tener éxito en la auditoría se debe realizar una correcta planificación en donde se determine la naturaleza, oportunidad, alcance y lo más importante que procedimientos se aplicaran en la auditoría con el fin de disminuir los riesgos de auditoría e emitir un informe de auditoría erróneo.

2.1.2 Contenido del informe de aseguramiento.

En todo el proceso de la auditoría, el auditor debe mantener una comunicación constante con las personas involucradas de los hallazgos encontrados, con el fin de las personas responsables presenten argumentos o pruebas que justifiquen los hallazgos encontrados.

Una vez finalizada las fases de auditoría se emite el informe final que es el pronunciamiento del auditor respecto a los hechos evaluados, que contiene los comentarios, las conclusiones y recomendaciones, el informe de auditoría debe ser: claro, conciso, confiable, oportuno, imparcial, tono constructivo y coherente.

De conformidad con las normas internacionales de servicios de aseguramiento ISAE, el informe de un servicio de aseguramiento debe incluir lo siguiente:

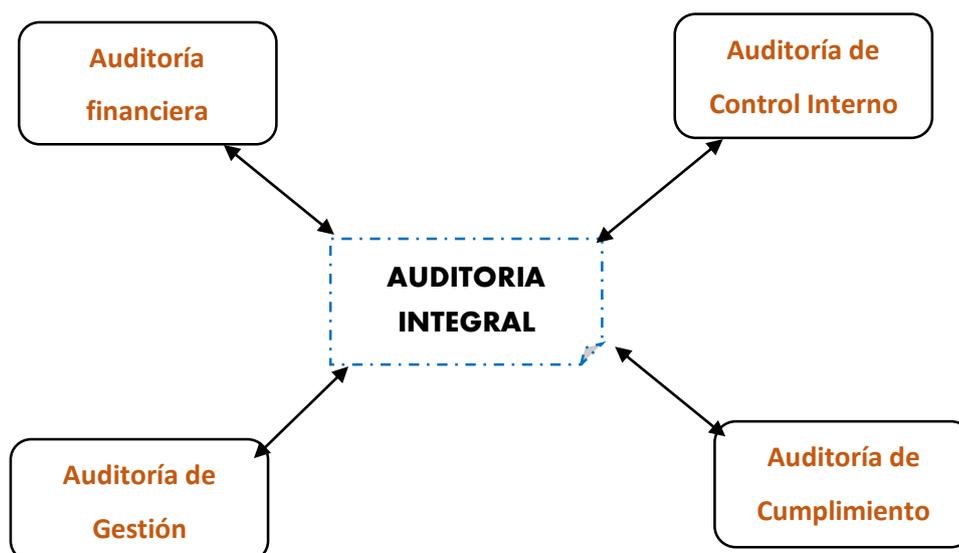
- a) *Título: Identifica el tipo de informe.*
- b) *Destinatario: a quien está dirigido el informe*
- c) *Descripción del contrato e identificación de la materia sujeto: objetivo del contrato, materia del sujeto u el periodo de tiempo cubierto.*
- d) *Declaración para identificar la parte responsable y describir las responsabilidades del profesional en ejercicio: La responsabilidad de la información es de la administración y que la responsabilidad del profesional es emitir una opinión de la misma.*
- e) *Cuando el informe tiene un propósito restringido, la identificación de las partes para quienes está restringido el informe y el propósito para el cual fue preparado. Cuando se trata de asuntos específicos que están dirigidos para ciertos destinatarios.*

- f) *Identificación de los estándares bajo los cuales fue conducido el contrato:* En el informe se debe señalar los estándares establecidos en el contrato en caso de no existir se debe señalar la naturaleza y la extensión de los procedimientos aplicados.
- g) *Identificación del criterio:* es la base de las conclusiones y recomendaciones señaladas en el informe y el parámetro de comparación con la materia sujeto, que fundamente la evaluación.
- h) *La conclusión del auditor, incluyendo cualesquiera reservas o negación de conclusión:* Mediante las conclusiones el auditor informa a los usuarios sobre la materia sujeto, en casa de existir alguna limitación se debe señalar claramente las razones por que realizo una opinión con salvedades, abstención de opinión u opinión adversa.
- i) *Fecha del informe:*
- j) *El nombre de la firma o del auditor y el lugar de emisión del informe:* Se debe señalar el nombre de la firma quien son los responsables de la auditoría.

El auditor puede incluir otra información adicional que permita contribuir con la auditoría, pero esta información no debe afectar la conclusión del auditor.

2.2 Descripción de las auditorías que integran la auditoría integral:

Componentes de la auditoría



Fuente: Jaime.S.G.(2012).Marco conceptual de la auditoría integral.Loja:Ediloja.
Autor: Betty Guamán

2.2.1 Auditoría financiera:

Madariaga (2004), señala:

“Es un examen sistemático de los estados financieros, registros y operaciones con la finalidad de determinar si están de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, con las políticas establecidas por la dirección y con cualquier otro tipo de exigencias legales o voluntariamente adoptadas. La auditoría tiene por objeto averiguar la exactitud, integridad y autenticidad de los estados financieros, expedientes y demás documentos administrativos-contable presentados por la dirección”. (p.13)

Para la preparación de los estados financieros deben basarse en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)², Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC). El auditor no le dice como se debe prepara la contabilidad, la contabilidad es de responsabilidad de la administración o de sus gestores.

Los estados financieros se deben preparar bajo las afirmaciones financieras de: Veracidad: se refiere que la información debe ser verdadera, que garanticen la propiedad de los activos y el reconocimiento legal de los pasivos. Integridad: que todas las transacciones u operaciones y cuentas deben ser presentadas en su totalidad, y Valuación y exposición: los saldos deben estar correctamente valorados al precio de mercado.

NIIF 1: Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera: Es el comienzo del periodo en el que una compañía presenta información comparativa completa de acuerdo a las NIIF en sus primeros estados financieros. Las empresas en sus estados financieros deberán registrar todos los activos y pasivos requeridos por las NIIF, eliminar activos y pasivos cuyo registro no es admisible, reclasificar partidas registradas como activos, pasivos que tienen una clasificación diferente en NIIF y aplicar los criterios de valoración NIIF a todos los activos y pasivos.

NIIF2: Pagos basados en acciones: Trata de los pagos mediante acciones incluyendo los que se hagan a los empleados por la adquisición de bienes o servicios por los instrumentos de patrimonio. Reconocerá el incremento en el patrimonio neto, si los bienes y servicios hubiesen sido recibidos en una transacción como pago basado en acciones, o se reconocerá un pasivo si los bienes o servicios hubieran sido adquiridos en una transacción con pagos basados en acciones que se liquide en efectivo.

² www.ifrs.org

NIIF 3: Combinación de negocios: Es la unión de entidades o negocios separados en una única entidad que informa. Una entidad la adquiriente obtiene el control de uno o más negocios distintos y la adquirida es la controlada. Reconoce al valor razonable los activos adquiridos y los pasivos asumidos a la fecha de adquisición y revelará información permitiendo a los usuarios tener una información veraz.

NIIF4: Contratos de seguro: Consiste en que las entidades emisoras de los contratos de seguros deben especificar la información financiera a revelar. No se compensara activos, gastos o ingresos de contratos de seguros con pasivos gastos o ingresos y mantener los pasivos por contratos de seguro hasta que se liquiden, cancelen o caduquen. Prohíbelas provisiones para posibles reclamaciones por contratos que no existían al final del periodo sobre el que se informa.

NIIF 5 Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas: Se recuperara el valor de los activos a través de su venta en lugar de su uso, que estos activos sean considerados al menor valor entre su importe en libros y su valor razonable menos los costos de venta y sin tomar en cuenta su depreciación. Los activos clasificados como mantenidos para la venta y los resultados de la operación discontinuada serán mostrados en forma separada en el estado de situación financiera y el estado de resultado integral.

NIIF 6: Exploración y evaluación de recursos minerales: La entidad debe especificar la información financiera relativa a la exploración y evaluación de recursos minerales. Se debe contabilizar los gastos incurridos en la exploración y evaluación de los recursos minerales antes que se puedan demostrar su factibilidad técnica y viabilidad comercial. Se medirán por su costo los activos para la evaluación y exploración y se realicen pruebas de deterioro de valores sobre ellos.

NIIF 7 Instrumentos financieros: información a revelar: Las entidades deben revelar información financiera que permita a los usuarios conocer sobre la situación financiera y el rendimiento de la entidad, la naturaleza, alcance y su forma de gestionar los riesgos. Esta NIIF complementa a los principios de reconocimiento, medición y presentación de los activos y pasivos financieros.

NIIF 8: Segmentos operación: Es un componente de la entidad que desarrolla actividades empresariales que generan ingresos y gastos. La entidad deberá revelar la siguiente información: factores que han servido para identificar los segmentos, tipos de productos y

servicios de los que se derivan los ingresos ordinarios de cada segmento, ganancia o pérdida declarada de los segmentos, incluidos los ingresos y gastos, los activos y pasivos de los segmentos y la base de valoración y las conciliaciones de los totales de ingresos ordinarios de los segmentos.

NIIF 9: Instrumentos financieros: Una entidad medirá un activo financiero o pasivo financiero, por su valor razonable (precio que recibiría por vender un activo o que pagaría por transferir un pasivo) y cuando no sea posible, los costos de transacción que sean directamente atribuibles a la adquisición o emisión del activo financiero o pasivo financiero. La entidad clasifica los activos financieros a costo amortizado o al valor razonable y sus pasivos financieros al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo.

NIIF 10: Estados financieros consolidados: Establece la preparación y presentación de estados financieros consolidados cuando una entidad controla a una o más entidades distintas (subsidiarias). Las empresa deben utilizar políticas contables uniformes y los saldos y transacciones intregupos deben eliminarse. Las participaciones no controladoras en subsidiarias deben presentarse en el estado de situación financiera de forma separada del patrimonio de los propietarios de la controladora y los cambios en las participaciones que no den lugar a una pérdida de control, se registran en el patrimonio.

NIIF 11: Acuerdos conjuntos: Es un acuerdo mediante el cual dos o más partes mantienen control conjunto. La NIIF clasifica los acuerdos en: *operaciones conjuntas*: tienen derecho a los activos y obligaciones con respecto a los pasivos, relacionados con el acuerdo y *negocios conjuntos*: tienen derecho a los activos netos del acuerdo.

Requiere que un operador conjunto reconozca y mida los activos y pasivos (y reconozca los ingresos de actividades ordinarias y gastos) en relación a su participación en el acuerdo.

NIIF 12: Información a revelar sobre participaciones en otras entidades: Se aplicará a entidades que tengan una participación en una subsidiaria, un acuerdo conjunto, una asociada o una entidad estructurada no consolidada. La entidad debe revelar información, pero si esta es mínima la entidad revelará cualquier otra información adicional que sea necesaria para alcanzar ese objetivo.

NIIF 13: Medición del valor razonable: Es el precio recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo, es una medición basada en el mercado, no una medición específica

de una entidad. Para una medición de valor razonable requiere que: el activo o pasivo concreto a medir, para un activo no financiero, el máximo y mejor uso del activo, el mercado en el que una transacción ordenada tendría lugar para el activo o pasivo y las técnicas de valoración apropiadas a utilizar al medir el valor razonable. El valor razonable tiene 3 niveles: Nivel 1 que son precios cotizados en el mercado activos, Nivel 2 son precios distintos a los cotizados y que son observables para los activos o pasivos y Nivel 3 que son datos no observables para el activo y pasivo.

Los insumos necesarios para la ejecución de la auditoría financiera son:

- Estado de Situación Financiera
- Estado de Resultados u Operación
- Estado de Variaciones en el Capital Contable
- Estado de Flujo de Efectivo
- Notas Aclaratorias a los Estados Financieros.

2.2.2 Auditoría de control interno:

Mantilla (2005) describe que:

“Es un proceso realizado por el consejo de directores, administradores y otro personal de una entidad, diseñado para proporcionar una seguridad razonable mirando el cumplimiento de los objetivos, efectividad y eficiencia de las operaciones, confiabilidad de la información financiera y cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables”.(p.4)

La auditoría de control interno determina que los controles diseñados e implantaos por la administración en la ejecución de las actividades o procesos son eficiente y permiten una seguridad razonable en la información.

El control interno según Mantilla consta de cinco componentes que son:

- **Ambiente de control:** Es el conjunto de conductas o accionar del personal de la organización respecto al control de sus actividades. Este componente es el fundamento de los demás componentes del control interno ya que está relacionado directamente con el talento humano, quienes son los que ejecutan las actividades de la organización.

Los factores que lo componen al ambiente de control son:

- Integridad y valores éticos
- Competencia profesional
- Atmosfera de confianza mutua
- Filosofía y estilo de dirección
- Estructura, plan organizacional, reglamentos y manuales de procedimientos
- Delegación de autoridad y asignación de responsabilidades
- Políticas y prácticas en materia de recursos humanos
- Consejo de administración.

Todos estos elementos son transmitidos por la dirección de la empresa, debido a que él es quien guía cada proceso de la organización y el que da a conocer los objetivos a lograr en cada ejercicio económico. Cada empleado debe trabajar con competencia y responsabilidad siempre buscando el mejoramiento continuo y trabajo en equipo.

- **Valoración de riesgos:** Todas las organizaciones pequeñas, medianas o grandes enfrentan riesgos internos como externos, que afectan la posibilidad de sobrevivir o de competir con éxito; es por ellos que la entidad debe diseñar controles eficientes y estrategias para mitigar el riesgo ya que es imposible de reducir el riesgo a cero.
- **Actividades de control:** Son las políticas, acciones y procedimientos que ayudan a mitigar los riesgos y así lograr los objetivos de la entidad. Las actividades deben realizar todos los miembros de la organización como son: verificación, conciliación, inspección, revisión de indicadores de rendimiento, salvaguarda de los recursos, segregación de funciones, supervisión y capacitación adecuada. Las actividades de control son importantes ya que implican la forma correcta de hacer las cosas y son el medio para el logro de los objetivos gracias a las acciones emprendidas en todo el proceso de la entidad, estas actividades se realizan entre sí para garantizar la efectividad de los controles y por ende obtener los resultados deseados por la administración.
- **Información y comunicación:** Todos los miembros de la organización generan información esta debe ser relevante, oportuna, actual, exacta y accesible que permitan tomar las decisiones correctas en el tiempo oportuno. También debe darse una comunicación efectiva en un sentido amplio que fluya en toda la organización con el fin de cumplir con las metas y objetivos planteados.

- **Monitoreo:** Los administradores de la organización deben realizar una supervisión constante de los controles implantados en las actividades de la entidad, con el fin de determinar si los controles continúan operando efectivamente. En caso de existir falencias deben aplicar acciones correctivas que permitan mitigar el riesgo.

2.2.3 Auditoría de cumplimiento:

Blanco (2006) señala:

“La auditoría de cumplimiento es la comprobación o examen de las operaciones financieras, administrativas, económicas y de otra índole de una entidad para establecer que se han realizado conforme a las normas legales, reglamentarias estatutarias y de procedimientos que le son aplicables. Esta auditoría se practica mediante la revisión de los documentos que soportan legal, técnica, financiera y contablemente las operaciones para determinar si los procedimientos utilizados y las medidas de control interno están de acuerdo con las normas que le son aplicables y si dichos procedimientos están operando de manera efectiva y son adecuados para el logro de los objetivos de la entidad”. (p.189)

Podemos determinar que la auditoría de cumplimientos es aquella que se encarga de verificar si las operaciones realizadas por la empresa en un periodo determinado se están llevando dentro de las leyes, reglamentos, estatutos, políticas y demás leyes que le rigen a la empresa, con el fin de determinar las falencias y aplicar acciones correctivas.

Las afirmaciones de la auditoría de cumplimientos son todas las normativas internas y externas de la entidad, no se puede señalar dicha normativas ya que estas dependen de la actividad de las empresas.

2.2.4 Auditoría de gestión:

Es la revisión sistemática de las actividades realizadas en la entidad programas, proyectos u operaciones con el fin de determinar el grado de eficiencia, eficacia, calidad e impacto; que a través de las recomendaciones que se formulen, promover la correcta administración de los recursos.

Las afirmaciones de la auditoría de gestión son:

- **Eficiencia:** Se define como el uso adecuado de los recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros, es la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros conseguidos con el mismo. Los resultados más eficientes se alcanzan cuando aprovechan las máximo los recursos para obtener un nivel óptimo de producción sin generar mayores desperdicios.
- **Eficacia:** Mide el logro de las metas y objetivos, es hacer lo necesario para alcanzar o lograr los objetivos deseados o propuestos. Es la comparación entre los resultados reales y los esperados.
- **Calidad:** Es brindar un bien o un servicio que satisfaga todos los requerimientos del cliente, u ofrecer productos o servicios superiores a las que el cliente espera recibir y a un precio accesible.

Que son los indicadores de gestión

Franklin (2007) describe:

“El uso de indicadores en la auditoría administrativa obedece a la necesidad de contar con un instrumento que permita establecer el marco de referencia para evaluar los resultaos de la gestión de una organización... en este sentido, aporta elementos sustanciales para promover la mejora continua de los procesos bienes y servicios, el empleo puntual de sus recursos y abre la posibilidad de instrumentar los cambios necesarios para lograr el cumplimiento de su objeto”. (p.147)

Beltran (2005)

“Un indicador es como la relación ente las variables cuantitativas o cualitativas, que permiten observar la situación y las tendencias de cambio generadas en el objetivo o fenómeno observado, respecto de objetivos y metas previstos e influencias esperadas”.

Es por ello que los indicadores de gestión representan un insumo importante de información para que la gerencia efectúe un diagnóstico y tome decisiones oportunas, a fin de lograr el mayor rendimiento en la gestión.

Características de indicadores de gestión

- Oportunidad
- Veracidad
- Comparabilidad
- Fácil de entender
- Relevantes

2.3 Fases de la auditoría

2.3.1 Planificación

La fase de la planificación se compone de la:

- ✓ Planificación Preliminar y
- ✓ Planificación Específica

2.3.1.1 Planificación preliminar

A través de entrevistas, observaciones y revisión de documentación, permite obtener un conocimiento general de la entidad por parte del auditor, en donde se determina los objetivos, alcance y programación de la auditoría.

Se hace un bosquejo de la situación de la entidad acerca de:

- ✓ La naturaleza del negocio y su cobertura,
- ✓ Conocer su misión, visión, objetivos, planes, metas,
- ✓ Estructura organizativa de la entidad,
- ✓ Conocer el proceso productivo o de servicios de la entidad,
- ✓ Sistemas de información vigentes,
- ✓ Conocimiento de sus clientes, proveedores,
- ✓ Revisión de documentos de auditorías anteriores,
- ✓ Disponibilidad de información financiera y su periodicidad ,
- ✓ Manejo de indicadores,
- ✓ Administración, custodia y control de inventarios y activos fijos,
- ✓ Detectar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas ,
- ✓ Identificación de los componentes más significativos y
- ✓ Leyes, regulaciones y normativa aplicable a la empresa.

La planificación ayuda a la asignación adecuada del trabajo a los miembros de la auditoría y permite determinar las áreas importantes y relevantes de la entidad.

2.3.1.2 Planificación específica

Una vez que se tiene un conocimiento general de la entidad se identifican los controles implantados para cada una de las actividades o procesos con el fin de verificar su cumplimiento, se evalúa el control interno mediante la aplicación de cuestionarios de control interno que determina el nivel de riesgo y confianza, facilitando de esta manera a detectar las áreas críticas de la empresa y la información a ser examinada. Con este resultado permite enfocar a la auditoría hacia la formulación de los objetivos de los programas de auditoría, los procedimientos de auditoría, que estos pueden ser sustantivos y de cumplimiento y determinar el tamaño de la muestra a ser evaluada. Y finalmente concluye con el informe de control interno que permite a los directivos tomar acciones correctivas en los controles deficientes.

Pruebas de cumplimiento: Son aquellos que miden la efectividad de un control particular pero no sustentan el saldo de la cuenta.

Pruebas sustantivas: Son procedimientos para sustentar la razonabilidad de las afirmaciones o cuentas específicas de los estados financieros.

Tipo de riesgos

Riesgo de auditoría:

Significa el riesgo que el auditor dé una opinión de auditoría no apropiada cuando los estados financieros están elaborados en forma errónea de una manera importante.

Riesgo inherente:

Está relacionada con la naturaleza propia de un componente área o proceso evaluado en un auditoría. Existe en la empresa por su propia naturaleza y se afecta por la cantidad de operaciones, volumen de recursos involucrados, complejidad de las operaciones o actividades realizadas.

Riesgo de control

Depende del nivel de funcionamiento de los controles internos. Un proceso que cumpla eficazmente los controles internos, será beneficiario de una alta confianza y un riesgo bajo y viceversa. Para su determinación debemos evaluar el proceso, sus procedimientos y controles.

Riesgo de detección:

El riesgo de que los procedimientos sustantivos de un auditor no detecten una exposición errónea que existe en un saldo de una cuenta o clase de transacciones que podrían ser de carácter significativo, individualmente o cuando se agrega con exposición errónea en otros saldos o clases.

2.3.2 Ejecución:

En esta fase es la aplicación de los procedimientos establecidos en el programa de auditoría. Será el cumplimiento de las pruebas el que nos permitan lograr los objetivos de cada una de las auditorías. Para la auditoría financiera es determinar la razonabilidad de las cifras de los estados financieros, que saldos de las cuentas sean veraces, íntegros y correcta valuación, la de gestión el logro de los objetivos y la inversión de recursos, la de control interno, confirmar que los procesos y sus controles operan de forma eficaz, la de cumplimiento con respecto a que se cumplan con las disposiciones legales, reglamentarias y estatutarias.

El auditor puede utilizar técnicas verbales, físicas, documentales o analíticas con el fin de obtener evidencia suficiente, competente y pertinente. Como resultado de esta fase se obtiene los hallazgos de auditoría que demuestran que un criterio normativo ha sido incumplido. Todos los hallazgos de auditoría encontrados deben estar sustentados con los respectivos papeles de trabajo ya que son la base de los comentarios, conclusiones y recomendaciones del informe de auditoría.

Atributos del hallazgo

- ✓ **Condición: “lo que es”** Indica el grado en que los criterios se lograron, es la situación encontrada.
- ✓ **Criterio: “lo que debe ser”** Norma o parámetro con el cual el auditor mide la condición.

- ✓ **Causa: “Por qué”** Razón fundamental por la que se presentó la condición o el motivo porque el que no se cumplió el criterio o la norma.
- ✓ **Efecto: “Las consecuencias”** Es la consecuencia real o potencial de la comparación entre la condición y el criterio.

2.3.3 Comunicación:

Es importante que la comunicación sea permanente en todo el proceso de la auditoría, con los funcionarios involucrados en los hallazgos encontrados.

La comunicación es la presentación del informe de auditoría a los funcionarios de la entidad que contiene los comentarios, conclusiones y recomendaciones relacionados a los cuatro enfoques de la auditoría integral que son: Auditoría financiera, Auditoría de Control Interno, Auditoría de Gestión y la Auditoría de cumplimiento. La información debe ser clara y oportuna con el fin de que los directivos tomen una correcta decisión.

Características del informe de auditoría:

Relevancia: Se refiere a incluir en el informe de auditoría solo los hechos de importancia y significativos, que repercutan en las operaciones de la entidad. Es importante y necesaria la experiencia del auditor para que determine la importancia de cada observación hecha o a tratar con los directivos, permitiendo así a los miembros de la organización tomar una correcta decisión. Además el informe no debe desviarse del objetivo de la auditoría al reflejar situaciones que nada tienen que con el tema.

Concisión: Se refiere que el informe debe ser preciso, expresar los pensamientos en el menor número de palabras posibles, no incluir detalles excesivos que dejen duda de los hallazgos encontrados. Es necesario que un informe además de ser claro sea muy explícito ç, la redacción debe dirigirse directamente al asunto u observación a tratar.

Objetividad: Los comentario del informe de auditoría deben contener información verdadera, imparcial y sin distorsiones que expliquen los hechos como han ocurrido. El auditor debe mantener su independencia profesional para realizar un informe en el que se plasme únicamente lo que sucedió, sin que encubriesen alguna acción o persona.

Tono constructivo: La redacción del informe debe transmitir cortesía y respeto, que permita aceptar las conclusiones y aplicar las recomendaciones. Se debe evitar un lenguaje que genere sentimientos defensivos y de oposición, situación que también se debe aplicar en el título del comentario.

2.3.4 Seguimiento

Con posterioridad y como consecuencia de la auditoría realizada, los auditores internos y en su ausencia los auditores externos que ejecutaron la auditoría, deben realizar el seguimiento correspondiente, es decir, efectuarán el seguimiento de las recomendaciones, acciones correctivas y determinación de responsabilidades derivadas en la empresa, con el propósito de: comprobar hasta qué punto la administración fue receptiva sobre los comentarios (hallazgos), conclusiones y las recomendaciones presentadas en el informe. Como anexo al informe de auditoría, se integra la Matriz de Implementación de Recomendaciones, documento que es el insumo básico para esta fase.

CAPÍTULO III
ANÁLISIS DE LA EMPRESA

3.1 Introducción:

Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., fue constituida en la Ciudad de Loja mediante escritura pública ante el Notario Quinto del Cantón Loja, el 29 de mayo de 2008 en inscrita en el Registro Mercantil del cantón Loja, el 05 de junio de 2008, al 31 de diciembre de 2011 cuenta con un capital suscrito y pagado de US 800.00 dividido en ochocientas acciones ordinarias nominativas de (US1.00) cada una. Mediante escritura pública ante el notario Quinto del 30 mayo de 2011 se aumenta el capital en US100.000, 00 según Resolución N° 131 del 18 de abril de 2012 la Superintendencia aprueba dicho aumento y reforma de estatutos e inscrita en el Registro Mercantil del cantón Loja el 25 de abril de 2012, según tomo 941 N° 410, quedando al 31 de diciembre de 2013 el capital suscrito y pagado en US 100.800,00 dividido en cien mil ochocientas acciones ordinarias y normativas de (US1.00) cada una.

Direl Materiales de Construcción es una compañía limitas, actualmente regulada por la Superintendencia de Compañías, se encuentra ubicada en la Av. Universitaria y Quito frente al hospital Isidro Ayora, con la visión de ofrecer a Loja un centro de distribución y venta al por mayor y menor de todas las líneas de materiales y acabados para la construcción, remodelación y reparación, donde los arquitectos, ingenieros, constructores, diseñadores, decoradores, maestros y consumidores finales encuentre absolutamente todos los materiales que necesita para la construcción.

Sus principales accionistas son:

1. Ingeniero Edgar Ludeña Astudillo, mantiene el 99% del paquete accionario de la empresa.
2. Señor Franco Ludeña Astudillo, mantiene el 01% del paquete accionario de la empresa.

3.1.1 Misión, visión, valores y estructura organizacional

Misión:

“Satisfacer las necesidades del sector de la construcción en un ambiente único y diferente, donde nuestro cliente encuentre variedad de productos con garantía y excelente servicio.”

Visión:

“Ser el mejor centro de negocios para la construcción, reconocido y preferido por su excelencia.”

Valores

- ✓ Fe,
- ✓ Perseverancia,
- ✓ Respeto,
- ✓ Excelencia,
- ✓ Lealtad,
- ✓ Responsabilidad y
- ✓ Honestidad.

3.2 Principales clientes:

Dos grandes grupos constituyen los clientes de Direl

- 1) Constructores y
- 2) Clientes Finales.

3.3 Portafolio de productos:

La entidad Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., cuenta con un portafolio de productos que detalla más de 10.000 ítems, ordenados en 28 categorías:

Portafolio de productos

Nº	CATEGORÍA	Nº	CATEGORÍA
1	Tubería y accesorios	15	Mueble para niños
2	Techo y cubiertas	16	Sala de baño
3	Perfilería y carpintería metal	17	Grifería y válvulas
4	Comerciales	18	Cemento
5	Ferretería	19	Pegamentos y sellantes
6	Mangueras y sus accesorios	20	Ladrillos y bloques
7	Pisos	21	Muebles de jardín
8	Hierro	22	Morteros
9	Aditivos y complementos	23	Tanques
10	Material eléctrico	24	Servicios
11	Malla, alambre y clavos	25	Cables
12	Pinturas y complementos	26	Productos de acero
13	Muebles de hogar	27	Calentadores de agua
14	Cocina	28	Revestimiento cerámico

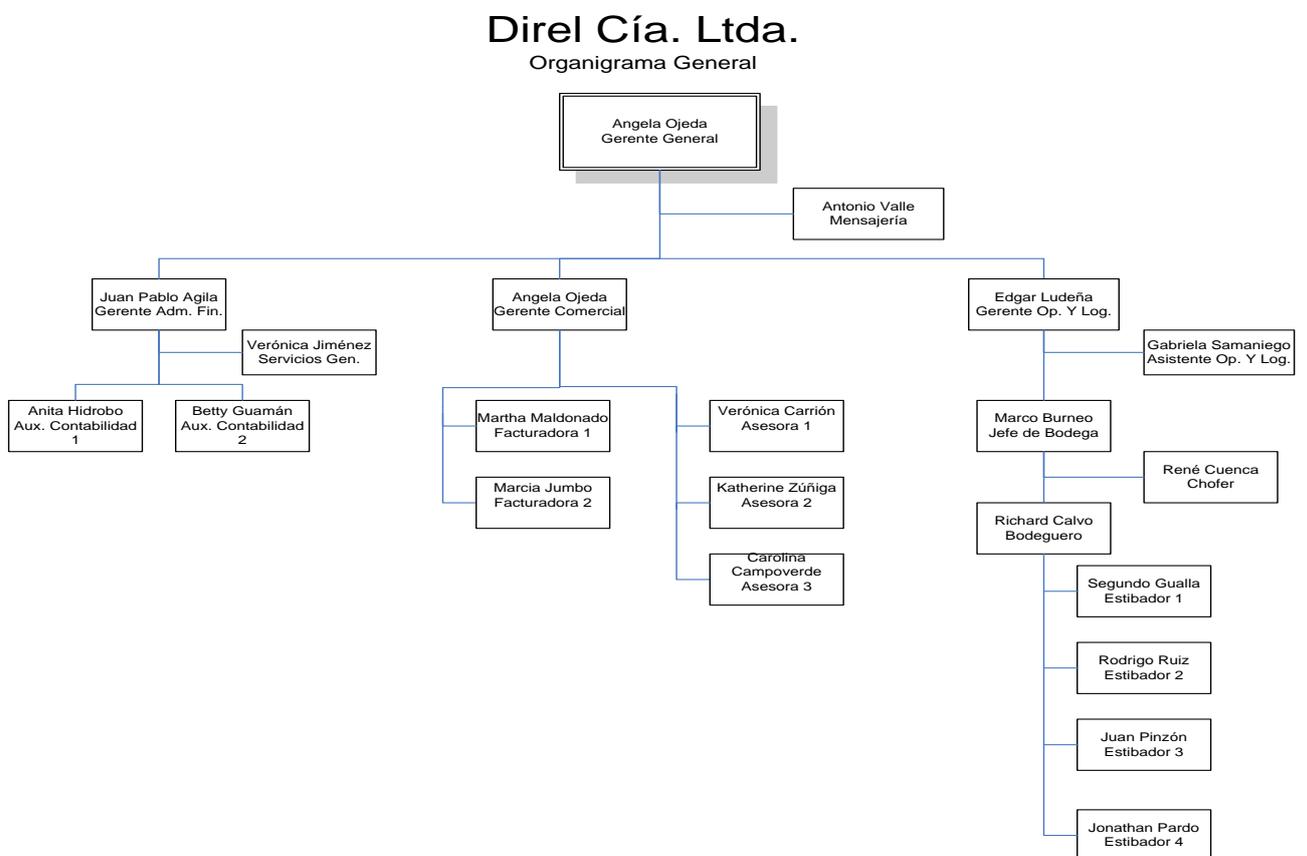
Fuente: Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda.

Autor: Betty Guamán

3.4 Estructura organizacional y funcional de la entidad

La estructura organizacional de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., es de tipo funcional constituida por una Gerencia General, y tres Gerencias Funcionales: Gerencia Administrativa-Financiera, Gerencia Comercial y Gerencia de Operaciones-Logística. A su vez cada Gerencia tiene a su cargo puestos funcionales idóneos que permiten a través de la delegación de funciones llevar una Administración eficaz. Alrededor de 20 personas forman parte de la planilla de empleados.

Estructura organizacional



Fuente: Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda.

Autor: Betty Guamán

La empresa posee un Manual de Funciones donde se describen las funciones y responsabilidades de los puestos principales.

Área comercial:

Misión:

Logar una relación estratégica y de confianza mutua con los clientes, asesorando correctamente par la satisfacción de las necesidades y expectativas que presenten. Incrementar, mantener y administrar eficientemente la cartera de clientes.

Ejecutivo de ventas y oficial de cobranza

En el Manual de funciones del área comercial de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., el ejecutivo de ventas y oficial de cobranza, cajero vendedor y chofer estibador, se han asignado 77 funciones y 47 responsabilidades, que a criterio de auditoría las más importantes son:

Funciones:

- a) Elaboración y seguimiento de proformas para la venta de productos o servicios
- b) Asesorar a quienes nos visitan o buscan acerca de los productos y sus beneficios para satisfacer asertivamente la necesidad del cliente.
- c) Realizar seguimiento post venta con su cartera de clientes, su responsabilidad sobre cada venta termina cuando el cliente ha sido despachado y correctamente atendido.
- d) Captación de nuevos clientes.
- e) Provisión y control de cartera.
- f) Visita a clientes para recuperación de cartera.

Responsabilidades:

- a) Conocer, cumplir y hacer cumplir las normas y políticas de la Compañía establecidas claramente en el perfil de su cargo, manual de funciones, reglamento interno de trabajo, comunicados internos, protocolo de servicio al cliente y demás instructivos internos reguladores de gestión y control emitidos por la empresa o que se emitan a futuro.
- b) Gestionar la cobranza de su cartera de ventas a crédito, siendo responsable directo de que los valores o retenciones ingresen a la empresa, antes de su vencimiento.
- c) Mantener buenas relaciones con los clientes y excelente coordinación con el área comercial.
- d) Generar y presentar los informes y reportes de gestión para la Gerencia.
- e) Participar en la elaboración de procedimientos de trabajo en aquellas tareas críticas

Cajero vendedor:

Funciones:

- a) Recepción de dinero en efectivo
- b) Devolución según el caso de notas de crédito, guías de remisión, proformas, notas de pedido, notas de entrega y demás documentos que respalden su gestión con el cliente.
- c) Elaboración y cuadre de efectivo.
- d) Depósitos de las captaciones realizadas en efectivo y documentos de inmediato cobro al banco coordinado por tesorería.

- e) Realizar cuadro de cajas.

Responsabilidades:

- a) Custodiar de valores monetarios recaudados en efectivo y cheques.
- b) Controlar los abonos realizados por los ejecutivos de venta
- c) Participar en la elaboración de procedimientos de trabajo en aquellas tareas críticas que se realicen normal u ocasionalmente en su área.
- d) Respetar los horarios de trabajo establecidos para el desempeño de las actividades.

Chofer estibador

Funciones:

- a) Ejecutar las actividades de entrega de mercadería a obra, en coordinación con los jefes de logística y bodega.
- b) Comprobar que la carga a ser despachada responda y concuerde con la factura y guía de remisión emitidas por el departamento de ventas.
- c) Asegurarse de que los productos embarcados a ser despachados se encuentren en buen estado.
- d) Cumplir a plenitud con el horario de ruta, designado para la entrega de productos.
- e) Asumir su responsabilidad sobre los inventarios que transporta una vez que salen de la empresa

Responsabilidad:

- a) La custodia y entrega de materiales a domicilio dentro y fuera de la ciudad.
- b) Colaborar en la organización y despacho con el jefe de bodega
- c) Colaborar con el estibaje del material.
- d) Optimizar recursos de la empresa en las obligaciones a su cargo.
- e) Traer firmados a diario los documentos que acreditan que el material se entregó en perfecto estado. facturas, notas de pedido, guías de remisión

Área de operaciones, logística y bodega:

Misión:

Brindar siempre un servicio rápido, oportuno y correcto a nuestros clientes internos y externos; realizando un adecuado transporte y manejo de mercaderías, y preservando así las características físicas de nuestros productos; garantizando cero defectos.

En el Manual de funciones del área de logística y bodega de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., se han asignado 26 funciones y 8 responsabilidades, que a criterio de auditoría las más importantes son:

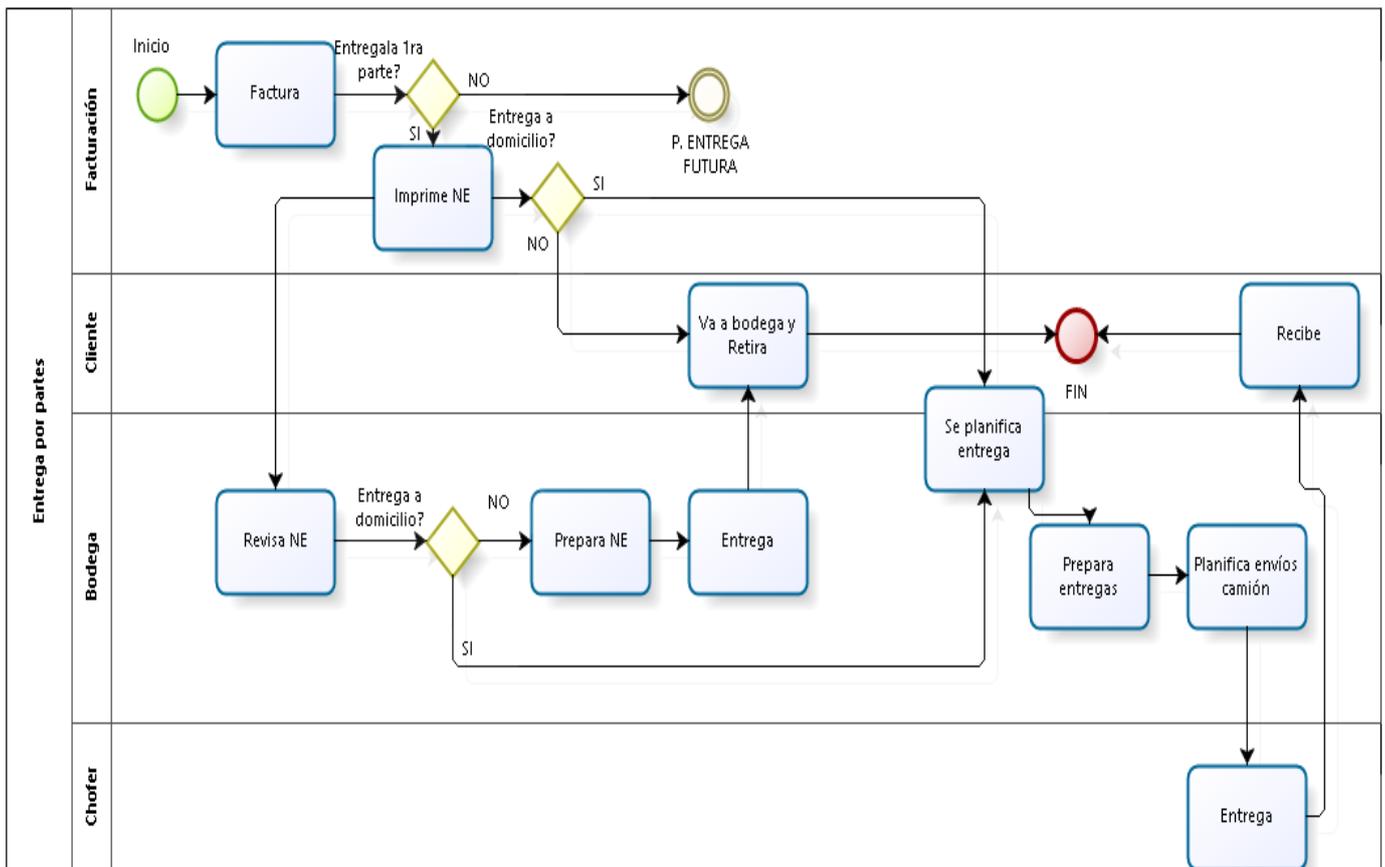
Funciones:

- a) Establecimiento, control y análisis diario de stocks mínimos y máximos.
- b) Manejo de procesos de compras de reposición y compras urgentes.
- c) Control de procesos de entrega.
- d) Ejecución de procesos de compras de reposición de inventario y compras urgentes.
- e) Coordinar la preparación de informes de inventarios: rotación y otros.
- f) Coordinación de inventarios físicos: cíclicos, mensuales y anuales.

Responsabilidades:

- a) Diseñar conjuntamente con el jefe de logística indicadores para medir la gestión logística y mejorar la situación competitiva de la empresa así como determinar las tendencias que marcarán el desarrollo de la empresa.
- b) Apoyar eficazmente la realización de proyectos, en base a conocimientos y habilidades adquiridos en el área logística.
- c) Implementar planes operativos que logren la reducción de costos logísticos.
- d) Capacitar al personal a su cargo en la temática de operaciones y logística

3.5 Procesos operativo de ventas



Fuente: Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda.
 Autor: Betty Guamán

3.6 Importancia de realizar un examen de auditoría integral al área de ventas de Direl materiales de Construcción Cia. Ltda.

Una auditoría integral al área de ventas, es un examen detallado, sistemático independiente y periódico del entorno de ventas de la empresa, así como sus objetivos, estrategias y actividades, con un enfoque que pretende determinar áreas problemáticas y oportunidades y sugerir un plan de acción para mejorar la eficiencia de ventas de la empresa. Pretende mostrar donde se encuentra la organización y cuáles fueron los logros de la función de ventas en relación con lo planeado. Es por ello destacar la importancia que tienen las ventas ya que es su principal fuente de ingresos para la entidad, en el año 2013 se generaron ventas de US 7'097.772,41 que representan el 98.43%.

El plan Estratégico y de Negocios establece los siguientes objetivos y estrategias relacionados con el área de ventas, aspectos que serán objeto de valuación.

El plan estratégico y de negocios (2011-2014) señala:

Objetivos:

1. Incrementar el 3% de las ventas proyectadas, con un presupuesto de \$10.000,00 en publicidad y propaganda.
2. Lograr que el 80% de ventas se realicen en efectivo.
3. Disminuir el plazo de crédito de 30 días a 20 días, con el fin de generar mayor liquidez para la empresa.
4. Lograr un incremento del 50% de clientes nuevos.
5. Incrementar el 85% del índice de satisfacción de los clientes, en cuanto a: atención, precios, variedad de productos, calidad y entrega de mercadería

Plan de acción

ESTRATEGIAS	TÁCTICA	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	
Llamar a clientes que no hayan regresado. Revisión de ventas semanalmente. Hacer seguimiento a las proformas realizadas	Clientes que no hayan comprado	Invitar a capacitaciones.	Vendedoras	
		Ofrecer productos.		
		Invitar a visitar el local.		
	Proformar a todos los clientes	Llamar a ver resultado de la proforma	Vendedoras	
		Recibir todas, sin mínimo de valor		
	Visitar construcciones	Autorización y apoyo de niveles superiores	Vendedoras Presidencia Gerencia	
		Animo y disposición de personal de ventas		
		Análisis de información y resultados de visitas		
	Atender rápido para evitar espera de clientes y correr el riesgo de retirarse con malas referencias	Evitar las largas conversas con clientes o proveedores	Dar prioridad al cliente	Vendedoras
Dedicarse a facturar			Vendedoras	
Ser rápidos			Vendedoras	
Ser amables con el cliente		Dar un buen trato al cliente	Vendedoras	
		Guiarlo al cliente	Vendedoras	
Atender a todos (así estemos con clientes, indicar que ya atendemos o guiarlos a donde ellos quieren)		No bloquearse y dedicarse a un solo cliente	Vendedoras	
		Tratar de indicar o guiar con una compañera al cliente es espera	Vendedoras	
Tener en orden toda la mercadería en su lugar de exhibición.		Establecer ambientes para cada área del local	Ambiente solo de baños, cocina, bien arreglado y decorado.	Vendedoras y cajeras
			Distribuir el local correctamente, teniendo cada cosa en su puesto	Vendedoras y cajeras
	Limpieza de local	Mantener limpio tanto la exhibición, como el local en general.	Persona de limpieza	
	Etiquetar todos los productos	Facilidad para las vendedoras al momento de cliente pregunto precios	Vendedoras	
		Repartir cada área a vendedoras, para que se encarguen de mantener etiquetado	Vendedoras y cajeras	
	Diseñar un proceso para llevar controles diarios	Llevar un conteo no menor a 24 artículos diarios	Realizar un conteo de 12 artículos en la mañana	Administrativo financiero
Realizar un conteo de 12 artículos en la tarde			Administrativo financiero	
Realizar reporte de novedades			Administrativo financiero	
Actualizar el stock en el sistema		Revisar las dadas de baja de dichos productos en el sistema.	Administrativo financiero	

pormenorizados del stock de mercadería		Dar continuidad al recalcuho del stock en el sistema	Administrativo financiero
	Realizar egresos acordes a facturas	Realizar la orden de pedido	Asistente operativo y logística
		Esperamos la factura	Asistente operativo y logística
		Verificación de ingreso	Asistente operativo y logística
		Emitir egreso respectivo	Asistente operativo y logística

Fuente: Dired Materiales de Construcción Cia. Ltda.

Autor: Betty Guamán

ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS

- ✓ Liderazgo Gerencia-Presidencia
- ✓ Variedad de productos a comercializar
- ✓ Exhibición de mercadería
- ✓ Localización
- ✓ Espacio físico
- ✓ Buenas relaciones con los clientes
- ✓ Distribución directa
- ✓ Excelente talento humano

OPORTUNIDADES

- ✓ Crecimiento demográfico, familia, barrios.
- ✓ Plan de inversión del gobierno central y municipal.
- ✓ Demanda en provincia y cantones

DEBILIDADES

- ✓ Iliquidez.
- ✓ Alto endeudamiento.
- ✓ Falta de planificación financiera, de créditos a clientes y de compras.
- ✓ Falta de formación del personal: atención al cliente, poder de convencimiento, cerrar negocios adecuadamente, educación con el cliente.
- ✓ Falta de interés con el cliente: no son atentos, no se preocupan por atenderlo cuando ingresa a la empresa.
- ✓ Alto índice de devoluciones de mercadería y devolución de anticipos por no contar con la mercadería requerida.
- ✓ Falta de inventario actualizado.
- ✓ Carencia de stock.
- ✓ Demora en la entrega de materiales.
- ✓ No existe un control de rotación de inventarios máximos y mínimos

AMENAZAS

- ✓ Mercado de precios deslealtad.
- ✓ Aumento de costos en materiales
- ✓ Políticas del gobierno.
- ✓ Existencia de nuevos competidores

Fuente: Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda.

Autor: Betty Guamán

La empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., han establecido políticas de crédito y cobranza, que a criterio de auditoría las más importantes son:

Propósito: Normar las actividades del área de operaciones, dentro de los lineamientos establecidos en el Plan Estratégico, para cumplir la misión y buscar alcanzar la visión.

Políticas de crédito

Concepto.- Comprende los lineamientos que utilizarán la Gerencia Comercial y su equipo de Asesores, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente dentro de los parámetros determinados para ello.

Objetivos-

1. Determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito.
2. Otorgar facilidades de pago a nuestros buenos clientes bajo las condiciones más favorables para la empresa y con la garantía de que recuperaremos el monto dentro del plazo.
3. Dar la pauta para determinar si concede crédito a un cliente, así como su monto.
4. Utilización de fuentes de información adecuadas y métodos de análisis de créditos.

Prohibiciones para la otorgación de un crédito:

1. Direl, no otorgará crédito a las personas que por una u otra razón se nieguen a dar a la empresa parte o toda la información que se le solicite a fin de garantizar el pago de la deuda contraída; o que se niegue a firmar el acceso a los Burós de Crédito, o se nieguen a entregar cheque y letra de cambio en garantía.
2. Direl, no otorgará crédito sin respaldo legal suficiente: cheque y letra (ambas).
3. El Asesor debe informar al momento de la venta, que de entrar en mora por su deuda, deberá pagar el máximo interés vigente en la Legislación Ecuatoriana.

Para formalizar una venta a crédito se requiere lo siguiente:

1. Para aquellos clientes que requieren el crédito por primera vez se les solicitará que realicen al menos por un lapso de 60 días compras al contado.

2. En toda venta a crédito, se solicitará un anticipo mínimo del 50 % del valor del crédito. Direl no financiará ninguna deuda al 100%.
3. El cliente deberá respaldar los pagos del crédito en el momento de emisión de la factura, para recibir un cheque posfechado se solicitará obligatoriamente y en ese momento la autorización de gerencia general. si el gerente no se encuentra, la transacción no podrá procesarse.
4. En todo crédito se respetará los plazos aprobados en esta política de acuerdo a la línea, estos plazos se anotará el vencimiento de la factura

Plazos aprobados:

Las asesoras deberán respetar los siguientes plazos:

LÍNEA	PLAZO MÁXIMO
Montos menores a 1000 dólares	8 días (cualquier línea)
Cemento	8 días
Hierro	8 días
Empastes	0 días
Perfilería	12 días
Otros	15 días

Plazos mayores cualquier línea solicitará autorización exclusiva de Gerencia General.

Otras formas de crédito:

5. Se puede otorgar crédito con todas las tarjetas de crédito autorizadas a precios normales del sistema. para los casos de cemento, varilla, empastes, y perfilería; se deberá subir al precio normal el 8%.

Suspensión de facturación a crédito:

No se podrá facturar al cliente bajo ninguna circunstancia cuando:

6. Tenga factura(s) vencida(s) por más de 1 días, mientras no respalde o pague la totalidad de su deuda.
7. Registra cheques devueltos por inconformidad de forma

8. Registra cheques protestados por insuficiencia de fondos
9. Esté por encima del cupo de crédito asignado.

Suspensión definitiva de crédito:

Se suspenderá de manera definitiva la línea de crédito a los clientes, en las siguientes situaciones:

10. Al primer cheque protestado por insuficiencia de fondos.
11. Al segundo cheque devuelto por causales de forma (mal firmado o mal escrito).

Modo de facturación a crédito:

12. Es obligatorio que la factura original sea sellada y/o firmada por el solicitante del crédito o su representante mediante la Autorización a terceros.
13. Los plazos y cupos establecidos para la facturación de los distintos clientes, serán notificados previo comunicado de Gerencia Comercial.
14. Se entregará la factura original para efectos de pago únicamente a clientes Constructoras y Empresas; para el caso de Personas Naturales retendremos la factura original.

Cobro de intereses de mora:

15. Se establece un período de gracia de 5 días, para clientes frecuentes; en los que no habrá recargo de intereses, pero tampoco se permitirá generar nuevas facturas, mientras no esté al día con sus facturas.
16. Se cobrará intereses de mora en vencimientos mayores a 30 días.

Pagarés, pago de cheques, cheques protestados y devueltos:

17. Todo cheque que se encuentre en la empresa como respaldo de una cuenta a crédito deberá reposar bajo responsabilidad exclusiva de caja general y deberá estar ingresado al sistema.
18. Todo cheque que se haya recibido como soporte de una factura a crédito deberá ser depositado o efectivizado bajo responsabilidad de la encargada de caja general antes

de los 20 días posteriores a la fecha de giro, tal como reza la ley de cheques para que sea válida cualquier acción legal posterior en la que se pueda o deba incurrir.

19. Para el caso de cheques protestados por insuficiencia de fondos, la empresa cobrará el máximo % legal por mora vigente, a más del valor de la comisión que cobra el Banco.
20. En caso de que un cliente que mantenga un cheque posfechado en la empresa, nos solicite esperar el cheque o no depositarlo en el día que corresponde, deberá acercarse a la empresa a cambiarlo de manera obligatoria por otro cheque para la nueva fecha; caso contrario es imposible para nosotros esperar para su depósito.
El cliente dispondrá de 24 horas para efectuar el cambio, caso contrario su solicitud de espera no tendrá efecto y la empresa procederá a depositarlo conforme estaba previsto.
21. Un cliente a quien se le haya protestado un cheque por cualquier causa, tiene un plazo no mayor a 3 días calendario para acercarse a la empresa a cancelar su deuda, si al día 4 el cliente no ha respondido por su deuda; será cobrado por la vía Legal.
22. Todo vendedor de Direl Cía. Ltda. recibirá y estudiara un ejemplar de las Políticas de Crédito y Cobranzas Vigentes, de esta manera estará informado y aplicará dichas políticas.
23. El vendedor solicitará en todo tiempo a la Jefatura de Créditos y Cobros la tabla de crédito y amortización de deuda (saldos pendientes, saldos realizados) vigente.

Políticas de cobranza:

1. Los ejecutivos de ventas deberán revisar obligatoriamente los saldos pendientes de los clientes antes de facturar a crédito y recordar a los clientes que tienen facturas vencidas, si el plazo excede el permitido notificarán previa consulta al Jefe de Crédito y Cobranza, la no facturación mientras no cancele los valores adeudados.
2. Se notificará al comité de crédito los inconvenientes presentados en la recaudación de los créditos semanalmente los días lunes, para la solución de los mismos.

De riesgo crediticio:

3. Se realizara una segunda y tercera visita al cliente, en caso de cartera incobrable para renegociar la deuda; en caso de no obtener resultados positivos y cuidando en todo momento de no exceder los plazos máximos que permite la ley para la presentación de cheques y trámites judiciales expuestos en este Manual; se dará aviso al Abogado de la empresa, previa coordinación con gerencia General.

De la recaudación:

4. Los depósitos realizados por efectos de recaudación de cartera, serán entregados al Departamento de ventas, para que se registren en el sistema y éstos a su vez los reportarán debidamente a Contabilidad en sus cuadros de Caja, Tesorería deberá contabilizarlos en el día y notificados al departamento de créditos y cobranzas.
5. Los cheques puestos a la vista se harán efectivos en la fecha y día que han sido girados.

De la devolución de pagarés y letras de cambio:

6. Toda vez pagada la totalidad de la deuda y de no requerir el cliente más crédito, se efectuará la entrega del pagaré y letra de cambio únicamente al cliente que lo suscribió, con el sello de cancelado y mediante un oficio numerado; en dicho oficio deberá constar la firma del cliente con la leyenda de “recibí conforme pagaré cancelado” y reposar en nuestro archivo de pagarés devueltos.

De regularización de documentos:

7. Todo cheques devuelto o protestado, lo recibirá el Jefe de Crédito y Cobranza, quien entregará una copia del mismo a Presidencia y otra al vendedor que lo recibió para que contribuya a la cobranza de los valores; cuyo depósito deberá constar el valor de la comisión del Banco más el valor del cheque, por lo cual queda bajo responsabilidad del jefe de crédito supervisar que los depósitos sean los correctos para que sea notificado al Jefe de Tesorería.
8. Los cheques que respaldan cartera serán depositados antes de ser abonados en el sistema, se abonará siempre y cuando el Área de Cartera confirme su acreditación en efectivo a la cuenta de la empresa.
9. Cobranzas deberá presentar los depósitos de cheques posfechados cuya acreditación haya sido confirmada, a la fecha de su confirmación al Jefe de Ventas, para que estos valores sean abonados.
10. Los valores correspondientes a pagos de facturas a créditos, son sumamente delicados y por tal razón deberán ser abonados en el sistema, por el valor real exacto y ser aplicados al cliente que corresponde invariablemente; los abonos deben coincidir exactamente con el depósito y/o cheque; y debe validarse detallando el origen de donde proviene en el documento físico.
11. Todas la devoluciones de efectivo por concepto de retenciones de compras realizadas deben ser ingresadas correctamente en el sistema, por ningún motivo se deberá realizar egresos de caja, en caso de incumplimiento aplican las sanciones descritas en el inciso anterior.
12. Todos los abonos en los que se involucren facturas, retenciones, y liquidaciones de compra no podrán ser procesados sin que falte ninguno de los documentos antes mencionados.

Con esta información, se determina que el área de ventas de Direl Materiales de Construcción, es un proceso importante y de gran utilidad para la entidad, ya que le permitirá tener una visión de la situación financiera de sus cuentas relacionadas a venta, la evaluación de control interno en el proceso de ventas, cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias, políticas de crédito y cobranza y demás normas aplicables y determinar el grado de eficiencia, eficacia y calidad de los procesos y actividades de ventas. Y finalmente se emitirá el informe de auditoría que a través de sus conclusiones y recomendaciones, constituye el mejor medio para que la empresa pueda apreciar la forma como está operando.

CAPÍTULO IV

INFORME DE EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE LA EMPRESA DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE A PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

Srs.

DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.

Loja – Ecuador

De mi consideración:

He practicado el examen de auditoría integral al área de ventas de Direl Materiales de Construcción del 01 de enero al 31 de diciembre del año 2013, que cubre el examen al componente de ventas del estado de resultados; la evaluación al sistema de control interno, evaluación del cumplimiento con las disposiciones legales, reglamentarias, políticas y demás normas aplicables; y, el grado de eficiencia, eficacia y calidad de los procesos de ventas de conformidad con los planes, metas y objetivos de la entidad. La administración es responsable de la preparación de los estados financieros, de mantener una estructura efectiva de control interno, del cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables y del establecimiento de los objetivos, metas, programas, así como de estrategias y actividades para su cumplimiento.

Mi responsabilidad es expresar una opinión y emitir conclusiones sobre cada uno de los componentes de la auditoría integral (auditoría financiera, auditoría de control interno, auditoría de cumplimiento y auditoría de gestión) en base a los procedimientos diseñados para la obtención de evidencia suficiente, competente y pertinente, con el propósito de obtener una seguridad razonable de estas conclusiones. Dadas las limitaciones existentes, pueden ocurrir errores o irregularidades y no ser detectados, así mismo, las proyecciones de cualquier evaluación de control interno para períodos futuros están sujetas al riesgo de que el control interno se pueda tornar inadecuado por los cambios en sus elementos.

El examen de auditoría integral se efectuó de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Auditoría aplicables a la auditoría financiera, a la auditoría de control interno, a la auditoría de cumplimiento y a la auditoría de gestión. Estas normas requieren que el trabajo sea planificado y ejecutado para obtener certeza razonable de que las cuentas de los estados financieros auditados no contienen errores u omisiones importantes, que la estructura de control interno ha sido diseñada adecuadamente y opera de manera efectiva, que se ha cumplido con las principales disposiciones legales que le son aplicables; y, que las operaciones se han realizado con eficiencia, eficacia y calidad. La auditoría comprende el examen a base de pruebas selectivas, de la evidencia que respalda las cifras y revelaciones presentadas en los estados financieros.

En mi opinión, excepto por el efecto de los asuntos que se explican en el capítulo 2, la cuenta ventas del estado de resultados presentan razonablemente en todos los aspectos de importancia, la situación financiera de la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y las Normas Ecuatorianas de Contabilidad. La empresa mantuvo en todos sus aspectos de importancia una estructura efectiva de control interno, cumplimientos de las disposiciones legales, reglamentarias, políticas y demás políticas que la rigen y que los indicadores de gestión permiten revelar el grado de eficiencia, eficacia y calidad del servicio que brinda la entidad.

Ing. Betty Rocío Guamán León

Auditora Jefe de Equipo

CAPÍTULO I

INFORMACIÓN INTRODUCTORIA

Alcance

El examen de auditoría integral realizado al componente ventas comprende desde el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, abarca el análisis al proceso de ventas, evaluación, implementación y funcionamiento del sistema de control interno, cumplimiento de los disposiciones legales y reglamentarias relacionadas a las ventas y finalmente determinar el grado de eficiencia, eficacia y calidad en las operaciones.

Objetivos de la auditoría:

- Evaluar el sistema de control interno al área de ventas implementado en la entidad.
- Aplicar los indicadores de gestión institucional al área de ventas, con el propósito de establecer el nivel de eficiencia, efectividad, economía y calidad del servicio y/o producto otorgado.
- Determinar los índices y ratios financieros.
- Evaluar el cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias, estatutarias y políticas de la entidad.
- Emitir el informe de auditoría integral, que contendrá los comentarios, conclusiones y recomendaciones.

Base legal:

Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., fue constituida en la Ciudad de Loja mediante escritura pública ante el Notario Quinto del Cantón Loja, el 29 de mayo de 2008 en inscrita en el Registro Mercantil del cantón Loja, el 05 de junio de 2008, al 31 de diciembre de 2011 cuenta con un capital suscrito y pagado de US 800.00 dividido en ochocientas acciones ordinarias nominativas de (US1.00) cada una. Mediante escritura pública ante el notario Quinto del 30 mayo de 2011 se aumenta el capital en US100.000, 00 según Resolución N° 131 del 18 de abril de 2012, la Superintendencia aprueba dicho aumento y reforma de estatutos e inscrita en el Registro Mercantil del cantón Loja el 25 de abril de 2012, según tomo 941 N° 410, quedando al 31 de diciembre de 2013 el capital suscrito y pagado en US 100.800,00 dividido en cien mil ochocientas acciones ordinarias y normativas de (US1.00) cada una.

Direl Materiales de Construcción es una compañía limitada, actualmente regulada por la Superintendencia de Compañías, se encuentra ubicada en la Av. Universitaria y Quito frente al hospital Isidro Ayora, con la visión de ofrecer a Loja un centro de distribución y venta al por mayor y menor de todas las líneas de materiales y acabados para la construcción, remodelación y reparación, donde los arquitectos, ingenieros, constructores, diseñadores, decoradores, maestros y consumidores finales encuentren absolutamente todos los materiales que necesita para la construcción.

Sus principales accionistas son:

- Ingeniero Edgar Ludeña Astudillo, mantiene el 99% del paquete accionario de la empresa.
- Señor Franco Ludeña Astudillo, mantiene el 01% del paquete accionario de la empresa.

Misión:

“Satisfacer las necesidades del sector de la construcción en un ambiente único y diferente, donde nuestro cliente encuentre variedad de productos con garantía y excelente servicio.”

Visión:

“Ser el mejor Centro de Negocios para la Construcción, reconocido y preferido por su excelencia.”

Objetivos institucionales:

1. Incrementar el 3% de las ventas proyectadas, con un presupuesto de \$10.000,00 en publicidad y propaganda.
2. Lograr que el 80% de ventas se realicen en efectivo.
3. Disminuir el plazo de crédito de 30 días a 20 días, con el fin de generar mayor liquidez para la empresa.
4. Lograr un incremento del 50% de clientes nuevos.
5. Incrementar en un 85% el índice de satisfacción de los clientes, en cuanto a: atención, precios, variedad de productos, calidad y entrega de mercadería

Principales clientes:

Dos grandes grupos constituyen los clientes de Direl Cía. Ltda.

- Constructores y
- Clientes finales.

Principales disposiciones legales:

- Ley de compañías
- Leyes y reglamentos del Servicio de Rentas Internas
- Políticas de crédito y ventas de la entidad.
- Manual de funciones de la entidad.

CAPÍTULO II RESULTADOS DE LA AUDITORÍA

AUDITORÍA DE CONTROL INTERNO

Un adecuado seguimiento, supervisión y monitoreo de las funciones permiten mejorar la calidad del servicio.

En el manual de funciones de jefe de ventas de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., determina que debe: atender clientes, asesorar a los clientes acerca de los productos y los beneficios de los mismos para una óptima satisfacción de la necesidad del cliente, retroalimentar a la empresa informado a las áreas adecuadas las novedades encontradas para toma de decisiones, realizar la planificación comercial con gerencia comercial las previsiones de ventas, supervisar y revisar el proceso de facturación, cotización de: productos, precio, plaza, promoción, captación de nuevos clientes, realizar consolidado cuadro de cajas, elaboración del plan semanal y mensual de ventas.

Del análisis realizado al cumplimiento de las funciones descritas, se determinó que la jefe de ventas no cumplió con las actividades de supervisión, monitorea y control del área de ventas, lo que afecto la eficiencia en la calidad de la atención, asesoramiento a los clientes de los productos que ofrece la entidad e informar sobre las novedades existentes para la corrección oportuna de las falencias encontradas.

Conclusión:

El jefe de ventas no cumple a cabalidad con sus funciones de supervisión, monitoreo y control del área de ventas, lo que dificulta la calidad de la atención, asesoramiento a los clientes de los productos que ofrece la entidad e informar sobre las novedades existentes para la corrección oportuna de las falencias encontradas.

Recomendaciones:

Al Gerente general:

- ✓ Evaluar permanentemente cada una de las funciones que desempeñan los empleados para determinar con claridad sus responsabilidades y obligaciones, permitiendo garantizar un adecuado desarrollo y calidad de la gestión.

- ✓ Solicitar informes anuales a cada área donde se indique cualitativa y cuantitativamente en resumen las labores realizadas en el período, los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones.
- ✓ Realizar visitas a las diferentes construcciones de la ciudad y provincia de Loja, con el fin de obtener nuevos clientes. Dándoles a conocer la gran variedad de mercadería que dispone la entidad.

No se entregan recibos a los clientes de pagos o abonos realizados

En la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en cuanto a la cobranza de las facturas, las cajeras no entregan a los clientes un recibo de pago, que permita al cliente tener una constancia del pago o abonos realizados a sus cuentas.

Conclusión:

La entidad debe implementar una media de control en cuanto a las cobranzas realizadas por las cajeras, se debe entregar un recibo de pago a los clientes en que el detalle si el pago fue en efectivo, cheque, tarjeta de crédito, devolución de anticipo, devolución de valor de retención, número de factura abonada, permitiendo de esta manera tener una mayor control de caja.

Recomendaciones:

Al Gerente General

- ✓ Exigir a las cajera de la entidad de que se debe entregar a todos los cliente el recibo de pago o abono de sus facturas, y con el comprobante de pago contabilidad recibirá los cuadros diarios realizados por las cajeras.
- ✓ Realizar arquezos de caja de manera sorpresiva, lo que le permitirá analizar las transacciones de efectivo, y comprobar si todo el efectivo, cheques o tarjetas de crédito recibidos diariamente fueron contabilizados y depositados de forma íntegra.

El inventario de mercadería se encuentra desactualizado

Según las políticas de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en el Art. 27,28 y 29 Inventario, establece que: Los levantamientos de inventario total se llevarán a cabo dos veces por año; el proceso lo liderará el Jefe de Logística, el primero se llevará a cabo durante el mes de junio y el segundo durante el mes de diciembre de cada año y por muestreo aleatorio de

manera trimestral, en los meses de enero, abril, julio y octubre; la Jefatura de Logística, coordinará con la Dirección de Administración y Finanzas dichas actividades y las dará a conocer, para ser incluidas en el calendario de actividades mediante las cuales se realizará el levantamiento físico del inventario de los materiales.

La Jefatura de Logística, efectuará inventarios continuos de las mercaderías de mayor rotación; de preferencia cada vez que se adquieran las mismas. Los resultados de esta actividad se entregarán a la Gerencia General de la Compañía, inmediatamente efectuado el proceso.

Conclusión:

La ausencia de constataciones físicas de mercadería impide comprobar que todas las entradas y salidas fueron registradas oportunamente y que estos materiales existen y se encuentran en la organización. La desactualización de información provocando que las vendedoras de la empresa facturan la mercadería y cuando el cliente va a retirar los materiales, se encuentra con la novedad que no hay dicho mercadería que solicito, generando molestias para el cliente y devolución de dinero.

Recomendaciones:

Al Gerente General

- ✓ Solicite al departamento de Logística y Administración y Finanzas que cumplas con las políticas de la entidad en la realización de constataciones física de mercadería, con el fin de verificar que las existencias de los materiales coincidan con los registros almacenados en el sistema.

Logística y Administración Financiera:

- ✓ Realice las constataciones físicas de mercadería, como establece las políticas de la entidad que es de realizar dos veces por año, y un muestreo de mercadería en forma trimestral, con el fin de contar un inventario actualizado.
- ✓ Entregar el informe de las constataciones físicas de mercadería al Gerente General de la entidad para una correcta toma de decisión.

No existe personal que control los despachos de mercadería

En la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en cuanto a los despachos de mercadería no cuenta con una persona que lleve un control o supervise los despachos de materiales, sean estas entregas directas a las obras o entregas en el almacén.

Conclusión:

La entidad debe contratar a una persona que controle los despachos de mercadería, con el fin de que cruce información relacionado a: la mercadería despachada a obras o entregas directas en el almacén son las correctas, todo lo que se entregó se le facturo, evitar el despacho equivocado de materiales y que la mercadería que llega a la empresa sea la solicitada por el departamento de compras.

Recomendaciones:

Al Gerente General:

- ✓ Contratar a una persona que controle los despachos de mercadería, de esta manera la entidad tendrá confianza de que todos los materiales entregados a los clientes son los correctos, evitando de esta manera molestias a los clientes y pérdidas para la empresa.

No se cumple con las políticas de crédito y cobranza

La entidad cuenta con políticas de crédito, descuentos y cobranza, pero las vendedoras de la entidad no cumplen con las disposiciones establecidas, ya que se detectó que existe un gran número de ventas realizadas que no están sustentadas con los cheques respectivos y tampoco cumplen con los plazos de crédito y sin embargo se sigue facturando a los clientes.

Conclusión:

Que las vendedoras de la entidad deben cumplir con las disposiciones establecidas de crédito y cobranza, con el fin de evitar procesos judiciales e iliquidez para la entidad.

Recomendaciones:

Al Gerente General

- ✓ No autorizar ventas a crédito, cuando un cliente se encuentre en mora, o con algún cheque sea devuelto por insuficiencia de fondos o por causales de forma.

- ✓ Entregar y comunicar a los vendedores de la entidad las políticas de crédito y cobranzas con el propósito de que conozcan y pongan en ejecución.

AUDITORÍA FINANCIERA

Ventas no realizadas por el stock de mercadería desactualizado.

En el año 2013, la empresa generó devoluciones en ventas de \$617692.89 y anuló 209 facturas, por el motivo de que las asesoras comerciales facturan la mercadería que consta en el sistema, pero cuando va a retirar el producto el cliente no hay mercadería en stock. La empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en su manual de políticas, área de operaciones y logística referente al manejo del inventario que determina en su art. 27-28-29-30-31-32-33-34-35 y 36 que se debe llevar a cabo el levantamiento del inventario dos veces por año en los meses de junio y diciembre y un muestreo aleatorio de manera trimestral en los meses de enero, abril, julio y octubre y efectuara inventarios continuos de la mercadería de mayor rotación y se informara por escrito a las principales organismos de control. Este hecho se produjo por cuanto el departamento de logística y la dirección de administración inobservo estas disposiciones y Gerencia General no solicito el informe de las constataciones del inventario semestrales y trimestrales. Lo que ocasionó que la empresa no obtenga mayores ingresos e incremente su utilidad. También ocasionó que los clientes se vayan molestos y sin su mercadería, provocando pérdida de tiempo para las asesoras comerciales, clientes y se lleven una mala imagen de la empresa.

Conclusión:

La empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en el año 2013, no incrementó sus ventas, ya que su inventario de mercadería se encontraba desactualizado, por no realizar las contrataciones físicas de mercadería como determina las políticas de la entidad, generando devoluciones de mercadería y dinero.

Recomendaciones:

Al Gerente General:

- ✓ Supervisar y aplicar los procedimientos de control para exigir al departamento de logística y la dirección de administración que cumpla con las políticas establecidas por la entidad de realizar constataciones físicas de mercadería en forma semestral y trimestral con la finalidad de mantener un stock de mercadería actualizado y el cliente tenga seguridad de volver a comprar.

Al área de Logística y dirección de administración:

- ✓ Realizar las contrataciones físicas de mercadería como determina las políticas de la empresa con la finalidad que las asesoras comerciales tengan la certeza que la mercadería que refleja en el sistema es el real y evitar pérdida de tiempo.

AUDITORÍA CUMPLIMIENTO

Cartera vencida de clientes

Las vendedoras de la entidad deben revisar todos los días la cartera vencida de los clientes, pero esta actividad no la realizan ya que la empresa cuenta con una cartera vencida de \$144655.92, que no fue recuperada hasta el 31/12/2014. En el art. 12 del manual de políticas del área comercial determina que: el vendedor revisará durante la mañana, desde que inicia su actividad, su cartera de clientes a fin de alertar a los mismos sobre el vencimiento de sus facturas, no se esperará a la fecha de vencimiento del documento para proceder con el cobro pertinente. Este hecho se produjo por cuanto no existe una supervisión adecuada a las vendedoras de la entidad. Y no llevan un registro de las llamadas o visitas realizadas a los clientes. Lo que ocasionó no recuperar la cartera vencida, perdiendo de esta forma liquidez y rentabilidad, impidiendo realizar nuevas adquisiciones de materiales.

Conclusión:

Las vendedoras de la entidad no realizaron las gestiones adecuadas para recuperar la cartera vencida, generando a la empresa disminuir su liquidez, impedir que realicen nuevas adquisiciones de mercadería y no pueda cubrir con sus obligaciones con los proveedores.

Recomendaciones:

Al Gerente General:

- ✓ Entregar reportes semanales a cada vendedora de su cartera vencida, con el fin de dar a conocer los nombres de los clientes, montos y fecha de vencimientos. De esta forma permitirá realizar un seguimiento de las gestiones que realizan las vendedoras de recuperar su cartera vencida y por vencer.

- ✓ Fijar plazos y montos de recuperación de la cartera vencida, con el fin de la empresa obtenga una mayor liquidez.

Ventas realizadas sin cerciorarse de la existencia de la mercadería

Se anulan las facturas de venta, se realizan devolución de mercadería y devolución del dinero a los clientes, por el motivo de que las vendedoras no verifican la existencia de la mercadería antes de realizar la venta. En el Art. 13 del Manual de políticas del área comercial señala que: es obligación de cada vendedor cerciorarse de la existencia de un producto y la disponibilidad

de entrega antes de cerrar una venta, a fin de evitar errores e inconvenientes con el cliente y por el contrario no se perderá una venta por suposiciones de que un producto no existe sin antes verificarlo o revisar la disponibilidad de conseguirlo. La entidad no cuenta con un inventario de mercadería actualizado, por lo que las vendedoras facturan lo que refleja el sistema y muchas de las veces no existe la mercadería o se encuentran cambiados los productos. Las vendedoras tampoco verifican con bodega para confirmar la existencia de los materiales. Ocasionalmente que no se realicen nuevas ventas, genera molestias a clientes, pérdida de tiempo para el cliente como para las vendedoras e impide a la empresa obtener un mayor ingreso y rentabilidad.

Conclusión:

Las vendedoras no confirman con el bodeguero el stock de mercadería antes de realizar una venta, lo que genera que se anulen facturas, se realicen notas de crédito o devolución de dinero, ya que el stock de mercadería de la entidad se encuentra desactualizado.

Recomendaciones:

Al Gerente General

- ✓ Se realicen constataciones físicas de mercadería con el fin de contar con un stock de mercadería actualizado.

Al bodeguero

- ✓ Verificar que todos los ingresos de mercadería se encuentren ingresados en el código correcto.

No se realizan arquezos de caja

En la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., no se realizan arquezos de caja, no se supervisa, ni se verifican los registros o transacciones que realizan las cajeras de la entidad, incumpliendo con las políticas establecidas. En el art. 59 del Manual de políticas del área comercial señala que: El jefe de ventas deberá verificar, supervisar, arquear ventas y caja de manera eventual. El hecho se produjo por cuanto el jefe de cajas desconocía de esta política y funciones a pesar de que se entregó a cada trabajador el manual de políticas y funciones a desempeñar en la entidad. No se puede comprobar si se ha contabilizado todo el efectivo recibido con el saldo que arroja esta cuenta, y si corresponde con lo que se encuentra físicamente en dinero efectivo o cheques. Tampoco se puede determinar si los controles internos implantados por la entidad son adecuados.

Conclusión:

En la empresa no se realizan arquezos de caja, lo que impide conocer si todas las transacciones fueron registradas en sistema contable y comprobar si se ha contabilizado todo el efectivo y cheques recibidos.

Recomendaciones:

Al jefe de Cajas

- ✓ Realizar arquezos de caja en forma mensual, con el fin de determinar la veracidad e integridad de las transacciones.

Al Gerente General

- ✓ Solicitar cada mes al jefe de cajas los reportes de los arquezos de caja para verificar la efectividad de los controles implantados.

Incumplimiento en las políticas de crédito

Las ventas realizadas a créditos en el año 2013, se encuentran con un vencimiento de más de 90 días, según las políticas de crédito se otorgarán un plazo máximo de 15 días y tampoco se encuentran abonadas o respaldadas con cheques posfechados. En el Manual de políticas del área comercial señala: Art. 2 En toda venta a crédito, se solicitará un anticipo mínimo del 50 % del valor del crédito, no financiará ninguna deuda al 100%. Art. 5 señala los plazos de crédito para cada línea que son:

PLAZOS APROBADOS:

LÍNEA PLAZO MÁXIMO

Montos menores a 1000 dólares	8 días
Cemento	8 días
Hierro	8 días
Empastes	0 días
Perfilería	12 días
Otros	15 días

Plazos mayores cualquier línea solicitará autorización exclusiva de Gerencia General.

Art. 8 Suspensión de facturación a crédito: No se podrá facturar al cliente bajo ninguna circunstancia (sin excepción a esta regla) cuando: Tenga factura(s) vencida(s) por más de 1 días, mientras no respalde o pague la totalidad de su deuda. Por realizar una venta se autoriza que se realicen nuevas factura a crédito, sin tener un documento que sustente el pago de las facturas vencidas. La entidad hasta el 31 de diciembre de 2014 tiene una cartera vencida de: menos de 30 día un valor de 540735.96, vencida de 30 a 45 día de \$19091.14, vencida de 46 a 60 días de \$14732.28, de 61 a 90 días de \$30973.10 y vencida de más de 90 días de

\$79859.40 generando un total de \$685391.88 de cartera vencida, lo que genera que la entidad pierda liquidez y no pueda cubrir con sus proveedores ya que la mayoría de ellos conceden crédito de un plazo máximo de 30 días.

Conclusión:

La entidad sigue realizando ventas a clientes que tienen su cartera vencida con más de 90 días de vencidas y no cumplen con las políticas de crédito en cuanto a plazo de financiamiento y que todas las ventas deben estar respaldadas de por lo menos el 50% del total de la deuda o con cheques posfechados.

Recomendaciones:

Al Gerente General

- ✓ No autorizar las ventas a créditos si no están canceladas las facturas vencidas y las nuevas ventas se realicen con el pago del 50% del total de la factura.

Incumplimiento del reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios

En el año 2013 la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., realizan facturas que superan los \$200.00 a nombre de consumidor final, las facturas debían ser llenadas con los datos del cliente. En el reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios, en su Art. 19.- Requisitos de llenado para facturas.- Las facturas contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción: Identificación del adquirente con sus nombres y apellidos, denominación o razón social y número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) o cédula de identidad o pasaporte, cuando la transacción se realice con contribuyentes que requieran sustentar costos y gastos, para efectos de la determinación del impuesto a la renta o crédito tributario para el impuesto al valor agregado; caso contrario, y si la transacción no supera los US \$ 200 (doscientos dólares de los Estados Unidos de América), podrá consignar la leyenda "CONSUMIDOR FINAL". El desconocimiento de las cajas generó que se realicen las facturas a nombre de consumidores finales, producto de que no se realiza capacitaciones al personal. La empresa tendrá que pagar una multa de \$83.25 por cometer faltas reglamentarias tipo A como lo determina el instructivo para la aplicación de sanciones pecuniarias.

Conclusión:

En el año 2013 se realizaron facturas que superan el monto de \$200.00 a nombre de consumidor final, incumpliendo con el art. 19 del reglamento de comprobantes de venta y retención y documentos complementarios que determina que cuando supera el monto de \$200.00 se debe facturar a nombre del cliente y se debe llenar todos los requisitos que señala la factura.

Recomendaciones:

Al contador

- ✓ Realizar capacitaciones a las cajeras de la empresa de las reformas tributarias, con el fin de evitar el incumplimiento de las disposiciones del Servicio de Rentas Internas.

Incumplimiento del plan estratégico en incrementar las ventas

Uno de los objetivos del Plan estratégicos de Direl Materiales de Construcción es incrementar las ventas en el año 2013 en un 3%, con una inversión en publicidad y propaganda de \$10000.00, pero este objetivo no fue alcanzado. Este hecho se produjo por cuanto en el año 2013 salieron 4 vendedoras de la entidad, y no se volvió a contratar nuevo personal. Los clientes señalan que no existe una entrega oportuna de los materiales y el financiamiento es muy poco. No existe un stock de mercadería actualizado, lo que genera que se facture productos que no existe físicamente, que trae consigo la devolución de dinero o de mercadería. No cumple con las estrategias establecidas como: Llamar a clientes que no hayan regresado, revisión de ventas semanalmente, hacer seguimiento a las proformas realizadas, atender rápido para evitar espera de clientes, tener en orden toda la mercadería en su lugar de exhibición y diseñar un proceso para llevar controles diarios pormenorizados del stock de mercadería.

En el año 2012 la entidad generó ventas de \$9583334.48 mientras que en el año 2013 se realizaron ventas de \$6479199.40 existiendo una disminución en las ventas de \$3104135.08 y una brecha desfavorable del 979.6%. Perdiendo de esta manera liquidez la entidad y no pueda cubrir con sus proveedores.

Conclusiones:

La entidad Direl materiales de Construcción Cia. Ltda. no alcanzo a cumplir con el objetivo de incrementar las ventas en un 3% con respecto al año 2012, con una inversión de \$10.000,00

en publicidad, que tampoco se cumplió con el presupuesto en publicidad y propaganda ya que se invirtió más en publicidad y propaganda y disminuyó sus ventas.

Recomendaciones:

Al Gerente General

- ✓ Poner mayor énfasis en los materiales que generan mayor rentabilidad y rotación como por ejemplo los acabados tienen mayor margen que los materiales de la construcción. La meta propuesta es que el 60% de ingresos sean por acabados y un 40% por materiales de la construcción.

- ✓ Mejorar el manejo de los inventarios y eliminar productos de baja rotación.

Ventas realizadas en efectivo

En el año 2013 la entidad realizó ventas en \$6479199.40 de las cuales solo el 27.66% de las ventas se realizaron en efectivo, incumpliendo con el objetivo planteado por la entidad, que es lograr que el 80% de las ventas se realicen en efectivo. En el Art. 2 de las políticas de crédito señala que en toda venta a crédito, se solicitará un anticipo mínimo del 50 % del valor del crédito. Dicho no financiará ninguna deuda al 100%. Y en art. 5 de las mismas políticas señala que el plazo máximo de financiamiento es de 15 días. La mayor parte de las ventas se las realiza a constructores-contratistas y ellos solicitan mayor plazo de financiamiento y no realizan abonos en efectivos si no cheques posfechados. Otra de las razones es que tampoco se cumplió con el objetivo de incrementar el 50% de los clientes en relación al 2012 solo se alcanzó el 9.18%.

Existe una brecha desfavorable del 65.42% ya que no se realizaron las ventas en efectivo lo que generó que la entidad no pueda cubrir con sus proveedores ya que no cuenta con una liquidez estable. La entidad otorga créditos a los clientes de 94 días de financiamiento y debe cubrir con sus proveedores en un plazo de 96 días. Esta situación provoca la entidad no pueda cubrir en su totalidad con los proveedores, lo que genera que la entidad acuda a solicitar créditos bancarios.

Conclusiones:

En el plan estratégico de la entidad determina que el 80% de las ventas se deben realizar en efectivo, no se cumplió con este objetivo, las ventas se las realizó a crédito, por la razón que la mayor parte de sus ventas las realiza a constructores-contratistas y son a quienes se les

otorga un mayor plazo de financiamiento, perdiendo de esta manera liquidez y no pueda cubrir con los proveedores.

Recomendaciones:

Al Gerente General

- ✓ Buscar nuevos clientes pero clientes finales ya que son los que consumen los acabados mientras que los constructores-contratistas consumen materiales de construcción, y a la hora del reposicionamiento los clientes finales darán la liquidez requerida, prácticamente son ventas de contado.
- ✓ Mayor exigencia en las condiciones de pago a los contratistas-constructores.
- ✓ Reducir los tiempos de entrega, generando confiabilidad a los clientes.
- ✓ Entregar reportes semanales a las vendedoras de la empresa con el fin de gestionar el cobro.
- ✓ Solicitar a los proveedores un aumentar en los plazos de pago.
- ✓ Reestructurar el crédito bancario a más largo plazo.

Índice de percepción del cliente es estable

En el año 2013 la empresa Direl Materiales de Construcción, formulo en su plan estratégico el siguiente objetivo: incrementar el 85% del índice de satisfacción de los clientes, en cuanto a: atención, precios, variedad de productos, calidad y entrega de mercadería. Para evaluar el objetivo se aplicó en una muestra seleccionada de 404 clientes, empleando el IPC (índice de percepción del cliente) de los cuales se evaluaron 10 factores claves para el buen desempeño de la entidad.

A continuación se detalla los resultados obtenidos:

Nº	FACTOR	IPC
1	Calidad de atención	6.88%
2	Variedad de materiales	6.34%
3	Precio	6.93%
4	Entregas oportuna de la mercadería	6.63%
5	Plazo de financiamiento	6.17%
6	Información y promociones de mercadería	6.19%
7	Rapidez en el despacho de la mercadería	5.84%
8	Rapidez en la facturación y cobro	5.81%
9	Ubicación de la empresa	4.90%
10	Calidad del Recurso Humano	6.10%
		61.79%

La empresa alcanzo un nivel de satisfacción de 61.79% que se lo determina como estable. Respecto al 85% del objetivo establecido, la entidad alcanzo un cumplimiento del 72.69%, existiendo una brecha desfavorable del 27.31%, manteniendo clientes insatisfechos y afectando la calidad del servicio prestado e imagen de la empresa.

La ausencia de acciones por parte de Gerencia, para fortalecer los factores donde se presentó mayores debilidades como: la rapidez de los despachos de mercadería, facturación y cobro a los clientes, en los plazo de financiamiento y variedad de materiales. No cumplen con el plan de acción de llamar a clientes que no hayan regresado, hacer seguimiento a las proformas realizadas, atender rápido para evitar espera de clientes y correr el riesgo de retirarse con malas referencias, tener en orden toda la mercadería en su lugar de exhibición y diseñar un proceso para llevar controles diarios pormenorizados del stock de mercadería.

Conclusión:

La ausencia de acciones por parte del Gerente General en la evaluación del nivel de satisfacción de los clientes en los factores de mayor debilidad e incumplimiento del plan de acción que es de llamar a clientes que no hayan regresado, hacer seguimiento a las proformas realizadas, atender rápido para evitar espera de clientes y correr el riesgo de retirarse con malas referencias, tener en orden toda la mercadería en su lugar de exhibición y diseñar un proceso para llevar controles diarios pormenorizados del stock de mercadería, lo que generó una brecha desfavorable del 27.31% en el índice de percepción del cliente.

Recomendaciones:

Al Gerente general

- ✓ Realizar estudios y evaluaciones en forma periodo sobre el nivel de satisfacción de los clientes, considerando los factores claves de éxito que permitan determinar en forma periódica con el fin de mejorar la calidad del servicio.
- ✓ Implantar un buzón de quejas y sugerencias, con el fin de dar a conocer a la entidad las debilidades que tienen y tomar acciones correctivas.

Atentamente,

Ing. Betty Rocío Guamán León
Auditora Jefe de Equipo

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE RECOMENDACIONES

N°	RECOMENDACIÓN	FECHA	RESPONSABLE
1	Comunicará por escrito a todo el personal relacionado con la aplicación de las recomendaciones generadas en los informes de auditoría externa con el fin de dar seguimientos de las recomendaciones.	Mayo de 2015	Gerente General y Presidente
2	Realizar un monitoreo de cada una de las funciones que desempeñan los empleados de la empresa, comprobando que no existan funciones compatibles, y que cumplan con las funciones y responsabilidades encomendadas a cada trabajador.	Mayo y Septiembre 2015	Gerente General
3	Entregar recibos de pago a los clientes en que se detalle si el pago fue en: efectivo, cheque, tarjeta de crédito, devolución de anticipo, devolución de valor de retención, número de factura abona, permitiendo de esta manera tener una mayor control de caja.	Mayo 2015	Vendedoras
4	Realice constataciones físicas de mercadería, con el fin de contar un inventario actualizado.	Mayo, Julio y noviembre	Gerente General Logística y venta
5	Contratar a una persona que controle los despachos de mercadería, de esta manera la entidad tendrá confianza de que todos los materiales entregados a los clientes son los correctos, evitando de esta manera molestias a los clientes y pérdidas para la empresa.	Mayo	Gerente General
6	Antes de autorizar una venta a crédito verificar si el cliente no se encuentre en mora, o con algún cheque devuelto por insuficiencia de fondos o por causales de forma.		Gerente General
7	Entregar reportes semanales a cada vendedora de su cartera vencida, con el fin de dar a conocer los nombres de los clientes, montos y fecha de	Semanal	Gerente General y Vendedoras

	vencimientos. De esta forma permitirá realizar un seguimiento de las gestiones que realizan las vendedoras de recuperar su cartera vencida y por vencer.		
8	Fijar plazos y montos de recuperación de la cartera vencida, con el fin de la empresa obtenga una mayor liquidez.	Mensual	Gerente General y vendedoras
9	Realizar arquezos de caja en forma mensual, con el fin de determinar la veracidad e integridad de las transacciones.	Mensual	Gerente General y Jefe de cajas
10	Comunicar a las vendedoras, que no se podrá otorgar crédito a los créditos si no están canceladas las facturas vencidas y las nuevas ventas se realicen con el pago del 50% del total de la factura.	Mayo	Gerente General Presidente y Vendedoras
11	Realizar capacitaciones a las cajeras de la empresa de las reformas tributarias, con el fin de evitar el incumplimiento de las disposiciones del Servicio de Rentas Internas.	Mayo	Gerente General Contador Cajeras
12	Poner mayor énfasis en los materiales que generan mayor rentabilidad y rotación como por ejemplo los acabados tienen mayor margen de utilidad que los materiales de construcción. La meta propuesta es que el 60% de ingresos sean por acabados y un 40% por materiales de construcción.	Mensual	Gerente Logística
13	Buscar nuevos clientes pero clientes finales ya que son los que consumen los acabados mientras que los constructores-contratistas consumen materiales de construcción, y a la hora del reposicionamiento los clientes finales darán la liquidez requerida, prácticamente son ventas de contado.	Semanal	Gerente General Vendedoras
14	Realizar estudios y evaluaciones en forma periodo sobre el nivel de satisfacción de los clientes, considerando los factores claves de	Semestral	Gerente General

	éxito, que permitan mejorar la calidad del servicio.		
15	Implantar un buzón de quejas y sugerencias, con el fin de dar a conocer a la entidad las debilidades que tienen y tomar acciones correctivas.	Junio	Gerente General

CONCLUSIONES

- El examen de auditoría integral realizado a la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., al área de ventas del periodo comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, cubre el examen a la razonabilidad de los estados financieros; a la evaluación al sistema de control interno; a la evaluación del cumplimiento de las operaciones financieras y administrativas con las disposiciones legales, reglamentarias, políticas y demás normas aplicables; y, al grado de eficiencia, eficacia y calidad de los procesos y actividades, permitiendo identificar las debilidades que afectan el funcionamiento institucional e impidan al logro de los objetivos.
- En todas las entidades deben diseñar controles eficientes que permitan prevenir posibles riesgos que afectan a una entidad, un control eficiente permite reducir los riesgos de corrupción, alcanzar los objetivos y metas plateadas, lograr mayor eficiencia, eficacia y transparencia en las operaciones, cumplir con las disposiciones legales reglamentarias y demás que le rigen a la empresa, contar con información confiable y finalmente salvaguardar los recursos y bienes de la entidad. “La confianza es buena, pero el control es mejor”
- Todos los hallazgos encontrados en todo el proceso de la auditoría deben estar sustentados con papeles de trabajo ya que son la evidencia de los análisis, comprobaciones, verificaciones, interpretaciones en que se fundamenta el auditor para dar sus opiniones sobre la auditoría financiera, de cumplimientos, de control interno y de gestión.
- El informe de auditoría es el producto final de la auditoría integral, que contiene la opinión de los auditores con sus comentarios, conclusiones y recomendaciones relacionados a las afirmaciones de la auditoría: Financiera se relaciona con la veracidad, integridad y correcta valuación, Gestión: relacionada con la eficiencia, eficacia y calidad, Cumplimientos: la adopción de las principales normas, disposiciones legales y de Control Interno relacionada con: existencia y actualización del sistema de control interno.
- Con el desarrollo del presente trabajo me ha permitido incrementar los conocimientos en el tema, así como ayudar a la entidad a concienciar sobre la importancia de efectuar un cambio en la cultura organizacional que nos permita contar con herramientas

eficaces para la consecución del éxito empresarial de una manera sustentable y sostenible.

RECOMENDACIONES

- Que se tenga presente que para el logro de objetivos planteados, debe trabajarse de una forma permanente y continúa en el cambio de la cultura organizacional, desde la alta dirección hasta cada uno de los involucrados con la compañía, para lo cual asumirán compromisos en efectuar formación de manera planificada y continua asignando los recursos necesarios.
- Cumplir con el cronograma de implementación de recomendaciones señaladas en el informe de auditoría con el fin que la entidad llegue a cumplir con todos los objetivos establecidos y de esta manera los directivos puedan tomar una correcta decisión y en forma oportuna.
- Afianzar los valores corporativos que caracterizan a la empresa e incrementar la formación permanente en el recurso humano pues le permitirá a la entidad ser competitiva y asegurara su permanencia en el mercado.
- Las empresas deben implementar auditoría integral en todas las áreas con el fin de conocer su desempeño y funcionamiento, con el propósito de prevenir los riesgos a los que están expuestas.
- El personal de la entidad debe colaborar en la ejecución de la auditoría integral y debe proporcionar toda la información requerida, ya que sin su colaboración el auditor se encuentra limitado para emitir un comentario.

BIBLIOGRAFÍA

- Blanco Luna, Y. (2012). Normas y Procedimientos de la Auditoría Integral. Bogotá, D.C.: Ecoe Ediciones.
- Franklin F., E. B. (2007). Auditoría Administrativa. Gestión estratégica del cambio. Segunda edición. México: Pearson Educación.
- Mantilla B., S. A. (2005). Control Interno, Informe COSO, Cuarta Edición. Bogotá, D.C: Ecoe Ediciones.
- IASB IFRS,. (s.f.). IFRS, Website of the IFRS Foundation and the IASB.de: <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>.
- Subía Guerra, J. (2012). Marco Conceptual de la Auditoría Integral, Guía Didáctica UTPL. Loja: Editorial de la UTPL.
- Subía Guerra, J. (2013). Auditoría de Gestión III. Guía Didáctica UTPL. Loja: Ediloja Cía. Ltda.
- Sánchez Curiel, G. (2006). Auditoría de Estados Financieros, Segunda Edición. México: Pearson Educación.
- García Lastra, J. (2013). Auditoría de Cumplimiento, Guía Didáctica UTPL. Loja: : Ediloja Cía. Ltda.
- Subía Guerra, J. (2014). Informe de Auditoría Integral. Guía Didáctica UTPL. Loja: Ediloja Cía. Ltda.
- Plan Estratégico y de Negocios. (2011 - 2014). Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda.
- Reglamento de políticas y crédito de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda.
- Manual de funciones de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda.



**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. AL PERÍODO DEL 1
DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

ANEXO 1

ARCHIVOS PERMANENTES

- ✓ Registro Único de Contribuyentes RUC.
- ✓ Manual de Funciones: Estructura Orgánica
- ✓ Políticas de crédito y cobranza



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES

NUMERO RUC: 1191725111001
RAZON SOCIAL: DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCION CIA. LTDA.
NOMBRE COMERCIAL: DIREL
CLASE CONTRIBUYENTE: ESPECIAL
REPRESENTANTE LEGAL: OJEDA ESPINOSA ANGELA ELIZABETH
CONTADOR: AGILA AGILA JUAN PABLO

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 05/06/2008 **FEC. CONSTITUCION:** 05/06/2008
FEC. INSCRIPCION: 24/06/2008 **FECHA DE ACTUALIZACION:** 22/10/2014

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR, DISTRIBUCION E INSTALACION DE MATERIALES DE

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Calle: AVENIDA UNIVERSITARIA Número: 03-52 Intersección:
QUITO Referencia ubicación: FRENTE AL HOSPITAL ISIDRO AYORA Telefono Trabajo: 072582412 Email:
direl.disenso@gmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- * DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACION MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 002
JURISDICCION: REGIONAL SUR: LOJA

ABIERTOS: 2
CERRADOS: 0


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de esto se deriven (Art. 67 Código Tributario, Art. 8 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC)

Usuario: ISPP010410

Lugar de emisión: LOJA/BERNARDO

Fecha y hora: 22/10/2014 15:26:47

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**



NUMERO RUC: 119172511001
RAZON SOCIAL: DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCION CIA. LTDA.

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ:** **FEC. INICIO ACT.:** 05/06/2008
NOMBRE COMERCIAL: DIREL **FEC. CIERRE:**
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

ACTIVIDADES COMERCIALES A CARGO DE COMISIONISTA,
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCALES COMERCIALES
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR, DISTRIBUCION E INSTALACION DE MATERIALES DE CONSTRUCCION.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Calle: AVENIDA UNIVERSITARIA Número: 03-52 Intersección: QUITO
Referencia: FRENTE AL HOSPITAL ISIDRO AYORA Telefono Trabajo: 072582412 Email: direl.dsensa@gmail.com

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **ESTADO:** ABIERTO **LOCAL COMERCIAL:** **FEC. INICIO ACT.:** 18/08/2011
NOMBRE COMERCIAL: DIREL **FEC. CIERRE:**
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR, DISTRIBUCION E INSTALACION DE MATERIALES DE CONSTRUCCION
TRANSPORTE DE MATERIALES DE CONSTRUCCION
ACTIVIDADES COMERCIALES A CARGO DE COMISIONISTA,
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCALES COMERCIALES

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: VALLE Barrio: LAS PITAS Calle: JAIME ROLDOS Número: 5N Intersección: AV 8 DE
DICIEMBRE Referencia: DIAGONAL AL REDÓNDEL DE LAS PITAS Telefono Trabajo: 072615912 Telefono Trabajo: 072582412

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 8 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC)

Usuario: ISPP010410 Lugar de emisión: LOJA/BERNARDO Fecha y hora: 22/10/2014 15:28:48

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

ÁREA COMERCIAL:

Misión:

Logar una relación estratégica y de confianza mutua con los clientes, asesorando correctamente por la satisfacción de las necesidades y expectativas que presenten. Incrementar, mantener y administrar eficientemente la cartera de clientes.

Ejecutivo de Ventas y Oficial de Cobranza ✓

Funciones:

- a) Atención, asesoría y servicio al Cliente que visita la empresa o se comunica telefónicamente.
- b) Facturación de productos y/o servicios
- c) Elaboración de notas de crédito, guías de remisión, proformas, notas de pedido, notas de entrega y demás documentos que respalden su gestión con el cliente.
- d) Elaboración y seguimiento de proformas para la venta de productos o servicios
- e) Elabora informes periódicos de las actividades realizadas
- f) Comunicar adecuadamente a los clientes la información que la empresa prepara, acerca de los productos y/o servicios que comercializa.
- g) Cumplimiento de presupuesto
- h) Ejecutar y operativizar los planes estratégicos de ventas y marketing.
- i) Atención por sus cuentas corporativas incrementado su cartera de clientes mediante resultados de la misma
- j) Asesorar a quienes nos visitan o buscan acerca de los productos y sus beneficios para satisfacer asertivamente la necesidad del cliente.
- k) Informar en todo momento a las áreas correspondientes acerca de novedades (requerimientos, quejas, reclamos, agradecimientos, sugerencias), para la toma de decisiones correctivas.
- l) Realizar seguimiento post venta con su cartera de clientes, su responsabilidad sobre cada venta termina cuando el cliente ha sido despachado y correctamente atendido.
- m) Informar e investigar acerca de las actividades que realiza la competencia (inducción de nuevos productos, precio, promociones, bonificaciones)
- n) Realizar la planificación comercial con el jefe de ventas para las previsiones de ventas
- o) Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- p) Cumplir con las metas y objetivos de comercialización presupuestados por la empresa, semanal, mensual, trimestral y anualmente.
- q) Generar canales de distribución, publicidad, y nuevos nichos de mercado
- r) Ejecutar técnicas de marketing y realizar estudios de puntos débiles y fuertes de la empresa.
- s) Organización de la red de ventas.
- t) Realizar el proceso de facturación.
- u) Cotización de: productos precio, plaza, promoción.
- v) Captación de nuevos clientes.
- w) Administración del showroom.
- x) Realización de post-venta.
- y) Aprovisionar las ventas y cumplir con el margen de ventas.
- z) Retroalimentar la base de datos de créditos.
- aa) Actualizar diariamente la base de datos de cobranzas.
- bb) Generar reportes mensuales de cuentas por cobrar.
- cc) Disminuir cuentas incobrables.
- dd) Análisis y aprobación para la otorgación de créditos.
- ee) Provisión y control de cartera.

- ff) Entregar a cajas los documentos correspondientes para que se realicen los abonos.
- gg) Recepción y depósito de cheques para cobros a clientes.
- hh) Visita a clientes para recuperación de cartera.
- ii) Revisión diaria de cuadros, de abonos realizados por los clientes
- jj) Seguimiento y llamadas de recuperación de cartera y control de servicio despachos a tiempo.
- kk) Realizar las demás actividades que le sean encomendadas por la Presidencia y Gerencia General, afines a las funciones y responsabilidades inherentes al cargo.

Responsabilidades:

- a) Conocer, cumplir y hacer cumplir las normas y políticas de la Compañía establecidas claramente en el Perfil de su Cargo, Manual de Funciones, Reglamento Interno de Trabajo, Comunicados Internos, Protocolo de Servicio al Cliente y demás instructivos internos reguladores de gestión y control emitidos por la empresa o que se emitan a futuro.
- b) Cooperar con las distintas áreas de la empresa a fin de evitar duplicidad o contrariedad de actuaciones.
- c) Cumplir los objetivos de ventas preestablecidos, controlando en base a las directrices recibidas su cumplimiento diario.
- d) El cargo recibe supervisión general de manera directa y periódica y ejerce una supervisión específica de manera directa y constante.
- e) Es responsable directo de títulos y valores y custodia de los materiales a su cargo.
- f) Directa sobre los clientes que atiende personalmente e indirecta para todo cliente que se acerque a pedirle ayuda.
- g) Maneja constantemente equipos y materiales de fácil uso, siendo su responsabilidad directa; maneja periódicamente equipos y materiales medianamente complejos, siendo su responsabilidad indirecta.
- h) Maneja en forma directa un grado de confidencialidad alto.
- i) Participar en la investigación de todos los problemas de su área e interesarse por las soluciones que serán adoptadas para evitar su repetición.
- j) Planificar y coordinar adecuadamente las actividades propias a su cargo.
- k) Gestionar la cobranza de su cartera de ventas a crédito, siendo responsable directo de que los valores o retenciones ingresen a la empresa, ANTES DE SU VENCIMIENTO.
- l) Revisar el reporte de cartera diario.
- m) Cumplir con su cuota de participación diaria en la gestión efectiva de BASES DE DATOS
- n) Revisar el reporte de cartera diario, GESTION DE COBRANZA.
- o) Mantener buenas relaciones con los clientes y excelente coordinación con el área comercial.
- p) Negociar personalmente con los clientes que presenten morosidades.
- q) Asegurar el correcto registro de la información de pagos, control de recaudaciones y cuadraturas contables.
- r) Generar y presentar los informes y reportes de gestión para la Gerencia.
- s) Presta la ayuda y los medios necesarios a los integrantes de su área a fin de que éstos puedan desempeñar correctamente sus cometidos, para ello deberá asegurar que sus colaboradores estén debidamente formados.
- t) Participar en la elaboración de procedimientos de trabajo en aquellas tareas críticas que se realicen normal u ocasionalmente en su área.
- u) Respetar los horarios de trabajo establecidos para el desempeño de las actividades.
- v) Revisar periódicamente las condiciones de trabajo de su ámbito de actuación, de acuerdo al procedimiento establecido.
- w) Otras responsabilidades no descritas que la dirección establezca

Funciones:

- a) Recepción de dinero en efectivo
- b) Control de su fondo de cambio y manejo de fraccionario para su gestión.
- c) Cobro de facturas y sumilla de las mismas para su despacho correspondiente.
- d) Devolución según el caso de Notas de Crédito, Guías de Remisión, Proformas, Notas de Pedido, Notas de Entrega y demás documentos que respalden su gestión con el cliente.
- e) Elaboración y cuadro de efectivo.
- f) Glosar las copias de las facturas generadas de cada ejecutivo para su cuadro final.
- g) Comunicar adecuadamente a Tesorería o Jefe de Ventas sobre cualquier novedad que se suscitare.
- h) Cobro con tarjetas de crédito, y respaldo de documentos.
- i) Cobro con tarjetas de crédito, y respaldo de documentos.
- j) Recepción de cheques de inmediato cobro.
- k) Responsable de que cada factura sea debidamente sellada al momento de su cancelación para que sea despachado y correctamente atendido.
- l) Mantener constante atención sobre el movimiento de ventas y cobranzas.
- m) Realizar devoluciones por retenciones realizadas por anticipado.
- n) Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- o) Cumplir con las metas y objetivos de comercialización.
- p) Depósitos de las captaciones realizadas en efectivo y documentos de inmediato cobro al banco coordinado por Tesorería.
- q) Ejecutar técnicas de marketing y realizar estudios de puntos débiles y fuertes de la empresa
- r) Realizar cuadro de cajas.
- s) Realizar las demás actividades que le sean encomendadas por la Presidencia y Gerencia General, afines a las funciones y responsabilidades inherentes al cargo.

Responsabilidades:

- a) Custodiar de valores monetarios recaudados en efectivo.
- b) Custodiar de los valores monetarios recaudados con cheques.
- c) Cuadrar los valores realizados por ventas al contado.
- d) Detectar billetes y documentos falsos.
- e) Receptar cheques para ser depositados.
- f) Revisar minuciosamente los movimientos de caja.
- g) Controlar los abonos realizados por los ejecutivos de venta
- h) Maneja en forma directa un grado de confidencialidad alto.
- i) Planificar y coordinar adecuadamente las actividades propias a su cargo.
- j) Coordina con Tesorería la entrega del efectivo a ser depositado.
- k) Participar en la elaboración de procedimientos de trabajo en aquellas tareas críticas que se realicen normal u ocasionalmente en su área.
- l) Respetar los horarios de trabajo establecidos para el desempeño de las actividades.
- m) Revisar periódicamente las condiciones de trabajo de su ámbito de actuación, de acuerdo al procedimiento establecido.
- n) Maneja y controla el buzón de sugerencias
- o) Otras responsabilidades no descritas que la dirección establezca.

CHOFER ESTIBADOR ✓

Funciones:

- a) Ejecutar las actividades de entrega de mercadería a obra, en Coordinación con los Jefes de Logística y Bodega.
- b) Comprobar que la carga a ser despachada responda y concuerde con la factura y guía de remisión emitidas por el Departamento de Ventas.
- c) Asegurarse de que los productos embarcados a ser despachados se encuentren en buen estado.
- d) Controlar el buen estado del vehículo entregado para la realización de su gestión, garantizando la buena imagen y mantenimiento de la unidad.
- e) Cumplir a plenitud con el horario de ruta, designado para la entrega de productos.
- f) Comunicarse con el cliente de manera amable, educada, cumpliendo el protocolo de Servicio al Cliente.
- g) Reportar oportunamente novedades como: quejas, sugerencias, trámites, pagos, etc. que concierna con la empresa y su trabajo (Problemas en el mantenimiento de su vehículo, Novedades en la Ruta, Requerimientos específicos del Cliente, Inconvenientes con productos por olvido, o mal estibaje).
- h) Cooperar con los movimientos de carga y descarga en la Bodega, prestando ayuda para carga y descarga de productos.
- i) Acatar estrictamente las políticas y procedimientos de la empresa.
- j) Atender en forma personalizada y muy cordial a los clientes
- k) Asumir su responsabilidad sobre los inventarios que transporta una vez que salen de la empresa
- l) Mantener en estricto orden todos los documentos que acreditan su gestión
- m) Mantener limpio y en perfecto orden la cabina y los letreros de publicidad del vehículo asignado a su responsabilidad.
- n) Realizar diariamente el chequeo mecánico básico para el buen desempeño del vehículo entregado bajo su responsabilidad.
- o) Informar inmediata y oportunamente a su superior sobre cualquier problema que presente el vehículo que conduce, para evitar daños mayores.
- p) Mantener en custodia y en perfecto estado, todos los equipos y demás herramientas entregados a su responsabilidad para el adecuado desempeño de sus funciones como Chofer.
- q) Prestar su contingente humano, para realizar tareas de carga y descarga de los materiales a ser despachados a los clientes.
- r) Demás funciones y actividades que le determinen sus superiores
- s) Revisar siempre la mercadería a trasladar, para verificar su buen estado, se revisará al cargar y al descargarla en el sitio donde lo solicitó el cliente; cualquier daño en la misma, será asumido por el Chofer Responsable.
- t) Toda mercadería a trasladar deberá estar respaldada por una factura y una guía de remisión obligadamente, llevara las guías de la mercadería que transporte es responsabilidad exclusiva del Chofer; exijala al Jefe de Bodega antes de partir.
- u) Debe portar en todo momento los documentos necesarios de usted y del vehículo, paraqué evitar multas de tránsito; si se diera una multa por la falta de estos documentos, será pagada por el Chofer.

Responsabilidad:

- a) La custodia y entrega de materiales a domicilio dentro y fuera de la ciudad.
- b) Custodia de los vehículos a su cargo.
- c) Colaborar en la organización y despacho con el jefe de bodega
- d) Respalda y salvaguardar los recursos de la empresa.
- e) Colaborar con el estibaje del material.

- f) Correcto mantenimiento del vehículo.
- g) Optimizar recursos de la empresa en las obligaciones a su cargo.
- h) Protocolo de servicio adecuado al cliente.
- i) Traer firmados a diario los documentos que acreditan que el material se entregó en perfecto estado. Facturas, Notas de Pedido, Guías de Remisión

ÁREA DE OPERACIONES, LOGÍSTICA Y BODEGA: ✓

Misión:

Brindar siempre un servicio rápido, oportuno y correcto a nuestros clientes internos y externos; realizando un adecuado transporte y manejo de mercaderías, y preservando así las características físicas de nuestros productos; garantizando cero defectos.

Funciones:

- a) Cumplir y hacer cumplir estrictamente las políticas y procedimientos de la empresa.
- b) Mantener en estricto orden todos los documentos que acreditan su gestión.
- c) Elaborar planes de negocio para la empresa y para el Área de Logística y Bodega, e indirectamente si así se necesitare que guarde relación con el área de Ventas.
- d) Desarrollar y ejecutar todas las funciones descritas en el perfil de su cargo, comunicados internos y solicitudes de trabajo.
- e) Actualización permanente de la base de proveedores y de inventarios
- f) Establecimiento, control y análisis diario de stocks mínimos y máximos.
- g) Coordinación de todos los procesos de inventarios del área con contabilidad.
- h) Manejo de procesos de compras de reposición y compras urgentes.
- i) Control de procesos de entrega.
- j) Ejecución de procesos de compras de reposición de inventario y compras urgentes.
- k) Negociación de precios y volúmenes de compras con proveedores.
- l) Coordinación del transporte de compras y ventas.
- m) Emisión y control de las órdenes de compra.
- n) Promueve reuniones de trabajo con los principales proveedores y clientes.
- o) Control de los precios de compras y evaluación permanente de inventarios.
- p) Coordinar la preparación de informes de inventarios: rotación y otros.
- q) Coordinación de inventarios físicos: cíclicos, mensuales y anuales.
- r) Identificación y plan de acción de los inventarios de lento movimiento.
- s) Elabora, Ejecuta y Controla el plan de mantenimiento del parque automotor.
- t) Prepara plan de nuevas inversiones en bodegas y despachos.
- u) Control de mantenimiento y conservación de partes y piezas del parque automotor.
- v) Control del movimiento del parque automotor de despachos.
- w) Elabora y ejecuta plan integral de seguridad automotriz.
- x) Prepara y controla hojas de ruta de los despachos.
- y) Controla costos y gastos de todos los procesos del área.
- z) Prepara informe explicativo de los gastos mensuales del área.

Responsabilidades:

- a) Diseñar conjuntamente con el jefe de logística indicadores para medir la gestión logística y mejorar la situación competitiva de la empresa así como determinar las tendencias que marcarán el desarrollo de la empresa.
- b) Identificar y programar los requerimientos de materiales y servicios no personales que tienen las empresas.
- c) Comprender la importancia de adecuar las operaciones a las necesidades de las diferentes áreas de la empresa y resolver conflictos que se puedan presentar en las diversas áreas.
- d) Apoyar eficazmente la realización de proyectos, en base a conocimientos y habilidades adquiridos en el área logística.
- e) Implementar planes operativos que logren la reducción de costos logísticos.
- f) Utilizar las mejores prácticas logísticas que permitan el sostenimiento de los negocios.
- g) Equilibrio entre capacidad técnica y mística de trabajo, que les permita responder de manera eficiente a los nuevos retos institucionales.
- h) Capacitar al personal a su cargo en la temática de operaciones y logística.

Av. Universitaria 03-52 y Quito

PBX: 07 2582412

e-mail: direl.disenso@gmail.com

www.facebook.com/Direl-Loja

Twitter: @DirelLoja

PROPÓSITO: Normar las actividades del área de operaciones, dentro de los lineamientos establecidos en el Plan Estratégico, para cumplir la misión y buscar alcanzar la visión.

EXPOSICIÓN DE LA POLÍTICA.

DE LA ADMINISTRACIÓN

1. Las Jefaturas establecidas para esta área, son responsables directos del orden y control sobre mercaderías; además los son del cuidado y mantenimiento de vehículos, equipos y herramientas facilitadas, en coordinación con los usuarios de los mismos, para el normal desenvolvimiento de las actividades. ✓
2. Todo trabajo de mantenimiento, preventivo y correctivo que se planifique debe ejecutarse en horarios de menor impacto en el servicio al cliente.
3. Se manejará un sistema de comprobación constante del estado de los inventarios; garantizando con ello el registro, control y seguimiento de faltantes o sobrantes.
4. Se establecerán los mecanismos necesarios y la utilización de las herramientas adecuadas que permitan un control y evaluación continuos sobre el grado de servicio y niveles de calidad alcanzados en el Área Operativa Contable.
5. Todo proyecto nuevo deberá presentarse al final del tercer trimestre de cada, año para su inclusión en el presupuesto anual.
6. Los informes técnicos en los que se fundamentan los procesos de adquisición y/o proyectos de mejoramiento o inversión; deberán identificar con claridad los justificativos para la generación de estos procesos. La omisión de este requerimiento imposibilitará la continuación de los mismos.

DEL USO Y MANTENIMIENTO DE VEHICULOS:

7. Los Choferes serán los responsables directos del cuidado y mantenimiento de los vehículos de trabajo de la compañía, así como de portar en todo momento los documentos que permitan el adecuado desenvolvimiento de su actividad: Licencia de conducir, Matrícula, SOAT, Tarjeta del SIMERT, Herramientas básicas, Extintor y Botiquín de primeros auxilios.
8. Durante el traslado de mercaderías fuera de las bodegas, los señores choferes llevarán a más de los documentos necesarios, señalados en el numeral anterior las guías de remisión que respaldan el traslado de los bienes, caso contrario son responsables directos y deberán cancelar las multas y solventar otras sanciones que genere el desacato a esta política.
9. Los vehículos serán utilizados únicamente para el despacho de mercadería a domicilio a clientes de la empresa Direl Cia. Ltda.; o para realizar actividades dispuestas por los Jefes de Área, Gerencia General y Presidencia.
10. Los vehículos sólo podrán ser conducidos por el personal contratado por la empresa para tal efecto, en caso de no acatar esta disposición, toda responsabilidad material o civil recae sobre el conductor a cargo de ese vehículo.
11. Los vehículos no podrán ser conducidos por personal no autorizado.
12. En caso de avería, daño grave u otro accidente de tránsito; el conductor informará inmediatamente a la empresa la ocurrencia del mismo; éste no podrá durante el evento abandonar el vehículo so pena de las acciones legales correspondientes para estos casos; la empresa determinará la culpabilidad del conductor al entregar el vehículo y revisarlo, para tramitar el expediente de reparación y proceder a imputar los valores por reparación propia o daños a terceros a quien corresponda según el caso.
13. Cuando se reciban las hojas de ruta, se verificará el estado de los vehículos disponibles, antes de la salida a la entrega del material al inicio y al final de día.
14. Se deberá dar mantenimiento a los vehículos constantemente, siendo responsabilidad directa del conductor y del Jefe de Área.

Se podrá penalizar, durante un periodo de tiempo sin utilizar el vehículo, a los usuarios que no respeten y cumplan las normas de utilización.

16. Las multas y desperfectos ocasionados por el conductor, y siniestros no cubiertos, serán responsabilidad del mismo.
17. A su regreso a las instalaciones, el chofer encargado deberá dar parte a la Jefatura de Área, sobre cualquier incidencia ocurrida en el transcurso del viaje (averías, roces o desperfectos), para repararlo lo antes posible. En caso de daños por omisión de esta política, los gastos en los que incurra la empresa le serán descontados al conductor responsable.
18. En caso de que el usuario deba realizar una reparación de urgencia durante el trayecto o cargar combustible, deberá adjuntar la factura para abonársela lo antes posible.
19. La hoja de ruta deberá ser firmada por el personal que ha efectuado el despacho, indicando nombres y apellidos de quien recibió, dirección y novedades del caso.
20. No se movilizará ningún vehículo de la empresa cargado con mercadería, sin la respectiva guía de remisión, el cumplimiento de esta disposición es responsabilidad de la Jefatura de Logística.
21. Los gastos del mantenimiento general del vehículo (cambio de aceite, filtros, batería, etc.) y el combustible, serán notificados al jefe inmediato para la adquisición y justificación de dichos gastos, cualquier mantenimiento que se realice será notificado y autorizado bajo la coordinación del jefe de logística.
22. Se limpiará completa y escrupulosamente el interior del vehículo.
23. Periódicamente, se pasará la inspección técnica de los vehículos en las instalaciones oficiales autorizadas.
24. La Jefatura de Logística deberá controlar periódicamente el kilometraje de los vehículos, así como el consumo de combustible; estos datos deberán estar acorde con las actividades desempeñadas.
25. Se llenará correctamente la hoja de ruta del vehículo anexo 1.
26. La Jefatura de Logística, es responsable de mantener el perfecto orden un archivo completo de cada vehículo con su respectivo conductor: dicha carpeta deberá contener de modo obligatorio:
 - Copias a color, de: Cédula de Identidad y certificado de votación actualizado; Licencia de Conducir; Matrícula del Vehículo.
 - Letra de cambio por el valor comercial del vehículo que conduce, dicha letra respaldará la póliza de seguro que mantiene la compañía.
 - Acta de Entrega Recepción del Vehículo, que deberá contener además detalle de las herramientas necesarias y entregadas al conductor.
 - Declaración firmada por cada conductor, en la que certifique asumir toda responsabilidad que derive de la conducción correcta del vehículo y en la que conste el haber recibido estas políticas y su aceptación de las mismas.
 - El Jefe de Logística es responsable de archivar por vehículo y en la carpeta correspondiente, todas las novedades que se suscitaren.

DEL INVENTARIO.

27. Los levantamientos de inventario total se llevarán a cabo dos veces por año; el proceso lo liderará el Jefe de Logística, el primero se llevará a cabo durante el mes de junio y el segundo durante el mes de diciembre de cada año y por muestreo aleatorio de manera trimestral, en los meses de enero, abril, julio y octubre; la Jefatura de Logística, coordinará con la Dirección de Administración y Finanzas dichas actividades y las dará a conocer, para ser incluidas en el calendario de actividades mediante las cuales se realizará el levantamiento físico del inventario de los materiales. ✓
28. La Jefatura de Logística, efectuará inventarios continuos de las mercaderías de mayor rotación; de preferencia cada vez que se adquieran las mismas. Los resultados de esta actividad se entregarán a la Gerencia General de la Compañía, inmediatamente efectuado el proceso. ✓

29. Los inventarios tendrán como objetivo principal verificar que las existencias de los materiales coincidan con los registros almacenados en el sistema.

30. Durante el levantamiento de inventarios, no podrán haber movimientos de entrada o salida, ya que es necesario considerar solamente las existencias a la fecha en que se realice el recuento físico; por tal motivo, el almacén general permanecerá cerrado para la toma física del inventario hasta que se concluya la misma.

31. Previo al levantamiento del inventario físico de los materiales de construcción, el personal adscrito al almacén general debe haber concluido las siguientes actividades:

- a. Cierre del libro de ingresos: esta actividad consistirá en registrar la última factura recibida el día anterior en el cual iniciarán las actividades del inventario.
- b. Cierre del control de vales de salida: este procedimiento consistirá en registrar en el kardex o base de datos de materiales de construcción, todos los vales de salida incluyendo el o los que se hayan recibido el día en que el almacén general suspenda actividades.
- c. Actualización y colocación de perchas: Una vez descargados en el kardex todas las entradas y salidas de almacén, se actualizarán en las perchas de los materiales que a la fecha del inventario presenten existencias, verificando que estén colocados donde corresponda.
- d. Verificación de facturas por entregar y entregas por facturar, a ser considerados antes del conteo.
- e. Impresión de listados: Una vez que se hayan actualizado y colocado las perchas se imprimirán los listados de los kardex en los que haya existencias, los cuales servirán de base para llevar a cabo el recuento físico de los materiales y su validación con los registros.

32. Una vez concluidas las actividades previas al inventario, se procederá a realizar el recuento físico de mercancías; en esta actividad intervendrán por lo menos los siguientes empleados:

- a. Por la Dirección de Administración y Finanzas:
 - i. Jefe de contabilidad
 - ii. Tesorería
 - iii. Auxiliares de contabilidad
 - iv. Jefe de Ventas.
 - v. Personal de apoyo personas de la misma dirección que se requiera para la realización de la toma física del inventario.
- b. Por la el Área de Ventas
 - i. Dos personas que serán asignadas por el Titular de esa Unidad Administrativa.
- c. Por el Área de Operaciones
 - i. Dispondrá de toda la infraestructura requerida para el inventario.
 - ii. La dirección del área de operaciones y logística proveerá del equipo de su área para el inventario total.
 - iii. Mantendrá el inventario y lotes de existencias continuamente para evitar desfases en el mismo.
 - iv. Se deberá proveer todo el respaldo para el buen manejo del material bajo su responsabilidad
- d. Por el Órgano Interno de Control:
 - i. No es necesaria la participación del Órgano Interno de Control en el Instituto para desarrollar el levantamiento de inventario físico, pero invariablemente se le deberá extender la invitación correspondiente.

33. Se dará aviso por escrito al equipo auditor organizados entre: el área de administración y finanzas y el área de operaciones y logística, que en caso de considerarlo procedente podrá presenciar el levantamiento de inventario físico, en atención al programa de auditoría.

- Se hace mención que tanto los empleados de apoyo como auditores participantes, contarán con una copia del listado de kardex, para de esta forma estar en condiciones de intervenir en el levantamiento físico conforme al ámbito de su competencia.
35. Antes de iniciar el levantamiento físico del inventario de materiales de construcción, se instalará una mesa de control, la cual estará integrada; por las jefaturas de las áreas esta mesa registrará las existencias físicas de acuerdo a las perchas especiales mediante el formato que se emita para tal efecto, mismos que serán entregados por los grupos de trabajo que sean conformados.
 36. La Dirección de Operaciones y Logística y Administración y Finanzas serán las áreas que difunda entre los participantes las designaciones señaladas en el presente numeral, así como el programa de trabajo correspondiente.

DE ATENCIÓN AL CLIENTE:

37. Todos los integrantes del área, supervisados constantemente por el Jefe de Logística y Bodega, deberán de manera obligatoria atender inmediatamente y de manera correctamente a los clientes que ingresan a sus dependencias; su atención se basará en el protocolo de servicio al cliente.
38. Se deberá atender las novedades e inquietudes del cliente, de manera amable y se direccionará correctamente a cada persona que así lo solicite.
39. Se debe brindar una asesoría continua al cliente notificando cualquier novedad a los ejecutivos de venta para el asesoramiento y control.
40. Solucionar los inconvenientes al cliente dentro de lo posible y el alcance de las competencias bajo la responsabilidad del área.
41. Se notificará a los ejecutivos de venta el tiempo, lugar, día y hora en la que se entregó el pedido al cliente.
42. Es responsabilidad del Jefe de Logística, supervisar el desempeño adecuado de las actividades de entrega, tanto en bodega, como en las entregas a domicilio, para ello realizará un seguimiento en base a muestreo de la satisfacción del cliente respecto a cada miembro del equipo, para detectar falencia y trabajar para corregirlas.
43. El Jefe de Bodega, por su parte es responsable directo al buen manejo de los inventarios al momento de su recepción, almacenaje, carga y despacho, cuidará y velará porque los productos se reciban, mantengan y despachen en perfecto estado.
44. No se aceptarán reclamos posteriores a la entrega de la mercadería al cliente, por lo que el jefe de bodega deberá cumplir estrictamente el procedimiento correspondiente.
45. Es responsabilidad de la persona que despacha el producto bajo la supervisión del Jefe de Bodega, solicitar al cliente una revisión física en el momento de la entrega y registrar en la factura correspondiente la firma, nombre y número de cédula de la persona que en adelante será responsable de la mercadería; quien firma como recibi conforme; de no acatarse esta disposición la responsabilidad determinada en el valor de la mercadería motivo del reclamo se descontará al Jefe de Bodega y la persona que efectuó la entrega.
46. Todo movimiento de inventario se realizará previa autorización de Gerencia General o Presidencia.
47. Quedan terminantemente prohibidos los cambios de mercadería a clientes; cualquier cambio debe tramitarse en el área de Cajas previo cumplimiento de los requisitos; por lo que no se permite la recepción de mercaderías por devolución sin que exista para ello la Orden de Ingreso a Bodega correspondiente y debidamente autorizada; así como el registro de la Nota de Crédito y nueva factura donde conste el cambio.
48. No se recibirán de vuelta mercaderías sin la presencia del cliente y sin que este porte la factura original.
49. De la entrega de materiales en bodega deberá sellarse y firmar la conformidad del despacho por parte del cliente y el jefe de bodega.
50. Brindar siempre una atención de calidad
51. No dejar mucho tiempo en espera al cliente.
52. Mantener extremo cuidado en la entrega de material; revisar dos veces y realizar una revisión con el cliente.

DE LAS ENTREGAS PARCIALES

53. Ningún material se podrá despachar sin que exista la factura o con orden de despacho del SAFDI en el caso de entregas parciales y con nota de entrega autorizada de Presidencia o Gerencia comercial. ✓
54. No se entregará material con Nota de Entrega, salvo autorización de Presidencia. ✓
55. Los datos que arroje en el Sistema SAFDI con relación a los saldos pendientes por despachos parciales, serán reales y actualizados. ✓

DE LA RECEPCIÓN Y ENTREGA DE MATERIALES

56. Es obligación del personal de operaciones y logística en completar y verificar que las tareas de carga y descarga se cumpla completa y correctamente.
57. Se deberá mantener cuidado y cautela en la manipulación de los materiales al momento de carga y descarga.
58. El personal del área debe verificar, controlar y contar que el material recibido este debidamente recibido y/o entregado. ✓
59. Es responsabilidad del conductor que el pedido entregado al cliente este correctamente contado y verificado según el pedido y guía de remisión, para lo cual deberá solicitar la firma del responsable a quien entrega la mercadería. ✓

DE LA SEGURIDAD INDUSTRIAL

60. Los estibadores al momento de manipular el material deben utilizar obligatoriamente los lumbagos por protección del empleado.
61. En caso de que exista una infracción de tránsito, SIMERT el pago de esa multa será asignado al responsable del constructor.
62. Controlar que la manipulación y estibaje de la mercadería, se hagan de manera ágil, segura y a tiempo
63. Utilizar siempre los implementos de seguridad mientras desarrolla el proceso de entrega al cliente.
64. Al momento de sacar el material del lugar asignado se lo realizara con extremo cuidado para evitar lesión o accidente alguno.
65. Los Choferes deberán llevar siempre sus documentos en regla.
66. El montacargas deberá circular por las zonas seguridad asignadas para evitar riesgo a terceros; utilizando las luces y la bocina prudentemente como señal de precaución.
67. El uso o manipulación del montacargas se lo realizará de acuerdo a los procedimientos establecidos.
68. Es obligación del área operaciones y logística asistir a los clientes para que sea óptimo y el orden del uso del parqueadero.

MANUAL DE POLÍTICAS DEL AREA COMERCIAL DIREL CIA. LTDA.

PROPÓSITO: Normar las actividades de los integrantes del Equipo Comercial; dentro de los lineamientos establecidos en el Plan de Mercadeo, con miras a cumplir la misión y buscar alcanzar la visión de la empresa.

EXPOSICIÓN DE LA POLÍTICA

Todos los vendedores deben conocer el sistema, los productos y tratar a los clientes de la misma manera:

DE LAS VENTAS

1. Un Asesor será capacitado durante un mínimo de 15 días contados a partir de su ingreso a la empresa. ✓
2. Es compromiso ineludible del Asesor asistir a las diferentes capacitaciones de productos que la empresa efectúe y ser evaluados luego de cada una de ellas.
3. Es deber del vendedor, recibir con una sonrisa amable al cliente desde que este ingresa a la empresa, preguntándole de qué manera se lo puede servir y asesorándolo durante todo el proceso de la venta.
4. Por ningún motivo un vendedor se referirá negativamente a la empresa o a alguno de sus compañeros en caso de que por error voluntario o involuntario de este, la cadena de servicio se haya roto.
5. Al inicio de cada día es deber del vendedor cerciorarse que su lugar de trabajo se halle completamente limpio y ordenado, pudiendo solamente en estas condiciones comenzar la jornada de labores.
6. Queda expresamente prohibido, tener documentos acumulados en el espacio de trabajo o alrededor de este, la imagen es la primera impresión que de la empresa y su gente tiene el cliente.
7. El vendedor deberá presentarse a trabajar puntualmente, con el uniforme completo que corresponde de acuerdo a cada día. (camisa correcta, corbata, pantalón gris, falda o pantalón, escarapela, procurando a diario reflejar una imagen impecable ante su entorno).
8. El vendedor deberá contar tanto en su ordenador como en su espacio físico de trabajo, con todas las herramientas y materiales de trabajo, tema que deberá ser siempre resuelto con anticipación, a fin de evitar demoras en la atención al cliente que inicia a las 08h15 de cada mañana. (computadora, impresora y accesorios en perfectas condiciones y configuraciones; stock de materiales de oficina en buen funcionamiento, folletería y catálogos de productos, stock de facturas, notas de crédito, guías de remisión, suficientes sueltos antes de empezar el día, etc.)
9. El vendedor siempre estará atento al ingreso de un cliente a la empresa, a fin de dejar de hacer lo que está haciendo para atender y asesorar al mismo, el cliente por ningún concepto podrá esperar que una tarea iniciada antes de su llegada sea concluida o de igual forma con una llamada telefónica y mucho menos podrá interactuar con sus compañeros mientras el cliente está presente para ser atendido.

10. El vendedor estará siempre dispuesto a colaborar con sus compañeros cuando así lo requieran, colaborando al contestar una llamada inmediatamente al percatarse que su compañero por encontrarse únicamente atendiendo a un cliente no puede hacerlo.
11. El vendedor deberá dejar en su sitio y en orden los productos que para concretar una venta fueron sacados de su lugar e indicados al cliente, inmediatamente después de concluida la visita del mismo.
12. El vendedor revisará durante la mañana, desde que inicia su actividad, su cartera de clientes a fin de alertar a los mismos sobre el vencimiento de sus facturas, no se esperará a la fecha de vencimiento del documento para proceder con el cobro pertinente.
13. Es obligación de cada vendedor cerciorarse de la existencia de un producto y la disponibilidad de entrega antes de cerrar una venta, a fin de evitar errores e inconvenientes con el cliente y por el contrario no se perderá una venta por suposiciones de que un producto no existe sin antes verificarlo o revisar la disponibilidad de conseguirlo.
14. Por ningún motivo se direccionará a un cliente hacia otra área de la empresa sin que este vaya acompañado del vendedor que le atiende a fin de demostrar la calidad de un producto determinado por ejemplo.
15. Semanalmente y por decisión de equipo, se nombrará un anfitrión de ventas, que será la persona a cargo de recibir al ingreso del local a todos los que nos visitan y direccionarlos a cualquier área de la empresa a la que desean ir; igualmente este vendedor direccionará a los clientes a la vendedora disponible más cercana para evitar que estos esperen, indistintamente de la cajera que lo atiende normalmente.
16. Mensualmente, rotarán en sus espacios físicos de trabajo a fin de dar la misma oportunidad de venta a todo el equipo.
17. Todo vendedor deberá conocer la Historia de Direl, su organigrama, metas, tácticas y estrategias de acción.
18. El vendedor externo deberá llevar siempre una hoja de ruta que detalle las visitas asignadas previamente por zona por su supervisor, y deberá demostrar que dichas visitas fueron efectuadas en el tiempo y día establecidos, a través de una firma o sello que estarán previamente registrados y deberá reportarse continuamente durante la jornada diaria de trabajo, al menos por cuatro ocasiones dependiendo de su ruta.
19. Cada vendedor deberá ir más allá y obtener del cliente información referente a la competencia lo que nos permitirá mejorar estrategias de venta.
20. Establecer lo que nos diferencia de la competencia y dar algo más de lo que da el resto.
21. Es deber de cada vendedor registrar a todos y cada uno de los clientes sin excepción antes de efectuar una venta, señalando todos los datos del cliente, nombre número de cedula o ruc dirección completa y teléfonos de contacto.
22. Es deber de cada vendedor imprimir sin excepción la guía de remisión y adjuntarla a la factura u orden de despacho cuando el cliente solicita servicio a domicilio.
23. Es compromiso de cada vendedor asistir puntual y oportunamente a las capacitaciones que se programaran anticipadamente para conocer más sobre los productos que se distribuyen en la empresa.

DE ATENDER AL CLIENTE

24. Darle seguimiento.
25. Estar pendiente de cada uno de nuestros clientes y detectar a tiempo su ausencia de la empresa, llamándolo e invitándolo a comprar con nosotros.
26. Si un vendedor no cumple con la recaudación de la cartera y notificación de vencimientos con anticipación. No puede esperar que la empresa cumpla con dicho vendedor en temas relacionados a comisiones.
27. Se incentivará a aquel vendedor que colabore y cumpla con lo planteado hasta aquí.
28. Reportes de ventas por productos para hacer pushing.
29. Cantidad de visitas, tipo de clientes visitados, tipo de productos ofrecidos. Una vez que sabemos el porqué, resolvámoslos mediante nuevos planteamientos de actuación y/o planes de formación.

DE LAS VENTAS A CRÉDITO

30. Se deberá notificar por escrito la posibilidad de una venta a crédito al Jefe de Crédito el cual receptorá la información de acuerdo a las políticas de crédito para su otorgación y entrega del crédito. ✓
31. El ejecutivo deberá notificar al cliente si su crédito fue aceptado o rechazado para su efectivización por lo cual recibirá la notificación por escrito por parte del Jefe de Crédito.
32. Es obligatorio que la factura original sea sellada por la empresa cliente y firmada por el representante legal o en su defecto por la persona autorizada por el representante legal (en este último caso es obligatorio una autorización original firmada por el representante legal) y reposar en su defecto la factura original para su cancelación o la copia de la factura en el departamento de crédito.
33. Los plazos establecidos para la facturación de los distintos clientes, serán notificados previo comunicado del departamento de crédito hacia el jefe de ventas y ejecutivos de ventas.
34. Cualquier solicitud de crédito de clientes deberá notificarse al departamento de crédito y cobranzas para la sumilla correspondiente y luego para la asignación del mismo.

DE LAS VENTAS EXTERNAS

35. El ejecutivo de venta (vendedor externo) deberá como responsabilidad emitir los reporte e informes necesarios que el equipo requiera.
36. Las ventas se deberán coordinar ordenadamente por semanas con el equipo que lo integra (rutas de entrega, documentos de respaldo, canales de comercialización, cartera de clientes, viajes a la provincia, localmente).
37. Se deberá abonar todas las recaudaciones realizadas en el día y notificar los documentos de respaldo.
38. Se debe atender cordialmente al cliente y tomar el pedido y confirmar con el informe de stock para la optimización de su entrega.
39. Para descuentos especiales deberá notificarse al jefe de ventas o a su superior Gerencia Comercial.
40. Se deberá dar seguimiento a la cartera de clientes.

41. Se deberá facturar diariamente los pedidos y cuadrar los valores correctamente.
42. Deberá cumplir con las metas asignadas dentro del área.
43. Realizar la evaluación de cartera con el jefe de ventas.

DE LAS CAJAS

44. Se receptorán los documentos para el cierre de caja únicamente los que estén debidamente compulsados, revisados y verificados.
45. Junto al cierre de cajas deben adjuntar las copias de las facturas y guías de remisión debidamente ordenada.
46. Se detallará la recepción de documentos para cierre de caja conforme a la descripción: (depósitos ordenados y compulsados, resumen del cuadro de caja con las respectivas observaciones totalmente detalladas, detalle de ventas, detalle de cobros y abonos de facturas a crédito, detalle de cheques recibidos por abonos y por ventas, reporte de movimientos de caja SAFDI, resumen de ingresos, cierre del SAFDI, soportes ordenados).
47. El cuadro de caja es individual y personal, por lo que no se puede realizar el cuadro de caja de otro caja.
48. Se debe detallar muy claramente las novedades de los cierres de caja para evitar el desgaste de tiempo y recursos.
49. El responsable final del dinero que se recibe es el Jefe de Ventas respectivo.
50. El dinero que se tiene de la recaudación de ventas y abonos del día, no se puede ocupar para ningún gasto, salvo el caso de autorización de gerencia y/o presidencia por escrito. Este reporte debe ser enviado y entregado en el cierre de caja.
51. Las papeletas de los depósitos deben quedar listas con los valores y referencias correctas para que al día siguiente sean depositado en los bancos.
52. Recibir detallado los cheques y efectivo de manera independiente, depositado en el día con referencia de cada una de las cajas.
53. Los depósitos deben hacerse antes de las 15h00 de cada día.
54. Todos los depósitos realizados durante el día deberán ser entregados en su totalidad, tanto documentos y referencias a la persona responsable de estos depósitos (Asistente general y Jefe Ventas) y ser anexado en el cuadro de cajas y notificar
55. Detallar en los comprobantes y documentos y entregue el banco detallar claramente de que es el trámite.
56. Todos los depósitos recibidos por abonos y ventas deberán ser entregado en el mismo día.
57. El dinero en efectivo realizado por ventas en cada una de las cajas deberá ser entregado en su totalidad, a Tesorería quedando únicamente el espacio para el fondo de cambio inicial.
58. Los depósitos realizados en la mañana deben ser entregados antes del mediodía deben ser notificados al Jefe de Ventas y a Tesorería y los depósitos de la tarde deben ser entregados en los cuadros de caja correspondientes totalmente detallados.
59. El jefe de ventas deberá verificar, supervisar, revisar y realizar el fondo de cambio y arquear ventas y caja de manera eventual.

DE LAS COMISIONES DE VENTAS

60. Para el pago de comisiones no se toma en cuenta el valor del IVA tanto para ventas y notas de crédito con relación a tarifa 12 y tarifa 0 con el descuento respectivo si fue aplicado.
61. Se pagarán las comisiones de manera nominativa de acuerdo a la disposición de gerencia comercial.

DE FALTANTES Y SOBRANTES

62. Si un valor sobrante o faltante queda pendiente, debe liquidarse por el mismo valor detallando específicamente la razón del monto pendiente.
63. Está terminantemente prohibido generara arrastres de algún tipo de faltantes y sobrantes y que sean cruzados con los cuadros de caja.
64. Si se realiza una venta a crédito y se la abona anticipadamente se lo tomará este rubro como un faltante y por ende será un anticipo de sueldo para quien lo haya realizado; por tal razón se deberá abonar el dinero en el día en que se efectivice la cancelación del crédito, salvo disposiciones de gerencia general por escrito sobre el documento de respaldo.

POLÍTICA DE CRÉDITO

CONCEPTO.- comprende los lineamientos que utilizarán la Gerencia Comercial y su equipo de Asesores, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente dentro de los parámetros determinados para ello.

OBJETIVOS.-

1. Determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito.
2. Otorgar facilidades de pago a nuestros buenos clientes bajo las condiciones más favorables para la empresa y con la garantía de que recuperaremos el monto dentro del plazo.
3. Dar la pauta para determinar si concede crédito a un cliente, así como su monto.
4. Utilización de fuentes de información adecuadas y métodos de análisis de créditos.

MÁXIMAS DEL CRÉDITO:

- *"Quien lo hace una vez, lo hace dos veces."*
- *"No se otorgará a un cliente más crédito del que puede pagar"*
- *"En una negociación a crédito, se cierra la venta cuando el dinero se cobra"*
- *"Ingresos Fijos, pagan gastos Fijos"*
- *"Ingresos variables, jamás podrán pagar gastos fijos"*
- *"Nunca se cobrarán créditos vencidos, se gestionarán pagos anticipados"*
- *"Se gasta lo que se sabe que se va a recibir"*

PROHIBICIONES PARA LA OTORGACIÓN DE UN CRÉDITO:

1. Direl, no otorgará crédito a las personas que por una u otra razón se nieguen a dar a la empresa parte o toda la información que se le solicite a fin de garantizar el pago de la deuda contraída; o que se niegue a firmar el acceso a los Burós de Crédito, o se nieguen a entregar cheque y letra de cambio en Garantía.
2. Direl, no otorgará crédito sin RESPALDO LEGAL SUFICIENTE: CHEQUE Y LETRA (AMBAS).
3. El Asesor debe informar al momento de la venta, que de entrar en mora por su deuda, deberá pagar el máximo interés vigente en la Legislación Ecuatoriana.

REQUISITOS PARA SOLICITAR CRÉDITO POR PRIMERA VEZ:

Para establecer una relación comercial con línea de crédito, requerimos de los siguientes documentos:

Personas Jurídicas:

- ✓ Copia de la cédula y certificado de última votación del representante legal y conyugue.
- ✓ Copia del Ruc
- ✓ Autorización de Ingreso a Buró de Crédito.
- ✓ Copia del Nombramiento Rep. Legal.
- ✓ Copia de la Escritura de Constitución de la Empresa con todas las actualizaciones.
- ✓ Nómina de Accionistas a la fecha.
- ✓ Firma de una Letra de Cambio, por el cupo de crédito otorgado; firma el Representante Legal.
- ✓ (2) Referencias Comerciales.
- ✓ (2) Referencias Bancarias (*cuenta activa, si registra protestos y saldo promedio*).
- ✓ Copia de Certificado del Registro de la Propiedad de bienes de la Compañía o de su Representante Legal.

✓ Cópia de matrículas de vehículo de la Compañía o de su Representante Legal.

Personas Naturales:

- a) Cópia de la cédula y certificado de última votación propia y del cónyuge.
- b) Autorización de Ingreso a Buró de Crédito.
- c) Firma de una Letra de Cambio, por el cupo de crédito otorgado; si es solter@ firma sol@, si es casad@ firmará con su cónyuge.
- d) (3) Referencias Comerciales.
- ✓ (2) Referencias Bancarias (*cuenta activa, si registra protestos y saldo promedio*).
- e) Cópia de Certificado del Registro de la Propiedad de bienes de la persona.
- f) Cópia de matrícula de vehículo de propiedad del solicitante.

Para formalizar una venta a crédito se requiere lo siguiente:

- 1. Para aquellos clientes que requieren el crédito por primera vez se les solicitará que realicen al menos por un lapso de 60 días compras al contado.
- 2. En toda venta a crédito, se solicitará un anticipo mínimo del 50 % del valor del crédito. **Direl NO FINANCIARÁ NINGUNA DEUDA AL 100%.**
- 3. El cliente deberá respaldar los pagos del crédito en el momento de emisión de la factura, para recibir un cheque posfechado se solicitará **OBLIGATORIAMENTE Y EN ESE MOMENTO LA AUTORIZACIÓN DE GERENCIA GENERAL.** Si el Gerente no se encuentra, la transacción no podrá procesarse.
- 4. Para todo crédito sea con respaldo o sin él (**CHEQUE O SIN CHEQUE**) se solicitará **AUTORIZACIÓN PREVIA EN EL INSTANTE DE LA COMPRA Y ANTES DE EMTIR LA FACTURA.**
- 5. En todo crédito se respetará los plazos **APROBADOS EN ESTA POLÍTICA DE ACUERDO A LA LÍNEA,** estos plazos se anotará el vencimiento de la factura

PLAZOS APROBADOS: ✓

Las Asesoras deberán respetar los siguientes **PLAZOS APROBADOS:**

LÍNEA	PLAZO MÁXIMO
Montos menores a 1000 dólares	8 días (cualquier línea)
Cemento	8 días
Hierro	8 días
Empastes	0 días
Perfilería	12 días
Otros	15 días
Plazos mayores CUALQUER LÍNEA	SOLICITARÁ AUTORIZACIÓN EXCLUSIVA DE GERENCIA GENERAL

Esta Gerencia podrá disminuir los días originalmente otorgados a conveniencia de la empresa.

OTRAS FORMAS DE CRÉDITO:

- 6. Se puede otorgar crédito con todas las tarjetas de crédito autorizadas a precios normales del sistema. Para los casos de CEMENTO, VARILLA, EMPASTES, Y PERFILERÍA; Se deberá SUBIR AL PRECIO NORMAL EL 8%.

SI EL CLIENTE ENVÍA A TERCEROS A COMPRAR A CRÉDITO:

- 7. Clientes que envíen a terceros a realizar facturas, deberán firmar Autorización a Terceros Original, entregada a Ustedes previamente, la que debe estar firmada por el cliente o el representante legal de la empresa. CAJA CONTROLA, si la persona que viene a facturar no es

Dirección: Av. Universitaria 03-52 y Quito
 PBX: 07 2582412
 e-mail: direl.dsensa@gmail.com
 www.facebook.com/Direl-Loja
 Twitter: @DirelLoja

la misma persona a la que se emite la factura, debe revisar la Carpeta respectiva y constatar la firma; si la persona no está autorizada, la CAJERA NO FACTURARÁ.

SUSPENSIÓN DE FACTURACIÓN A CRÉDITO: ✓

No se podrá facturar al cliente bajo ninguna circunstancia (SIN EXCEPCIÓN A ESTA REGLA) cuando:

8. Tenga factura(s) vencida(s) por más de 1 días, mientras no respalde o pague la totalidad de su deuda.
9. Registra cheques devueltos por inconformidad de forma
10. Registra cheques protestados por insuficiencia de fondos
11. Esté por encima del cupo de crédito asignado.

SUSPENSIÓN DEFINITIVA DE CRÉDITO,

Se suspenderá de manera definitiva la línea de crédito a los clientes, en las siguientes situaciones:

12. Al primer cheque protestado por insuficiencia de fondos.
13. Al segundo cheque devuelto por causales de forma (mal firmado o mal escrito).

MODO DE FACTURACIÓN A CRÉDITO:

14. Es obligatorio que la factura original sea sellada y/o firmada por el solicitante del crédito o su representante mediante la Autorización a terceros.
15. Se aceptarán firmas de personas autorizadas, siempre y cuando el solicitante del crédito, haya FIRMADO Y ACEPTADO LA CARTA DE AUTORIZACIÓN.
16. Los plazos y cupos establecidos para la facturación de los distintos clientes, serán notificados previo comunicado de Gerencia Comercial.
17. Se hará constar expresamente en cada factura y de modo obligatorio, el plazo exacto en días y se receptorá el cheque de respaldo para los días exactos anotados en la factura.
18. No se pondrá el sello de cancelado en facturas emitidas a crédito, aun si tenemos cheque posfechado, se explicará al cliente que así lo solicitare que el sello de cancelado se lo pondrá cuando se haya efectivizado el pago en nuestra cuenta.
19. Se entregará la factura original para efectos de pago únicamente a clientes Constructoras y Empresas; para el caso de Personas Naturales retendremos la factura original.

COBRO DE INTERESES DE MORA:

20. Se establece un período de gracia de 5 días, para clientes frecuentes; en los que no habrá recargo de intereses, pero tampoco se permitirá generar nuevas facturas, mientras no esté al día con sus facturas.
21. Se cobrará intereses de MORA EN VENCIMIENTOS MAYORES A 30 días.

PAGARÉS, PAGO DE CHEQUES, CHQUES PROTESTADOS Y DEVUELTOS:

22. Todo CHEQUE que se encuentre en la empresa como respaldo de una cuenta a crédito deberá reposar bajo responsabilidad exclusiva de CAJA GENERAL y deberá estar ingresado al sistema.
23. Todo CHEQUE que se haya recibido como soporte de una factura a crédito deberá ser depositado o efectivizado bajo responsabilidad de la encargada de CAJA GENERAL antes de los 20 días posteriores a la fecha de giro, tal como reza la ley de cheques para que sea válida cualquier acción legal posterior en la que se pueda o deba incurrir.
24. Todo CHEQUE, que se pretenda cobrar por la vía Legal y del que no hayamos podido recaudar su valor mediante negociación con el cliente; por ningún concepto sobrepasará el plazo máximo de Ley para su presentación ante el juzgado, que es de 6 meses.

Dirección: Av. Universitaria 03-52 y Quito

PBX: 07 2582412

e-mail: direl.disenso@gmail.com

www.facebook.com/Direl-Loja

Twitter: @DirelLoja

25. Toda LETRA DE CAMBIO, tiene una validez legal para su presentación a cobro de tres años a partir de la fecha de vencimiento.
26. Los cheques devueltos por razones imputadas al cliente, tendrán un recargo que consiste en el valor por comisión que genera el Banco, por el trámite de protesto y/o devolución.
27. Para el caso de cheques protestados por insuficiencia de fondos, la empresa cobrará el máximo % legal por mora vigente, a más del valor de la comisión que cobra el Banco.
28. En caso de que un cliente que mantenga un cheque posfechado en la empresa, nos solicite esperar el cheque o no depositarlo en el día que corresponde, deberá acercarse a la empresa a cambiarlo de manera obligatoria por otro cheque para la nueva fecha; caso contrario es imposible para nosotros esperar para su depósito.
El cliente dispondrá de 24 horas para efectuar el cambio, caso contrario su solicitud de espera no tendrá efecto y la empresa procederá a depositarlo conforme estaba previsto.
29. Un cliente a quien se le haya protestado un cheque por cualquier causa, tiene un plazo no mayor a 3 días calendario para acercarse a la empresa a cancelar su deuda, si al día 4 el cliente no ha respondido por su deuda; será cobrado por la vía Legal.
30. Las restricciones con respecto a la facturación a crédito, deben notificarse por escrito al personal implicado, de manera que se cumplan las disposiciones que se den en torno a cada caso; así mismo es responsabilidad de la Jefatura de Crédito y Cobranza, monitorear su cumplimiento.
31. Tanto el Departamento de Crédito y Cobranzas, como el Área de Ventas, tienen que registrarse obligatoriamente al cumplimiento de estas políticas, aprobadas previamente por la Presidencia y Gerencia General.
32. El Área de Ventas, no podrá otorgar crédito unilateralmente, para todo proceso de este tipo deberá solicitar el criterio y autorización del Jefe de Crédito y Cobranza.
33. Todo vendedor de Direl Cia. Ltda. recibirá y estudiará un ejemplar de las Políticas de Crédito y Cobranzas Vigentes, de esta manera estará informado y aplicará dichas políticas.
34. La sola puesta en conocimiento de esta Política, avala su aceptación y será sustento suficiente para hacerla responsable directa pecuniario por el pago de los valores que a causa de la inobservancia o incumplimiento demostrado de las mismas, impida a la empresa cobrar o recaudar los valores por facturas de ventas a crédito en el plazo pactado inicialmente.
35. El vendedor solicitará en todo tiempo a la Jefatura de Créditos y Cobros la tabla de crédito y amortización de deuda (saldos pendientes, saldos realizados) vigente.

POLÍTICAS DE COBRANZA:

1. Los ejecutivos de ventas deberán revisar obligatoriamente los saldos pendientes de los clientes antes de facturar a crédito y recordar a los clientes que tienen facturas vencidas, si el plazo excede el permitido notificarán previa consulta al Jefe de Crédito y Cobranza, la no facturación mientras no cancele los valores adeudados.
2. Se notificará al comité de crédito los inconvenientes presentados en la recaudación de los créditos semanalmente los días lunes, para la solución de los mismos.

DE RIESGO CREDITICIO:

3. Se minimizará el riesgo de crédito a través del cobro anticipado de los valores adeudados; así como de la aplicación de las políticas por pronto pago.
4. Se notificará por escrito a Presidencia el informe de Cartera y la secuencia del proceso de recaudación; así como la fecha de cumplimiento de pago en la que se detallara el motivo del porque el cliente no llegó a realizar el pago y las políticas que se debe aplicar a cada caso.
5. Se realizara una segunda y tercera visita al cliente, en caso de cartera incobrable para renegociar la deuda; en caso de no obtener resultados positivos y cuidando en todo momento de no exceder los plazos máximos que permite la ley para la presentación de cheques y trámites judiciales expuestos en este Manual; se dará aviso al Abogado de la empresa, previa coordinación con gerencia General.
6. Para efectuar una cuarta visita, sin proceder a la vía Legal se deberá notificar al comité de crédito.
7. Se tratará por todo los medios de evitar la cobranza judicial.

CARTERA INCOBRABLE, CARTERA VENCIDA Y CARTERA POR VENCER:

8. Se llevarán los indicadores de riesgo y de cobro semanalmente mediante los indicadores de gestión de cobro.

DE LA RECAUDACIÓN:

9. Los depósitos realizados por efectos de recaudación de cartera, serán entregados al Departamento de ventas, para que se registren en el sistema y éstos a su vez los reportarán debidamente a Contabilidad en sus cuadros de Caja, Tesorería deberá contabilizarlos en el día y notificados al departamento de créditos y cobranzas.
10. Los cheques puestos a la vista se harán efectivos en la fecha y día que han sido girados.

DE LA DEVOLUCIÓN DE PAGARES Y LETRAS DE CAMBIO:

11. Toda vez pagada la totalidad de la deuda y de no requerir el cliente más crédito, se efectuará la entrega del pagaré y letra de cambio únicamente al cliente que lo suscribió, con el sello de cancelado y mediante un oficio numerado; en dicho oficio deberá constar la firma del cliente con la leyenda de "recibí conforme pagaré cancelado" y reposar en nuestro archivo de pagarés devueltos.

DE REGULARIZACIÓN DE DOCUMENTOS:

12. Todo cheques devuelto o protestado, lo recibirá el Jefe de Crédito y Cobranza, quien entregará una copia del mismo a Presidencia y otra al vendedor que lo recibió para que contribuya a la cobranza de los valores; cuyo depósito deberá constar el valor de la comisión del Banco más el valor del cheque, por lo cual queda bajo responsabilidad del jefe de crédito supervisar que los depósitos sean los correctos para que sea notificado al Jefe de Tesorería.

13. Los cheques que respaldan cartera serán depositados antes de ser abonados en el sistema, se abonará siempre y cuando el Área de Cartera confirme su acreditación en efectivo a la cuenta de la empresa.
14. Una copia de la regularización de cheques vía depósitos deberá ser entregada a Tesorería para su debido registro contable.
15. Una vez recibidos los cheques o efectivo por recuperación de cartera y de ser realizado el conteo físico en presencia del cajero y el Jefe de Tesorería, se procederá a dar el visto bueno de Tesorería para su envío al Banco.
16. Cobranzas deberá presentar los depósitos de cheques posfechados cuya acreditación haya sido confirmada, a la fecha de su confirmación al Jefe de Ventas, para que estos valores sean abonados.
17. Todos los documentos originados en el día deben ser autorizados en el día en que se realizó la transacción.
18. Los valores correspondientes a pagos de facturas a créditos, son sumamente delicados y por tal razón deberán ser abonados en el sistema, por el valor real exacto y ser aplicados al cliente que corresponde invariablemente; los abonos deben coincidir exactamente con el depósito y/o cheque; y debe validarse detallando el origen de donde proviene en el documento físico. Para efectos de control, Tesorería notificará las novedades y en caso de incumplimiento se enviara un memorándum por parte de Tesorería al vendedor que corresponda por escrito; de existir más de tres inconsistencias entre los valores de los abonos físicos y los abonos del sistema, se sancionará al cajero con el 10% de los ingresos percibidos durante el mes de la falta, siendo además el Cajero responsable de la cobranza y regularización de los abonos mal efectuados. De existir una segundo llamado de atención por este motivo, se emitirá un llamado de atención por escrito por Gerencia General y de darse repetidas acciones de este tipo, sin que se apliquen por parte de cajero los correctivos necesarios, la empresa se reserva el derecho a dar por terminado unilateralmente y sin responsabilidad económica de ninguna naturaleza el contrato con este cajero en la Compañía.
19. Todas la devoluciones de efectivo por concepto de retenciones de compras realizadas deben ser ingresadas correctamente en el sistema, por ningún motivo se deberá realizar egresos de caja, en caso de incumplimiento aplican las sanciones descritas en el inciso anterior.
20. Todos los abonos en los que se involucren facturas, retenciones, y liquidaciones de compra no podrán ser procesados sin que falte ninguno de los documentos antes mencionados.



**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. AL PERÍODO DEL 1
DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

ANEXO 2

PLANIFICACIÓN

- ✓ Planificación preliminar
- ✓ Planificación específica
- ✓ Evaluación de control interno
- ✓ Carta de control interno

**PLANIFICACIÓN PRELIMINAR Y ESPECÍFICA DEL EXAMEN DE AUDITORÍA
INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE LA EMPRESA DIREL MATERIALES DE
CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31
DE DICIEMBRE DE 2013**

MEMORANDO DE PLANIFICACIÓN	
Entidad: Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda.	
Auditoría integral a: Componente de Ventas	Periodo: 01 de enero al 31 de diciembre de 2013
Preparado por: Betty R. Guamán L.	Fecha: 04/11/2015
Revisado por: Mgs. Graciela Castro	Fecha: 31/01/2015
1. REQUERIMIENTOS DE LA AUDITORÍA	
2. FECHA DE INTERVENCIÓN	FECHA ESTIMADA
- Orden de trabajo	04/11/2014
- Inicio del trabajo en el campo	17/11/2014
- Finalización del trabo en el campo	10/12/2014
- Discusión del borrador del informe con los funcionarios	26/01/2015
- Prestación del informe a la dirección	31/01/2015
- Emisión del informe final de auditoría	31/01/2015
3. EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO	NOMBRES
Supervisor	Mgs. Graciela Castro
Jefe de equipo	Betty R. Guamán L.
4. DÍAS PRESUPUESTADOS	
62 días laborables distribuidos en las siguientes fases	
FASE I: Conocimiento Preliminar	
FASE II: Planificación	
FASE III: Ejecución	
FASE IV: Comunicación de Resultados	
5. RECURSOS FINANCIEROS Y MATERIALES	
<ul style="list-style-type: none"> a. Materiales <ul style="list-style-type: none"> - Computador - Impresora - Útiles de oficina - Copias - Materiales de oficina 	

- USB
- Llamadas
 - b. Viáticos y viajes
- Movilización y transporte a la entidad auditada
- Costo de inscripción del proyecto de fin de titulación

6. ENFOQUE DE LA AUDITORÍA

6.1 Información general de la entidad

Misión: *“Satisfacer las necesidades del sector de la construcción en un ambiente único y diferente, donde nuestro cliente encuentre variedad de productos con garantía y excelente servicio.”*

Visión: *“Ser el mejor Centro de Negocios para la Construcción, reconocido y preferido por su excelencia.”*

Objetivos:

Objetivo general:

Comercializar todos materiales que necesita para la construcción, remodelación, reparación, equipamiento y decoración.

Objetivo específicos:

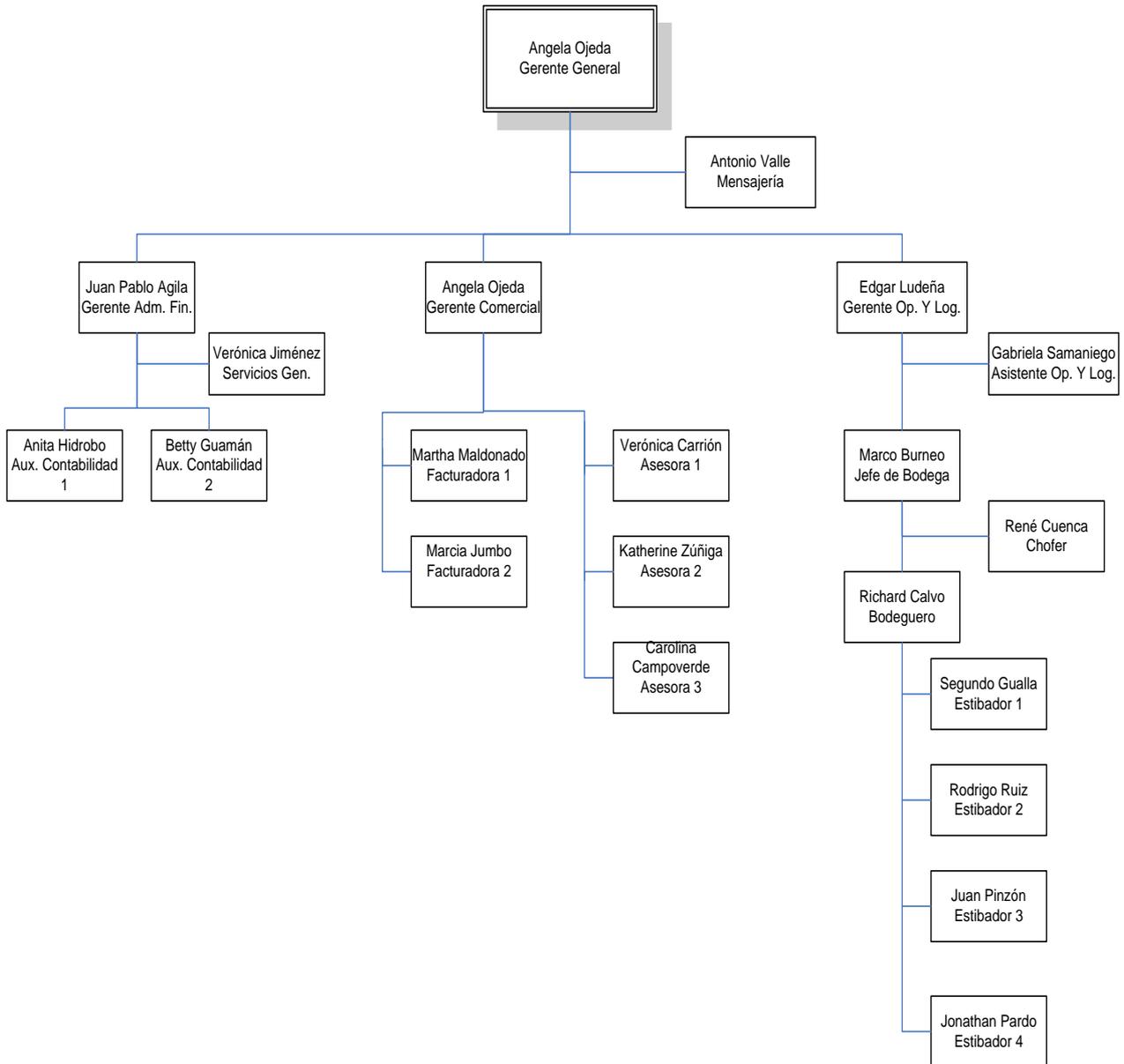
- Prestar un servicio eficiente y adecuado para satisfacer las necesidades de los clientes con un sistema operativo, de conciencia y responsabilidad del personal, para así transmitir una imagen de humildad, confianza, seriedad, profesionalidad. Ser creativos, autosuficientes, positivos, tener presencia y un trato agradable al momento de realizar una venta.
- Establecer procedimientos de ingreso, recepción, almacenaje, manipulación, traslado y salida de mercadería; mediante un eficiente y eficaz sistema operativo, conciencia y responsabilidad de todos nosotros, minimizando así horas improductivas y posibles accidentes laborales.
- Alcanzar y mantener altos estándares de eficiencia y calidad en cada una de las áreas de la empresa, contando con capital humano capacitado e incentivado.

Actividades principales: Su principal actividad es la distribución y venta al por mayor y menor de todas las líneas de materiales y acabados para la construcción, remodelación y reparación, en el que el constructor encuentre absolutamente todos los materiales que necesita.

Estructura organizativa

Direl Cía. Ltda.

Organigrama General



Fuente: Direl Materiales de Construcción

Autor: Betty R. Guamán L.

Financiamiento:

Su principal fuente de financiamiento son las instituciones financieras de la ciudad de Loja como: Banco de Loja, Banco Internacional, Banco de Pichincha Cooperativa de ahorro y crédito

Manuel Esteban Godoy, Cooperativa Padre Julián Lorente, Cooperativa la Merced y La Cooperativa Fortuna.

Principales fuerzas y debilidades

Fortalezas:

- Liderazgo Gerencia-Presidencia
- Variedad de productos a comercializar
- Exhibición de mercadería
- Localización
- Espacio físico
- Buenas relaciones con los clientes
- Distribución directa
- Excelente talento humano

Debilidades:

- Iliquidez
- Alto endeudamiento
- Falta de planificación financiera, de créditos a clientes y de compras
- Falta de formación del personal: atención al cliente, poder de convencimiento, cerrar negocios adecuadamente, educación con el cliente.
- Falta de interés con el cliente: no son atentos, no se preocupan por atenderlo cuando ingresa a la empresa.
- Alto índice de devoluciones de mercadería y devolución de anticipos por no contar con la mercadería requerida.
- Falta de inventario actualizado
- Carencia de stock
- Demora en la entrega de materiales
- No existe un control de rotación de inventarios máximos y mínimos

Principales oportunidades y amenazas

Oportunidades:

- Crecimiento demográfico, familia, barrios
- Plan de inversión del gobierno central y municipal
- Demanda en provincia y cantones

Amenazas:

- Mercado de precios deslealtad
- Aumento de costos en materiales
- Políticas del gobierno
- Existencia de nuevos competidores

Componentes escogidos para la fase de la ejecución

El principal componente para la ejecución de la auditoría es el área de ventas de la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en el periodo comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013.

6.2 Enfoque a

Se enfoca a la cuatro principales auditorías que son:

Auditoría Financiera

- Auditoria de Control Interno
- Auditoría de Gestión y
- Auditoría de Cumplimiento

6.3 Objetivos:**Objetivo General**

Realizar un examen de auditoría integral al área de ventas de la empresa Direl Materiales de Construcción, correspondiente al periodo del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013.

Objetivo específico

1. Evaluar el sistema de control interno al área de ventas implementado en la entidad.
2. Aplicar lo indicadores de gestión institucional al área de ventas, con el propósito de establecer el nivel de eficiencia, efectividad, economía y calidad del servicio y/o producto otorgado.
3. Determinar los índices y ratios financieros.
4. Evaluar el cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias, estatutarias y políticas de la entidad.
5. Emitir el informe de auditoría integral, que contendrá los comentarios, conclusiones y recomendaciones.

6.4 Alcance

El examen de auditoría integral abarca el análisis a las cuentas: Ventas de materiales 12% y 0%, descuento en ventas y devoluciones en ventas 12% y 0% del Balance de Pérdidas y Ganancias cubrirá además la evaluación, implementación y funcionamiento del sistema de control interno, cumplimiento de los disposiciones legales y reglamentarias relacionadas a las ventas y finalmente determinar el grado de eficiencia, eficacia y calidad por el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013.

6.5 Indicadores de gestión

En la empresa Direl Materiales de Construcción se aplicará Indicadores de eficiencia, eficacia y calidad.

6.6 Resumen de los resultados de la evaluación del control interno

NIVEL DE CONFIANZA		
ALTO	MEDIO	BAJO
15% -50%	51%-75%	76%-95%
85%-50	49%-25%	24%-5%
BAJO	MEDIO	ALTO
NIVEL DE RIESGO		

Anexo 2.1

COMENTARIO:

La evaluación de control interno al área de ventas de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., implantado por la entidad posee un nivel de confianza de 57.5% y un riesgo 42.5%, lo que determina un nivel de confianza y riesgo medio.

A continuaciones detallamos los principales riesgos:

- 1) Falta de seguimiento, supervisión y monitoreo en el área de ventas.
- 2) No se entregan recibos a los clientes de abonos o pagos realizados.
- 3) El inventario de mercadería se encuentra desactualizado.
- 4) Falta de personal que controle los despachos de mercadería
- 5) Incumplimiento de las políticas de crédito y cobranza.

6.7 Calificación de los factores de riesgo de auditoría

Matriz de riesgos Anexo 2.2

6.8 Trabajo a realizar por los auditores en la fase de la ejecución

Programas de auditoría Anexo 2.3

6.9 Plan de muestreo

Para la evaluación de la auditoría financiera, de cumplimiento y de gestión se aplicará la siguiente muestra para poblaciones finitas.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{E^2 (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Dónde: N = Total de la población

Z = 1.96 al cuadrado (si la confianza es del 95%)

p = variabilidad positiva (0,5)

q = variabilidad negativa (0,5)

E = Error muestral (5%)

Auditoría Financiera

En año 2013 la entidad Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., emitió 24325 facturas, lo cual se realizara el análisis de 378 facturas.

$$n = \frac{24325 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 (24325 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = 378$$

6.10 Marcas de auditoria:

- ✓ Confirmado
- ∑ Sumatoria
- = Conformidad
- ⚡ No conformidad

Orden de trabajo-001-MAI-UTPL.

Loja, 1 de octubre de 2014

Ing.

Betty Rocío Guamán León

MAESTRANTES DE AUDITORIA INTEGRAL –UTPL-

Ciudad.-

De conformidad al Estatuto de la Universidad Técnica Particular de Loja y en cumplimiento al Programa Segunda Edición Puzzle 11, de graduación de la Maestría de Auditoría Integral, agradeceré a usted realizar el examen de auditoría integral, área de ventas de la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., por el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2013.

Los objetivos de la auditoría integral son:

Objetivo General:

- Realizar un examen de auditoría integral al área de ventas de la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., correspondiente al periodo del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013.

Objetivo específico son:

- Evaluar el sistema de control interno al área de ventas implementado en la entidad.
- Aplicar los indicadores de gestión institucional al área de ventas, con el propósito de establecer el nivel de eficiencia, efectividad, economía y calidad del servicio y/o producto otorgado.
- Determinar los índices y ratios financieros.
- Evaluar el cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias, estatutarias y políticas de la entidad.
- Emitir el informe de auditoría integral, que contendrá los comentarios, conclusiones y recomendaciones.

El presente trabajo, será ejecutado por usted en calidad de Jefe de Equipo y Supervisora Mgs. Graciela Castro. Como resultado de la auditoría integral se emitirá el informe de auditoría que contendrá los respectivos comentarios, conclusiones y recomendaciones que se sustentará en los papeles de trabajo procedimientos de auditoría aplicables en las circunstancias.

Atentamente,

Mgs. Graciela Castro Iñiguez

NIT 001

Loja, 03 de octubre de 2014

Sra.

Angela Elizabeth Ojeda Espinosa

GERENTE GENERAL DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCION CIA. LTDA.

Ciudad.-

De nuestra consideración:

Por medio del presente le expresamos u cordial saludo y nos permitimos notificar el inicio de labores de la auditoría integral al área de ventas, el mismo que comprende desde el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, en Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., la fecha de inicio se la llevará a cabo el día 03 de octubre de 2014 y finalizará el 31 de diciembre de 2015.

Para la correcta ejecución de la auditoría integral le solicitamos se digne comunicar al personal de las áreas administrativas, financieras, operativas y de más personal relacionado sobre el trabajo a realizarse en la entidad, con el objetivo de obtener información necesaria y oportuna para el cumplimiento de nuestro trabajo.

Sin otro particular que informar y convencidos de su atenta colaboración le expresamos nuestro respetuoso agradecimiento.

Atentamente,

Betty R. Guamán L.

Jefe de Equipo



DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS
PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
MATRIZ DE EVALUACION DE CONTROL INTERNO
COMPONENTE: ÁREA DE VENTAS

ANEXO 2.1

AMBIENTE DE CONTROL		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	7.75	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	10	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	77.5%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	22.50%	ALTO	MEDIO	BAJO
EVALUACIÓN DE RIESGO		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	6	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	11	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	54.5%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	45.45%	ALTO	MEDIO	BAJO
ACTIVIDADES DE CONTROL		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	9.25	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	20	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	46.25%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	53.75%	ALTO	MEDIO	BAJO
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	7	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	9	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	77.77%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	22.23%	ALTO	MEDIO	BAJO
MONITOREO Y CONTROL		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	4.50	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	10	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	45%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	55%	ALTO	MEDIO	BAJO
GLOBAL		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	34.50	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	60	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	57.5%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	42.5%	ALTO	MEDIO	BAJO

Comentario: La evaluación de control interno al área de ventas de Direl Materiales de Construcción, se obtuvo un nivel medio de confianza y riesgo, por lo que se debe aplicar pruebas sustantivas y de cumplimiento en la entidad.



DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
 EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS
 PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
 COMPONENTE: ÁREA DE VENTAS

ANEXO 2.2

MATRIZ DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE RIESGOS DE AUDITORÍA

Componentes y afirmaciones	Riesgo y su fundamento	Control clave	Pruebas de cumplimiento	Pruebas sustantivas
<p>Área de ventas de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda.</p>	<p style="text-align: center;">Medio</p> <p>No existe una supervisión adecuada en el proceso de ventas.</p> <p>Desinterés de las vendedoras.</p> <p>Personal desconoce de las políticas de crédito y cobranza, pese a que se les entregó la información.</p> <p>Inventario desactualizado.</p> <p>No aplican indicadores de gestión.</p> <p>Falta de personal en el despacho de mercadería.</p> <p>No se entregan recibos de pago por los abonos o pago de facturas</p>	<p>Reglamento de Crédito con políticas y procedimientos para aprobación de créditos.</p> <p>Manual de funciones del área de crédito.</p> <p>Arqueos de caja</p> <p>Sistema informático para el procesamiento de las operaciones.</p> <p>Archivos cronológicos y secuenciales</p>	<p>Identificar las acciones que realizan las vendedoras para recuperación de cartera.</p> <p>Identificar las razones de porque no se realizan las constataciones físicas de inventario.</p> <p>Verificar el cumplimiento de las funciones de los departamentos relacionados a las ventas.</p> <p>Identificar los objetivos del área de ventas.</p> <p>Comprobar que todos los ventas a crédito fueron autorizadas por el Gerente General</p>	<p>En base a una muestra de las ventas realizadas en el año 2013 determine la razonabilidad de los saldos, verificando su integridad, veracidad, y correcta valuación.</p> <p>Verifique que todas las ventas se encuentran registradas y que las facturas físicas se encuentren debidamente archivadas.</p> <p>Verificar que el despacho de la mercadería este acorde a lo facturado.</p> <p>Verifique que todos los depósitos recaudados por las ventas fueron depositados en las cuentas de la empresa.</p>

				<p>Diseñar y aplicar indicadores de gestión e identificar los casos de incumplimiento.</p> <p>Determinar índices financieros.</p> <p>Mediante encuestas determine la calidad del servicio que brinda la entidad a los clientes.</p>
Elaborado por: BRGL				
Fecha: 05/01/2015				

ANEXO 2.3

**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES
DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERÍODO DEL 1 DE ENERO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.**

PROGRAMA DE AUDITORIA

COMPONENTE: Área de Ventas / Enfoque Financiero

Nº	PROCEDIMIENTOS	Ref. P/T	ELABORADO	
			POR	FECHA
	Objetivo: Verificar que los saldos de la cuenta ventas cuentan con criterios de integridad, veracidad y correcta valuación, que permitan expresar una opinión sobre su razonabilidad, y que cumplen con los principios de contabilidad generalmente aceptados.			
	Procedimiento			
1	Solicite el Balance General del año 2013 y el mayor de la cuenta ventas 0% y 12%.		BRGL	03/10/2014
2	Seleccione una muestra y realice papeles de trabajo que permita determinar la razonabilidad de la cuenta verificando su veracidad, integridad y correcta valuación.		BRGL	24/01/2015
3	Evalúe que cada una de las ventas realizadas este contabilizada y este sustentada con su respectivos comprobante de venta.		BRGL	24/01/2015
4	Compruebe que las cantidades que indican en las órdenes de despacho de mercadería, corresponde a lo facturado.		BRGL	27/01/2015
5	Verifique que todo el dinero recaudado generado de las ventas fue depositado en forma íntegra.		BRGL	29/01/2015
6	Verifique las causas que generaron la anulación de las facturas de ventas.		BRGL	29/01/2015
7	Si en la ejecución de la auditoría se encontró novedades significativas, comunique los resultados a las personas involucradas para obtener puntos de vista adicionales que modifiquen o confirmen los hallazgos.			

8	Elabore la hoja de hallazgo en el que constarán los comentarios conclusiones, y recomendaciones. En cada comentario, considere los atributos de condición, criterio, causa y efecto que le permitirá elaborar el informe de auditoría.		BRGL	29/01/3015
Elaborado por: BRGL				
Fecha: 05/01/2015				

**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES
DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERÍODO DEL 1 DE ENERO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.**

PROGRAMA DE AUDITORIA

COMPONENTE: Área de Ventas / Enfoque Cumplimiento

Nº	PROCEDIMIENTOS	Ref. P/T	ELABORADO	
			POR	FECHA
	Objetivo: Verificar el cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias, políticas y demás normas involucradas en el desarrollo de las operaciones de ventas.			
	Procedimiento			
1	Solicite la normativa interna y externa vigente en el período de examen, relacionada con las ventas del año 2013.			
2	Realice un análisis de la legislación vigente e identifique los aspectos a evaluar.			
3	Con la muestra seleccionada determine si se cumplió con las políticas de crédito y cobranza.			
4	Si en la ejecución de la auditoría se encontró novedades significativas, comunique los resultados a las personas involucradas para obtener puntos de vista adicionales que modifiquen o confirmen los hallazgos			
5	Elabore la hoja de hallazgo en el que constarán los comentarios conclusiones, y recomendaciones. En cada comentario, considere los atributos de condición, criterio, causa y efecto que le permitirá elaborar el informe de auditoría.			
Elaborado por: BRGL				
Fecha: 05/01/2015				

**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIRECCIÓN MATERIALES
DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERÍODO DEL 1 DE ENERO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.**

PROGRAMA DE AUDITORIA

COMPONENTE: Área de Ventas / Enfoque Gestión

Nº	PROCEDIMIENTOS	Ref. P/T	ELABORADO	
			POR	FECHA
	Objetivo: Evaluar la eficiencia, eficacia y calidad de la gestión empresarial, en cumplimiento de sus planes, programas, metas y objetivos.			
	Procedimiento			
1	Solicite el Plan Estratégico y Plan Operativo Anual vigente.			
2	Identifique los objetivos relacionados al proceso de ventas y formule los indicadores.			
3	Elabore el tablero de control que contenga nombre del indicador, estándar, periodicidad, cálculo, unidad de medida y análisis de resultado			
4	Elabore y aplique la encuesta a la muestra seleccionada, y determine el nivel de satisfacción y el grado de cumplimiento del objetivo.			
5	En caso de existir brechas desfavorables, identifique las causas que originaron el incumplimiento de los objetivos.			
6	Si en la ejecución de la auditoría se encontró novedades significativas, comuníquese los resultados a las personas involucradas para obtener puntos de vista adicionales que modifiquen o confirmen los hallazgos			
7	Elabore la hoja de hallazgo en el que constarán los comentarios conclusiones, y recomendaciones. En cada comentario, considere los atributos de condición, criterio, causa y efecto que le permitirá elaborar el informe de auditoría.			

Elaborado por: BRGL

Fecha: 05/01/2015



DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
 EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS
 PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO
 COMPONENTE: ÁREA DE VENTAS

EAI/DMC/ACI
1/7

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO

CALIFICACIÓN DE LOS NIVELES DE CONFIANZA Y RIESGO

Nº	PREGUNTA	PT	SI	NO	PARCIAL	CT	OBSERVACIONES
	SUMAN	10				7.75	
<u>Ambiente de control</u>							
1	¿Se han definido valores éticos y de conducta para el buen desempeño de los empleados?	1	x			1	El reglamento interno de trabajo de Direl señala la conducta que deben mantener los trabajadores.
2	¿Son comunicados estos valores a través de un documento como: un manual, instructivos o memorando?	1	x			1	A todo el personal que ingresa a la entidad se le entrega el Reglamento Interno de trabajo y reglamento interno de higiene y seguridad ocupacional.
3	¿Se han definido y comunicado las sanciones disciplinarias por el mal comportamiento del personal?	1	x			1	El en reglamento interno señala las sanciones por incumplimiento de alguna norma.
4	¿Existe independencia en el personal, para ejercer las funciones, obligaciones laborales, y emitir informes.	1	x			1	Se observó que si existe independencia en las funciones, existe personal: para vender, cobrar y despachar la mercadería.
5	¿Predica con el ejemplo por parte de los directivos y ejecutivos en relación al compromiso de actuar con ética e integridad?	1	x			1	Los directivos preparan charlas que son impartidas a todo el personal.
6	¿Existe un reglamento interno de trabajo y manual de funcional que defina las funciones del personal del área de ventas?	1			x	0.50	Existe el manual de funciones, pero el personal no conoce claramente sus funciones a desempeñar.
7	¿Carecen de parentesco las personas que se desempeñan en áreas de control con las que manejan custodian valores o dinero?	1	x			1	Se verifico las hojas de vida y se determinó que no existen familiares trabajando en la entidad.
8	¿Existe un reglamento interno de trabajo?	1	x			1	Se entrega a cada uno de los trabajadores cuando ingresa a la empresa.
9	¿Existen parámetros definidos en relación a los perfiles de contratación de empleados?	1			x	0.25	Solo se realiza la entrevista entre el gerente general y presidente.
10	¿Existe un programa de capacitación anual para los empleados?	1		x		0	No existe un programa de capacitación.
<u>CALIFICACIÓN TOTAL</u>			CT			7.75	
<u>PONDERACIÓN TOTAL</u>			PT			10	
<u>NIVEL DE CONFIANZA: NC</u>			NC			77.5%	
<u>NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%</u>			RI			22.5%	

Elaborado: BRGL

Fecha: 15/01/2015



DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
 EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS
 PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO
 COMPONENTE: ÁREA DE VENTAS

EAI/DMC/ACI
2/7

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO							
CALIFICACIÓN DE LOS NIVELES DE CONFIANZA Y RIESGO							
Nº	PREGUNTA	PT	SI	NO	PARCIAL	CT	OBSERVACIONES
	SUMAN	11				6	
<u>Evaluación de riesgo</u>							
1	¿Los objetivos de la empresa son conforme a las metas que desean alcanzar?	1	x			1	Plan Estratégico y negocios 2011-2014.
2	¿Hay consistencia entre los objetivos generales o estratégicos con los presupuestos operativos?	1	x			1	Plan Estratégico y negocios 2011-2014.
3	¿Los objetivos han sido difundidos entre el personal del área?	1			x	0.50	El personal de la entidad desconoce de los objetivos, pese a que la administración los ha dado a conocer.
4	¿Se ha definido un reglamento interno relacionado con el área de crédito	1	x			1	Cuenta con manual de políticas de crédito y cobranza.
5	¿Existe supervisión en el área de ventas?	1			x	0	No existe una supervisión en cuanto a la atención de clientes, facturación y despacho de mercadería.
6	¿La entidad aplica las políticas de crédito y cobranzas?	1			x	0.50	Existe un valor significativo de cheques protestados por insuficiencia de fondos que están en proceso judicial.
7	¿La entidad identifica y evalúa los riesgos?	1		x		0	No cuenta con personal que identifique y evalúe los riesgos.
8	¿Se dispone de un sistema automatizado de datos, actualizado y opera con normalidad?	1	x			1	La entidad maneja el sistema ISYPLUS
9	¿El acceso al sistema informático de ventas es restringido para el personal no autorizado?	1	x			1	Cada persona posee una clave de acceso al sistema.
10	¿Se conocen las necesidades, expectativas y nivel de satisfacción que tienen los clientes?	1		x		0	No se aplicado encuesta, tampoco posee un bosón de quejas o sugerencias
11	¿Se realiza análisis económico de la entidad?	1		x		0	
<u>CALIFICACIÓN TOTAL</u>			CT			6	
<u>PONDERACIÓN TOTAL</u>			PT			11	
<u>NIVEL DE CONFIANZA: NC</u>			NC			54.55%	
<u>NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%</u>			RI			45.45%	
Elaborado: BRGL							
Fecha: 15/01/2015							



DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
 EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS
 PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO
 COMPONENTE: ÁREA DE VENTAS

EAI/DMC/ACI
3/7

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO

CALIFICACIÓN DE LOS NIVELES DE CONFIANZA Y RIESGO

Nº	PREGUNTA	PT	SI	NO	PARCIAL	CT	OBSERVACIONES
	SUMAN	21				9.25	
<u>Actividades de control</u>							
1	¿Las operaciones y registro de ventas son contabilizadas diariamente?	1	x			1	La auxiliar contable contabiliza diariamente las ventas realizadas, y saca el mayor de ventas diarias.
2	¿Se concilian los registros de la contabilidad con los registros que mantiene el Área de ventas?	1			x	0.50	Anualmente
3	¿Las ventas a crédito son autorizadas por el Gerente General?	1	x			1	Se factura a crédito solo con autorización de gerencia. En el sistema tiene restringida esta opción de facturar a crédito.
4	¿Las ventas a crédito se respaldan con cheques posfechados o pagares?	1			x	0.50	No todas las ventas se sustentadas con los cheques.
5	¿Las recaudaciones diarias por el concepto de venta de mercadería son depositadas diariamente?	1	x			1	Todos los días la auxiliar contable pasa a presidencia todos los depósitos de las recaudaciones realizadas por concepto de ventas.
6	¿Existe un control en el dinero recaudado por las vetas y el dinero depositado?	1	x			1	El presidente de la empresa controla las recaudaciones.
7	¿Se entregan recibos a los clientes por las ventas realizadas en efectivos o con cheques?			x		0	Las cajeras no entregan ningún recibo a los clientes.
8	¿Se establece montos de venta para cada vendedora?	1	x			0.75	La entidad establece montos de venta que deben realizan las vendedoras en forma mensual, montos en cada línea y parámetros de comisión, pero lo realizan en forma verbal y no escrita
9	¿Todos los productos que se encuentran en exhibición se encuentran etiquetados?	1		x		0	No se encuentran etiquetados los productos, pese que es una función de las cajeras.
10	¿Los descuentos a clientes sobre precios pactados, se basan en políticas formalmente aprobadas y constan por escrito?			x		0	Los descuentos realizados a los clientes no se encuentran establecidos por escrito. Pese a que existe en el sistema contable valores mínimos a los que se debe facturar.
11	¿Las modificaciones a las listas de precios están computarizadas, están asignadas a una persona con facultades operativas sujetas a la aprobación del Gerente General?	1	x			1	Solo autoriza el Gerente General



DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
 EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS
 PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO
 COMPONENTE: ÁREA DE VENTAS

EAI/DMC/ACI
4/7

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO							
CALIFICACIÓN DE LOS NIVELES DE CONFIANZA Y RIESGO							
Nº	PREGUNTA	PT	SI	NO	PARCIAL	CT	OBSERVACIONES
	SUMAN	20				9.25	
<u>Actividades de control</u>							
12	¿Las facturas de ventas están prenumeradas y cumplen con las disposiciones del SRI?	1	x			1	Todas facturas están enumeradas y cumplen con los requerimientos del SRI.
13	¿Las notas de crédito se autorizan por un funcionario ajeno al área de ventas?	1	x			1	Solo autoriza el Gerente General y las firmas para constancia de su autorización
14	¿El vendedor verifica la existencia de mercadería antes de realizar una venta?	1		x		0	No se verifica, por ese motivo existe gran cantidad de notas de crédito de devolución de mercadería y de dinero.
15	¿La entidad mantiene actualizado el inventario de mercadería?	1		x		0	No cuenta con un inventario actualizado de mercadería, no se han realizan periódicamente constataciones física de mercadería.
16	¿Se lleva un control de la mercadería que se entrega directamente a obras?	1		x		0	No cuenta con una persona encargada de conciliar entre lo entregado y lo facturado.
17	¿Previo a conceder un crédito, se verifica que cumplan con los requisitos establecidos en las políticas de crédito y cobranza	1			x	0.50	Solo lo aplican para ciertos clientes.
18	¿Se cumple con las políticas de plazo aprobados?	1		x		0	No verifican la políticas de crédito
19	¿Existe un control de la rotación del inventario?	1		x		0	Existe mercadería que no rota.
20	¿Verifica un empleado de la entidad, por segunda vez las cantidades de los pedidos despachados?	1		x		0	No se verifica nuevamente el despacho de mercadería, lo realiza el jefe de bodega o ayudantes.
<u>CALIFICACIÓN TOTAL</u>			CT			9.25	
<u>PONDERACIÓN TOTAL</u>			PT			20	
<u>NIVEL DE CONFIANZA: NC</u>			NC			46.25%	
<u>NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%</u>			RI			53.75%	
Elaborado: BRGL							
Fecha: 15/01/2015							



DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
 EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS
 PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO
 COMPONENTE: ÁREA DE VENTAS

EAI/DMC/ACI
5/7

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO							
CALIFICACIÓN DE LOS NIVELES DE CONFIANZA Y RIESGO							
Nº	PREGUNTA	PT	SI	NO	PARCIAL	CT	OBSERVACIONES
	SUMAN	9				7	
<u>Información y comunicación</u>							
1	¿Se provee de informes analíticos y periódicos (mensual, trimestral, semestral o anual) a los funcionarios idóneos, en forma oportuna?	1		x		0	No se entregan reportes a los directivos.
2	¿Se informan las novedades identificadas en el área de ventas?	1	x			1	Solo cuando son hechos significativos
3	¿El sistema informático registra las operaciones realizadas?	1	x			1	Si registra todas las operaciones efectuadas, fecha, hora, modificaciones y anulaciones
4	¿Se comunica a las vendedoras de la entidad su cartera vencida?	1	x			1	Se entrega reportes mensuales de la cartera vencida de cada vendedora.
5	¿Existen procedimientos para comunicar oportunamente a los clientes el vencimiento de las cuotas?	1	x			1	El personal tiene acceso a llamas a celular, internet o visitan las oficinas u obras de los clientes para el cobro de las facturas.
6	¿Se controla el acceso a la información física y electrónica?	1	x			1	Cada empleado posee una clave de acceso al sistema, concierne a las funciones que desempeña.
7	¿Se capacita a los empleados en el manejo del sistema?	1			x	0.50	Cuando ingresa a laborar por primera vez en la entidad se le da una breve charla sobre el manejo del sistema.
8	¿Los equipos informáticos se encuentran protegidos?	1			x	0.50	No se realizan mantenimientos a los equipos informáticos
9	¿El sistema responde a las necesidades de información y comunicación que requiere la entidad?	1	x			1	Cumple con los requerimientos de la entidad.
<u>CALIFICACIÓN TOTAL</u>			CT			7	
<u>PONDERACION TOTAL</u>			PT			9	
<u>NIVEL DE CONFIANZA: NC</u>			NC			77.77%	
<u>NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%</u>			RI			22.23%	
Elaborado: BRGL							
Fecha: 15/01/2015							



DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
 EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS
 PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO
 COMPONENTE: ÁREA DE VENTAS

EAI/DMC/ACI
6/7

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO

CALIFICACIÓN DE LOS NIVELES DE CONFIANZA Y RIESGO

Nº	PREGUNTA	PT	SI	NO	PARCIAL	CT	OBSERVACIONES
	SUMAN	10				3.50	
<u>Monitoreo y Control</u>							
1	¿Se efectúan acciones de seguimiento y supervisión en las ventas?	1	x			0	No se realiza supervisiones de ventas y seguimientos en el área de ventas.
2	¿Las cajas entreguen a los clientes las facturas y la orden de despacho de mercadería?	1	x			1	El jefe de bodega no despacha la mercadería sin la orden de despacho, en el que se especifica el producto, la cantidad y si debe ir a entregar el material o retira el cliente. Y el jefe de bodega se queda con una copia de constancia del despacho de mercadería.
3	¿Se lleva un control de todos los despachos de mercadería?	1	x			1	Se lleva un control diario de los despachos realizados en el día.
4	¿Se realizan comparaciones mensuales de las ventas con las históricas?	1		x		0	No se realizan comparaciones.
5	¿Existe una unidad de auditoria interna y externa?	1			x	0.50	Contratan auditoría externa, pero en la entidad no hay un auditor interno.
6	¿El auditor externo se encuentra calificado por la Superintendencia de Compañías?	1	x			1	
7	¿Se ha contratado servicios externos para realizar seguimiento y monitoreo a los procesos administrativos y financiero?	1	x			1	Contratan a un analista financiero
8	¿Se hace seguimiento de las quejas y reclamos de los clientes?	1		x		0	
9	¿Existe un monitoreo de los clientes que no regresan a comprar?			x		0	No se realiza los monitores de los clientes que no regresan a comprar.
10	¿Se realiza monitoreo del uso del sistema informático?			x		0	
<u>CALIFICACIÓN TOTAL</u>			CT			4.50	
<u>PONDERACIÓN TOTAL</u>			PT			10	
<u>NIVEL DE CONFIANZA: NC</u>			NC			45%	
<u>NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%</u>			RI			55%	

Elaborado: BRGL

Fecha: 15/01/2015



DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
 EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS
 PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO
 COMPONENTE: ÁREA DE VENTAS

EAI/DMC/ACI
7/7

AMBIENTE DE CONTROL		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	7.75	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	10	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	77.5%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	22.50%	ALTO	MEDIO	BAJO
EVALUACIÓN DE RIESGO		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	6	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	11	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	54.5%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	45.45%	ALTO	MEDIO	BAJO
ACTIVIDADES DE CONTROL		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	9.25	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	20	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	46.25%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	53.75%	ALTO	MEDIO	BAJO
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	7	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	9	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	77.77%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	22.23%	ALTO	MEDIO	BAJO
MONITOREO Y CONTROL		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	4.50	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	10	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	45%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	55%	ALTO	MEDIO	BAJO
GLOBAL		NIVEL DE CONFIANZA		
CALIFICACIÓN TOTAL	34.50	BAJO	MEDIO	ALTO
PONDERACION TOTAL	60	15%-50%	51%-75%	76%-95%
NIVEL DE CONFIANZA: NC	57.5%	85%-50%	49%-25%	24%-5%
NIVEL DE RIESGO INHERENTE: RI = 100% -NC%	42.5%	ALTO	MEDIO	BAJO

COMENTARIO:

La evaluación de control interno al área de ventas de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., implantado por la entidad posee un nivel de confianza y riesgo medio.

A continuaciones detallamos los principales riesgos:

- 1) Falta de seguimiento, supervisión y monitoreo en el área de ventas.
- 2) No se entregan recibos a los clientes de abonos o pagos realizados
- 3) El inventario de mercadería se encuentra desactualizado.
- 4) No existe personal que controle los despachos de mercadería
- 5) No se cumple con las políticas de crédito y cobranza.

Oficio 001-EAI-CCI-2015

Loja, 17 de enero de 2015

Sra.

Angela Ojeda Espinosa

GERENTE GENERAL DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.

Ciudad.-

De mi consideración:

He concluido la intervención relativa del sistema de control interno de la empresa a su cargo por el periodo comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013. Como parte de dicha intervención, estudiamos y evaluamos los componentes de control interno e identificación algunos puntos de interés que se incluyen más adelante.

La evaluación del sistema de control interno permitió identificar debilidades que podrían afectar el adecuado desarrollo de actividades administrativas y gestión institucional, aspectos que se detallan en los comentarios, conclusiones y recomendaciones constantes en este reporte. La aplicación de acciones correctivas oportuna permitirá el logro de metas y objetivos institucionales conforme a lo planificado.

Un adecuado seguimiento, supervisión y monitoreo de las funciones permiten mejorar la calidad del servicio.

En el manual de funciones de jefe de ventas de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., determina que debe: atender clientes, asesorar a los clientes acerca de los productos y los beneficios de los mismos para una óptima satisfacción de la necesidad del cliente, retroalimentar a la empresa informado a las áreas adecuadas las novedades encontradas para toma de decisiones, realizar la planificación comercial con gerencia comercial las previsiones de ventas, supervisar y revisar el proceso de facturación, cotización de: productos, precio, plaza, promoción, captación de nuevos clientes, realizar consolidado cuadro de cajas, elaboración del plan semanal y mensual de ventas.

Del análisis realizado al cumplimiento de las funciones descritas, se determinó que la jefe de ventas no cumplió con las actividades de supervisión, monitorea y control del área de ventas,

lo que afecto la eficiencia en la calidad de la atención, asesoramiento a los clientes de los productos que ofrece la entidad e informar sobre las novedades existentes para la corrección oportuna de las falencias encontradas.

Conclusión:

El jefe de ventas no cumple a cabalidad con sus funciones de supervisión, monitoreo y control del área de ventas, lo que dificulta la calidad de la atención, asesoramiento a los clientes de los productos que ofrece la entidad e informar sobre las novedades existentes para la corrección oportuna de las falencias encontradas.

Recomendaciones:

Al Gerente general:

- ✓ Evaluar permanentemente cada una de las funciones que desempeñan los empleados para determinar con claridad sus responsabilidades y obligaciones, permitiendo garantizar un adecuado desarrollo y calidad de la gestión.

- ✓ Solicitar informes anuales a cada área donde se indique cualitativa y cuantitativamente en resumen las labores realizadas en el período, los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones.

- ✓ Realizar visitas a las diferentes construcciones de la ciudad y provincia de Loja con el fin de obtener nuevos clientes. Dándoles a conocer la gran variedad de mercadería que dispone la entidad.

No se entregan recibos a los clientes de pagos o abonos realizados

En la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en cuanto a la cobranza de las facturas, las cajeras no entregan a los clientes un recibo de pago, que permita al cliente tener una constancia del pago o abonos realizados a sus cuentas.

Conclusión:

La entidad debe implementar una media de control en cuanto a las cobranzas realizadas por las cajeras, se debe entregar un recibo de pago a los clientes en que el detalle si el pago fue en efectivo, cheque, tarjeta de crédito, devolución de anticipo, devolución de valor de retención, número de factura abonada, permitiendo de esta manera tener una mayor control de caja.

Recomendaciones:

Al Gerente General

- ✓ Exigir a las cajera de la entidad de que se debe entregar a todos los cliente el recibo de pago o abono de sus facturas, y con el comprobante de pago contabilidad recibirá los cuadros diarios realizados por las cajeras.

- ✓ Realizar arqueos de caja de manera sorpresiva, lo que le permitirá analizar las transacciones de efectivo, y comprobar si todo el efectivo, cheques o tarjetas de crédito recibidos diariamente fueron contabilizados y depositados de forma íntegra.

El inventario de mercadería se encuentra desactualizado

Según las políticas de Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en el Art. 27,28 y 29 Inventario, establece que: Los levantamientos de inventario total se llevarán a cabo dos veces por año; el proceso lo liderará el Jefe de Logística, el primero se llevará a cabo durante el mes de junio y el segundo durante el mes de diciembre de cada año y por muestreo aleatorio de manera trimestral, en los meses de enero, abril, julio y octubre; la Jefatura de Logística, coordinará con la Dirección de Administración y Finanzas dichas actividades y las dará a conocer, para ser incluidas en el calendario de actividades mediante las cuales se realizará el levantamiento físico del inventario de los materiales.

La Jefatura de Logística, efectuará inventarios continuos de las mercaderías de mayor rotación; de preferencia cada vez que se adquieran las mismas. Los resultados de esta actividad se entregarán a la Gerencia General de la Compañía, inmediatamente efectuado el proceso.

Conclusión:

La ausencia de constataciones físicas de mercadería impide comprobar que todas las entradas y salidas fueron registradas oportunamente y que estos materiales existen y se encuentran en la organización. La desactualización de información provocando que las vendedoras de la empresa facturan la mercadería y cuando el cliente va a retirar los materiales, se encuentra con la novedad que no hay dicho mercadería que solicito, generando molestias para el cliente y devolución de dinero.

Recomendaciones:

Al Gerente General

- ✓ Solicite al departamento de Logística y Administración y Finanzas que cumpla con las políticas de la entidad en la realización de constataciones físicas de mercadería, con el fin de verificar que las existencias de los materiales coincidan con los registros almacenados en el sistema.

Logística y Administración Financiera:

- ✓ Realice las constataciones físicas de mercadería, como establece las políticas de la entidad que es de realizar dos veces por año, y un muestreo de mercadería en forma trimestral, con el fin de contar un inventario actualizado.
- ✓ Entregar el informe de las constataciones físicas de mercadería al Gerente General de la entidad para una correcta toma de decisión.

No existe personal que control los despachos de mercadería

En la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en cuanto a los despachos de mercadería no cuenta con una persona que lleve un control o supervise los despachos de materiales, sean estas entregas directas a las obras o entregas en el almacén.

Conclusión:

La entidad debe contratar a una persona que controle los despachos de mercadería, con el fin de que cruce información relacionado a: la mercadería despachada a obras o entregas directas en el almacén son las correctas, todo lo que se entregó se le facturo, evitar el despacho equivocado de materiales y que la mercadería que llega a la empresa es la solicitada por el departamento de compras.

Recomendaciones:

Al Gerente General:

- ✓ Contratar a una persona que controle los despachos de mercadería, de esta manera la entidad tendrá confianza de que todos los materiales entregados a los clientes son los correctos, evitando de esta manera molestias a los clientes y pérdidas para la empresa.

No se cumple con las políticas de crédito y cobranza

La entidad cuenta con políticas de crédito, descuentos y cobranza, pero las vendedoras de la entidad no cumplen con las disposiciones establecidas, ya que se detectó que existe un gran número de ventas realizadas que no están sustentadas con los cheques respectivos y tampoco cumplen con los plazos de crédito y sin embargo se sigue facturando a los clientes.

Conclusión:

Que las vendedoras de la entidad deben cumplir con las disposiciones establecidas de crédito y cobranza, con el fin de evitar procesos judiciales e iliquidez para la entidad.

Recomendaciones:

Al Gerente General

- ✓ No autorizar ventas a crédito, cuando un cliente se encuentre en mora, o con algún cheque devuelto ya sea por insuficiencia de fondos o por causales de forma.
- ✓ Entregar y comunicar a los vendedores de la entidad las políticas de crédito y cobranzas con el propósito de que conozcan y pongan en ejecución

Atentamente,

Ing. Betty Rocío Guamán León

Auditor



**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. AL PERÍODO DEL 1 DE
ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

ANEXO 3

ARCHIVO CORRIENTE

1. Papeles de trabajo Auditoría Financiera
2. Papeles de trabajo Auditoría de Cumplimiento
3. Papeles de trabajo Auditoría de Gestión



**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
AUDITORÍA FINANCIERA AL ÁREA DE VENTAS**

EAI/DMC /AF

1/66

ANALITICA DE VERACIDAD, INTEGRIDAD, VALUACIÓN Y EXPOSICIÓN DE LOS SALDOS DE VENTA

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
1	06/03/2013	001001000037473	VALAREZO PALACIOS NELLY EUGENIA	14,23	1,71	15,94	✓	SI	15,94	130301390	✓	E	0
2	06/03/2013	001001000037474	CONSUMIDOR FINAL	26,95	3,23	30,18	✓	SI	30,18	130301391	✓	E	0
3	06/03/2013	001001000037475	CHUNGA SOLEDIZPA LUCILA JULIANA	341,52	40,98	382,5	✓	SI	382,5	130301392	✓	E	0
4	06/03/2013	001001000037476	GUERRERO LUZURIAGA LUIS EDUARDO	870,01	104,4	974,41	✓	SI	974,41	130301393	✓	C	0
5	06/03/2013	001001000037477	GUERRERO LUZURIAGA LUIS EDUARDO	1049,89	125,99	1175,88	✓	SI	1175,88	130301394	✓	C	0
6	06/03/2013	001001000037478	GUERRERO LUZURIAGA LUIS EDUARDO	1104,75	132,57	1237,32	✓	SI	1237,32	130301395	✓	C	0
7	06/03/2013	001001000037479	NARVAEZ SILVA JOSE ANTONIO	66,26	7,95	74,21	✓	SI	74,21	130301396	✓	Q	0
8	06/03/2013	001001000037480	JORGE SURIAGA	5,36	0,64	6	✓	SI	6	130301397	✓	E	0
9	06/03/2013	001001000037481	OSWAL VALENCIA	38,21	4,59	42,8	✓	SI	42,8	130301398	✓	E	0
10	06/03/2013	001001000037482	CONSUMIDOR FINAL	27,5	3,3	30,8	✓	SI	30,8	130301399	✓	E	0
11	06/03/2013	001001000037483	CONSUMIDOR FINAL	7,12	0,85	7,97	✓	SI	7,97	130301400	✓	E	0
12	06/03/2013	001001000037484	ARMIJOS ORDOÑEZ SANTOS	6,24	0,75	6,99	✓	SI	6,99	130301401	✓	E	0
13	06/03/2013	001001000037485	FEDERICO MAMANI	25,89	3,11	29	✓	SI	29	130301402	✓	C	0
14	06/03/2013	001002000039904	CORDOVA CEVALLOS RICHARD ANTON	64,95	7,79	72,74	✓	SI	72,74	130301722	✓	E	0
15	06/03/2013	001002000039905	CORDOVA CEVALLOS RICHARD ANTON	7,41	0,89	8,3	✓	SI	8,3	130301723	✓	E	0
16	06/03/2013	001002000039906	PINEDA BAILON REINALDO BOLIVAR	21,33	2,56	23,89	✓	SI	23,89	130301724	✓	E	0
17	06/03/2013	001002000039907	JIMENEZ SANTIN FAUSTO	5,51	0,66	6,17	✓	SI	6,17	130301725	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDA D	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
18	06/03/2013	001002000039909	RIOFRIO JIMENEZ JOSE LUIS	33,77	4,05	37,82	✓	SI	37,82	130301726	✓	E	0
19	06/03/2013	001002000039910	ARMIJOS ORDOÑEZ SANTOS	71,16	8,54	79,7	✓	SI	79,7	130301727	✓	E	0
20	06/03/2013	001002000039911	VASQUEZ VERA BERTHA ROCIO	1,62	0,19	1,81	✓	SI	1,81	130301728	✓	E	0
21	06/03/2013	001002000039912	GUZMAN ORELLANA JOSE	68,12	8,17	76,29	✓	SI	76,29	130301729	✓	E	0
22	06/03/2013	001002000039913	VARGAS GUALLAS SUSANA	18,97	2,28	21,25	✓	SI	21,25	130301730	✓	E	0
23	06/03/2013	001002000039914	ALVARADO JORGE EDUARDO DR.	3,08	0,37	3,45	✓	SI	3,45	130301731	✓	E	0
24	06/03/2013	001002000039915	CHALAN CHIMBO ESTELA MARINA	132,99	15,96	148,95	✓	SI	148,95	130301732	✓	A	0
25	06/03/2013	001002000039916	ARMIJOS GONZALEZ LIVIO	1,38	0,17	1,55	✓	SI	1,55	130301733	✓	E	0
26	06/03/2013	001002000039917	PALACIO OCHOA HECTOR VINICIO	193,05	23,17	216,22	✓	SI	216,22	130301734	✓	C	0
27	06/03/2013	001002000039918	HIDALGO ISRAEL	14,23	1,71	15,94	✓	SI	15,94	130301735	✓	E	0
28	06/03/2013	001002000039919	GONZALEZ ABRIL NARCY MERCEDES	32,68	3,92	36,6	✓	SI	36,6	130301736	✓	T	0
29	06/03/2013	001003000028547	NACYMEL S.A	67,12	8,05	75,17	✓	SI	75,17	130302155	✓	C	0
30	06/03/2013	001003000028548	ARMIJOS DOLORES LEOVA	417,59	50,11	467,7	✓	SI	467,7	130302156	✓	E	0
31	06/03/2013	001003000028549	CONSUMIDOR FINAL	2,67	0,32	2,99	✓	SI	2,99	130302157	✓	E	0
32	06/03/2013	001003000028550	OJEDA JARAMILLO MARIA ESTHER	2954,46	354,54	3309	✓	SI	3309	130302158	✓	QR	0
33	06/03/2013	001003000028551	ROJAS CAZAR WALTER EMILIO	1671,1	196,93	1868,03	✓	SI	1868,03	130302159	✓	C	0
34	06/03/2013	001003000028552	MANZANILLAS ROGEL FRANCISCO JAVIER	2065,69	247,88	2313,57	✓	SI	2313,57	130302160	✓	E	0
35	06/03/2013	001003000028553	ROJAS CAZAR WALTER EMILIO	1545,74	179,49	1725,23	✓	SI	1725,23	130302161	✓	C	0
36	06/03/2013	001003000028554	QUEZADA POMA EDWIN GEOVANNY	1184,45	142,13	1326,58	✓	SI	1326,58	130302162	✓	QR	0
37	06/03/2013	001003000028556	ZARATE ORDOÑEZ CAROLINA CRUSCAYA	14,82	1,78	16,6	✓	SI	16,6	130302163	✓	A	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDA	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								D	FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO
38	06/03/2013	001003000028557	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	✓	SI	15,94	130302164	✓	E	0
39	06/03/2013	001003000028558	ING DARWIN VINICIO PAUCAR PAUCAR	132,46	15,89	148,35	✓	SI	148,35	130302165	✓	E	0
40	06/03/2013	001003000028559	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	3,5	0,42	3,92	✓	SI	3,92	130302166	✓	A	0
41	06/03/2013	001003000028560	TROYA ANIBAL	69,64	8,36	78	✓	SI	78	130302167	✓	E	0
42	06/03/2013	001003000028561	COMPAÑIA CONSTRUCTORA CONZA	46,85	5,62	52,47	✓	SI	52,47	130302168	✓	ER	0
43	06/03/2013	001003000028562	PILCO CORREA Y CIA SAN GERARDO	332,76	39,93	372,69	✓	SI	372,69	130302169	✓	C	0
44	06/03/2013	001003000028563	PILCO CORREA Y CIA SAN GERARDO	142,32	17,08	159,4	✓	SI	159,4	130302170	✓	C	0
45	06/03/2013	001003000028564	CONSORCIO 10 DE NOVIEMBRE D & B	54,46	6,54	61	✓	SI	61	130302171	✓	ER	0
46	06/03/2013	001003000028565	CONSORCIO 10 DE NOVIEMBRE D & B	7,61	0,91	8,52	✓	SI	8,52	130302172	✓	E	0
47	06/03/2013	001004000036597	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA "CCV	168,17	20,18	188,35	✓	SI	188,35	130302592	✓	C	0
48	06/03/2013	001004000036598	MORA HURTADO DARWIN	615,04	73,81	688,85	✓	SI	688,85	130302593	✓	E	0
49	06/03/2013	001004000036599	ALVARO ARMIJOS	0,89	0,11	1	✓	SI	1	130302594	✓	E	0
50	06/03/2013	001004000036600	ORDOÑEZ MONFILO	5,56	0,67	6,23	✓	SI	6,23	130302595	✓	E	0
51	06/03/2013	001004000036601	CASTILLO COSTA VICTOR HUGO	8,3	1	9,3	✓	SI	9,3	130302596	✓	E	0
52	06/03/2013	001004000036602	ZARATE ORDOÑEZ CAROLINA CRUSCAY	35,27	4,23	39,5	✓	SI	39,5	130302597	✓	Q	0
53	06/03/2013	001004000036603	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	97,68	11,72	109,4	✓	SI	109,4	130302598	✓	C	0
54	06/03/2013	001004000036604	CALLE HERRERA ULPIANO	14,2	1,7	15,9	✓	SI	15,9	130302599	✓	E	0
55	06/03/2013	001004000036605	ORDOÑEZ MARQUEZ WALTER VICENTE	120,54	14,46	135	✓	SI	135	130302600	✓	QR	0
56	06/03/2013	001004000036606	BARRERA CHIRIBOGA ELVIA MARIA	4,37	0,52	4,89	✓	SI	4,89	130302601	✓	E	0
57	06/03/2013	001004000036607	SARANGO ALEJANDRO SANTOS DOMIN	54,46	6,54	61	✓	SI	61	130302602	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
58	06/03/2013	001004000036608	CHAMORRO REOFRIGO CONSTANTE	68,73	8,25	76,98	✓	SI	76,98	130302603	✓	E	0
59	06/03/2013	001004000036609	CONSUMIDOR FINAL	1,52	0,18	1,7	✓	SI	1,7	130302604	✓	E	0
60	06/03/2013	001004000036610	GODOY DIEGO	4,2	0,5	4,7	✓	SI	4,7	130302605	✓	E	0
61	06/03/2013	001004000036611	CUEVA AGUIRRE GILBERTO HERNAN	17,41	2,09	19,5	✓	SI	19,5	130302606	✓	E	0
62	06/03/2013	001004000036612	CUEVA AGUIRRE GILBERTO HERNAN	1,07	0,13	1,2	✓	SI	1,2	130302607	✓	E	0
63	06/03/2013	001004000036613	CONSUMIDOR FINAL	0,89	0,11	1	✓	SI	1	130302608	✓	E	0
64	06/03/2013	001004000036614	JARAMILLO LUNA EDITA PETRONILA	20,97	2,52	23,49	✓	SI	23,49	130302609	✓	E	0
65	06/03/2013	001004000036615	GONZALEZ ZUÑIGA ANGEL LEONIDAS	70,76	8,49	79,25	✓	SI	79,25	130302610	✓	E	0
66	06/03/2013	001004000036616	CONSUMIDOR FINAL	1,83	0,22	2,05	✓	SI	2,05	130302611	✓	E	0
67	06/03/2013	001004000036617	OTHRMAN SIVISAKA SALIA BEATRIZ	187,5	22,5	210	✓	SI	210	130302612	✓	Q	0
68	06/03/2013	001004000036618	JARAMILLO LUNA EDITA PETRONILA	33,04	3,96	37	✓	SI	37	130302613	✓	E	0
69	06/03/2013	001004000036619	OCHOA LALANGUI TULIO ORLANDO	103,12	12,37	115,49	✓	SI	115,49	130302614	✓	E	0
70	06/03/2013	001004000036620	CHALAN CHALAN MARCIA ROSARIO	10,59	1,27	11,86	✓	SI	11,86	130302615	✓	E	0
71	06/03/2013	002003000011590	VICTOR EMILIO CHAMBA	47,76	5,73	53,49	✓	SI	53,49	130302913	✓	E	0
72	06/03/2013	002003000011591	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	47,64	5,72	53,36	✓	SI	53,36	130302914	✓	X	0
73	06/03/2013	002003000011592	AMANDA DEL CISNE CAJILIMA	26,84	3,16	30	✓	SI	30	130302915	✓	E	0
74	06/03/2013	002003000011593	CONSUMIDOR FINAL	1,47	0,18	1,65	✓	SI	1,65	130302916	✓	E	0
75	06/03/2013	002003000011594	ERREYES ANIBAL	9,64	1,16	10,8	✓	SI	10,8	130302917	✓	E	0
76	06/03/2013	002003000011595	MOROCHO PADILLA MARIA DEL CARMEN	15,85	1,9	17,75	✓	SI	17,75	130302918	✓	E	0
77	06/03/2013	002003000011596	MERCHAN CUENCA VICTOR HUGO	252,44	30,29	282,73	✓	SI	282,73	130302919	✓	E	0
78	06/03/2013	002003000011597	SILVA BAILON SUSANA DEL CARMEN	178,81	21,46	200,27	✓	SI	200,27	130302920	✓	C	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
79	06/03/2013	002003000011598	ANDRADE GUAILLAS JULIO AURELIO	133,81	16,06	149,87	✓	SI	149,87	130302921	✓	EX	0
80	06/03/2013	002003000011599	GARCIA DAVILA MANUEL OSWALDO	9,69	1,16	10,85	✓	SI	10,85	130302922	✓	E	0
81	06/03/2013	002003000011600	SUAREZ MOGRO JOSE MANUEL	75	9	84	✓	SI	84	130302923	✓	E	0
82	06/03/2013	002003000011601	ESCUELA LA DOLOROSA	314,94	37,79	352,73	✓	SI	352,73	130302924	✓	E	0
83	06/03/2013	002003000011602	ZARATE VALDIVIESO MANUEL DAVID	68,75	8,25	77	✓	SI	77	130302925	✓	C	0
84	06/03/2013	002003000011603	FARB CONSTRUCTORES CIA . LTDA	1400,01	168	1568,01	✓	SI	1568,01	130302926	✓	C	0
85	06/03/2013	002003000011604	ESCUELA LA DOLOROSA	108,16	12,98	121,14	✓	SI	121,14	130302927	✓	E	0
86	06/03/2013	002003000011605	COLEGIO DE ODONTOLOGOS LOJA	52,28	6,27	58,55	✓	SI	58,55	130302928	✓	E	0
87	06/03/2013	002003000011606	CONSUMIDOR FINAL	32,14	3,86	36	✓	SI	36	130302929	✓	E	0
88	06/03/2013	002003000011607	AGROCALIDAD	66,07	7,93	74	✓	SI	74	130302930	✓	X	0
89	06/03/2013	002003000011608	CONSUMIDOR FINAL	10,26	1,23	11,49	✓	SI	11,49	130302931	✓	E	0
90	06/03/2013	002003000011609	CONSUMIDOR FINAL	3,12	0,37	3,49	✓	SI	3,49	130302932	✓	E	0
91	06/03/2013	002003000011611	GONZALEZ GONZALEZ JOSE RODRIGO	29,46	3,54	33	✓	SI	33	130302933	✓	E	0
92	06/03/2013	002003000011612	BRITO CONDO MARCO ANTONIO	13,75	1,65	15,4	✓	SI	15,4	130302934	✓	E	0
93	06/03/2013	002003000011613	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA "CCV	419,62	50,35	469,97	✓	SI	469,97	130302935	✓	C	0
94	06/03/2013	002003000011615	CONSUMIDOR FINAL	7,5	0,9	8,4	✓	SI	8,4	130302936	✓	E	0
95	06/03/2013	002003000011616	CONSUMIDOR FINAL	14,29	1,71	16	✓	SI	16	130302937	✓	E	0
96	06/03/2013	002003000011617	ANGEL GONZALES	9,36	1,12	10,48	✓	SI	10,48	130302938	✓	E	0
97	06/03/2013	002003000011618	GUACHISACA RAMIREZ FRANZ VINIC	3,48	0,42	3,9	✓	SI	3,9	130302939	✓	X	0
98	06/03/2013	002003000011619	LOAIZA BRAVO LUIS AMADEO	357,51	42,9	400,41	✓	SI	400,41	130302940	✓	C	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
109	06/03/2013	002004000011822	CORONEL ANGEL RAUL	7,1	0,85	7,95	✓	SI	7,95	130303756	✓	E	0
110	06/03/2013	002004000011823	PINZON CHAMBA NIDIA DEL CARMEN	13,38	1,61	14,99	✓	SI	14,99	130303757	✓	E	0
111	06/03/2013	002004000011824	CONSUMIDOR FINAL	25,26	3,03	28,29	✓	SI	28,29	130303758	✓	E	0
112	06/03/2013	002004000011825	ROJAS JARAMILLO MIGUEL ANGEL	340,8	40,9	381,7	✓	SI	381,7	130303759	✓	E	0
113	06/03/2013	002004000011826	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	155,4	18,65	174,05	✓	SI	174,05	130303760	✓	A	0
114	06/03/2013	002004000011827	CARRION ROJAS RICHARD EMILIO	66,52	7,98	74,5	✓	SI	74,5	130303761	✓	A	0
115	06/03/2013	002004000011828	LEON CELI DARWIN ROLANDO ING.	13,75	1,65	15,4	✓	SI	15,4	130303762	✓	E	0
116	06/03/2013	002004000011829	LUDEÑA CASTILLO AURA MARIETA	43,38	5,21	48,59	✓	SI	48,59	130303763	✓	E	0
117	06/03/2013	002004000011830	CASTRO TORRES LUIS FELIPE	883,72	106,05	989,77	✓	SI	989,77	130303764	✓	Q	0
118	06/03/2013	002004000011831	CONSUMIDOR FINAL	7,1	0,85	7,95	✓	SI	7,95	130303765	✓	E	0
119	06/03/2013	002004000011832	ANDRADE GUAYLLAS JULIO AURELIO	38,17	4,58	42,75	✓	SI	42,75	130303766	✓	E	0
120	06/03/2013	002004000011833	GONZALEZ QUEZADA ROSARIO ELIZABET	26,45	3,17	29,62	✓	SI	29,62	130303767	✓	Q	0
121	06/03/2013	002004000011834	CONSUMIDOR FINAL	0,71	0,09	0,8	✓	SI	0,8	130303768	✓	E	0
122	06/03/2013	002004000011836	ONTANEDA TORRES EUCLIDES FRANCIS	66,96	8,04	75	✓	SI	75	130303769	✓	E	0
123	06/03/2013	002004000011837	CARAGUAY CUENCA NIXON FREDY	39,53	4,17	43,7	✓	SI	43,7	130303770	✓	E	0
124	06/03/2013	002004000011839	MAX GUSTAVO GONZAGA CHUQUIMARCA	56,93	6,83	63,76	✓	SI	63,76	130303771	✓	E	0
125	06/03/2013	002004000011840	GUTIERRES ROJAS LUIS ENRIQUE	208,48	25,02	233,5	✓	SI	233,5	130303772	✓	E	0
126	06/03/2013	002004000011842	SIGCHO GRANDA LEONARDO	10,71	1,29	12	✓	SI	12	130303773	✓	E	0
127	06/03/2013	002004000011843	CONSUMIDOR FINAL	29,03	3,48	32,51	✓	SI	32,51	130303774	✓	E	0
128	06/03/2013	002004000011844	VIRE SALINAS SIGIFREDO	220,78	26,49	247,27	✓	SI	247,27	130303775	✓	E	0
129	06/03/2013	002004000011845	VIRE SALINAS SIGIFREDO	9,23	1,11	10,34	✓	SI	10,34	130303776	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
130	06/03/2013	002004000011846	CONSTRUCTORA OSMARI CIA LTDA	113,93	13,67	127,6	✓	SI	127,6	130303777	✓	QR	0
131	06/03/2013	002004000011847	JIMENEZ JIMENEZ LIVIO	266,07	31,93	298	✓	SI	298	130303778	✓	E	0
132	06/03/2013	002004000011848	VALDIVIESO BURNEO JULIO BENIGNO	1067,41	128,09	1195,5	✓	SI	1195,5	130303779	✓	C	0
133	06/03/2013	002004000011849	CONSTRUCTORA SHYRICULAPO CIA.	8,74	1,05	9,79	✓	SI	9,79	130303780	✓	E	0
134	06/03/2013	002004000011850	CONSUMIDOR FINAL	7,1	0,85	7,95	✓	SI	7,95	130303781	✓	E	0
135	06/03/2013	002004000011851	CONSUMIDOR FINAL	7,12	0,85	7,97	✓	SI	7,97	130303782	✓	E	0
136	06/03/2013	002004000011852	MACAS JOSE ANGEL	69,2	8,3	77,5	✓	SI	77,5	130303783	✓	E	0
137	06/03/2013	002004000011853	CONSUMIDOR FINAL	7,1	0,85	7,95	✓	SI	7,95	130303784	✓	E	0
138	06/03/2013	002004000011854	CONSUMIDOR FINAL	46,43	5,57	52	✓	SI	52	130303785	✓	E	0
139	06/03/2013	002004000011855	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	✓	SI	15,94	130303786	✓	E	0
140	06/03/2013	002004000011856	SEGUNDO LEONARDO MONTOYA CARPIO	90,8	10,9	101,7	✓	SI	101,7	130303787	✓	E	0
141	06/03/2013	002004000011857	SEGUNDO LEONARDO MONTOYA CARPIO	60,27	7,23	67,5	✓	SI	67,5	130303788	✓	E	0
142	06/03/2013	002004000011858	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	✓	SI	15,94	130303789	✓	E	0
143	06/03/2013	002004000011859	VIRE SALINAS SIGIFREDO	11,34	1,36	12,7	✓	SI	12,7	130303790	✓	E	0
144	06/03/2013	002004000011860	CASTILLO CHAMBA JOSE ISRAEL	42,63	5,12	47,75	✓	SI	47,75	130303791	✓	E	0
145	06/03/2013	002004000011861	LIMA BENITEZ NOEMI DEL ROSARIO	573,66	68,84	642,5	✓	SI	642,5	130303792	✓	EC	0
146	06/03/2013	002004000011862	CONSUMIDOR FINAL	64,29	7,71	72	✓	SI	72	130303793	✓	E	0
147	06/03/2013	002004000011863	LIMA BENITEZ NOEMI DEL ROSARIO	141,75	17,01	158,76	✓	SI	158,76	130303794	✓	X	0
148	22/04/2013	001001000038058	BENITEZ YAZBEK NARCIZA MARIELA	9,36	1,12	10,48	✓	SI	10,48	130406226	✓	E	0
149	22/04/2013	001001000038059	MEDINA GLORIA	44,65	5,36	50,01	✓	SI	50,01	130406227	✓	E	0
150	22/04/2013	001001000038060	CONSUMIDOR FINAL	13,01	1,56	14,57	✓	SI	14,57	130406228	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
151	22/04/2013	001001000038061	GUAYA SINCHE DARWIN ALEXANDER	30,13	3,62	33,75	✓	SI	33,75	130406229	✓	E	0
152	22/04/2013	001001000038062	JOSE CORONEL	21,35	2,56	23,91	✓	SI	23,91	130406230	✓	E	0
153	22/04/2013	001001000038063	BENITEZ MALLA JUAN NOLBERTO	27,5	3,3	30,8	✓	SI	30,8	130406231	✓	E	0
154	22/04/2013	001001000038064	JUAREZ CUENCA JACKELINE	55	6,6	61,6	✓	SI	61,6	130406232	✓	E	0
155	22/04/2013	001001000038065	SARMIENTO SARANGO JHOVANY	137,5	16,5	154	✓	SI	154	130406233	✓	E	0
156	22/04/2013	001001000038066	CONSUMIDOR FINAL	1,12	0,13	1,25	✓	SI	1,25	130406234	✓	E	0
157	22/04/2013	001001000038067	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	✓	SI	15,94	130406235	✓	E	0
158	22/04/2013	001001000038068	CONSUMIDOR FINAL	14,02	1,68	15,7	✓	SI	15,7	130406236	✓	E	0
159	22/04/2013	001001000038069	CONSUMIDOR FINAL	12,32	1,48	13,8	✓	SI	13,8	130406237	✓	E	0
160	22/04/2013	001001000038070	GUEVARA RIVAS DOLORES BALBINA	300	36	336	✓	SI	336	130406238	✓	C	0
161	22/04/2013	001001000038071	ROJAS CAZAR WALTER EMILIO	2671,1	320,53	2991,63	✓	SI	2991,63	130406239	✓	C	0
162	22/04/2013	001002000040669	GUAYA SINCHE DARWIN ALEXANDER	139,11	16,69	155,8	✓	SI	155,8	130406240	✓	E	0
163	22/04/2013	001002000040670	ARMIJOS ORDOÑEZ SANTOS	7,01	0,84	7,85	✓	SI	7,85	130406241	✓	E	0
164	22/04/2013	001002000040671	CARAGUAY CONDOR JOSE	8,93	1,07	10	✓	SI	10	130406242	✓	E	0
165	22/04/2013	001002000040672	CONTENTO FIERRO BALBINA ENITH	93,12	11,17	104,29	✓	SI	104,29	130406243	✓	E	0
166	22/04/2013	001002000040673	BUSTAMANTE ASTUDILLO NESTOR EDUAR	12,59	1,51	14,1	✓	SI	14,1	130406244	✓	E	0
167	22/04/2013	001002000040674	VILLAVICENCIO GUAMAN KLEVER PA	69,64	8,36	78	✓	SI	78	130406245	✓	E	0
168	22/04/2013	001002000040675	REYEZ PIEDAD	10	1,2	11,2	✓	SI	11,2	130406246	✓	E	0
169	22/04/2013	001002000040677	PAUTA SIVISAPA GRACIELA DORALISA	12,5	1,5	14	✓	SI	14	130406247	✓	E	0
170	22/04/2013	001002000040678	ANDRE LOPEZ JUAN PABLO	74,79	8,97	83,76	✓	SI	83,76	130406248	✓	ER	0
171	22/04/2013	001002000040679	YANAYACO CARLOS ALBERTO	187,95	22,55	210,5	✓	SI	210,5	130406249	✓	EX	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
172	22/04/2013	001002000040680	ALULIMA QUINDE BYRON	740,58	88,87	829,45	✓	SI	829,45	130406250	✓	E	0
173	22/04/2013	001002000040681	SERRANO DE MORA LIDA MARIA	12,65	1,52	14,17	✓	SI	14,17	130406251	✓	E	0
174	22/04/2013	001002000040682	SARMIENTO SARANGO JHOVANY	50,98	6,12	57,1	✓	SI	57,1	130406252	✓	E	0
175	22/04/2013	001002000040683	SARMIENTO SARANGO JHOVANY	1,7	0,2	1,9	✓	SI	1,9	130406253	✓	E	0
176	22/04/2013	001002000040684	CONSUMIDOR FINAL	1,34	0,16	1,5	✓	SI	1,5	130406254	✓	E	0
177	22/04/2013	001002000040685	MELGAR CALE FRANCO ANDRES	6,9	0,83	7,73	✓	SI	7,73	130406255	✓	E	0
178	22/04/2013	001002000040686	VIÑAN LUDEÑA SILVIA ALEXANDRA	301,79	36,21	338	✓	SI	338	130406256	✓	E	0
179	22/04/2013	001002000040687	TANDAZO ORTEGA LUCIA DEL CARMEN	141,25	16,95	158,2	✓	SI	158,2	130406257	✓	E	0
180	22/04/2013	001002000040688	JARAMILLO AYALA JENI PIEDAD	35,93	4,31	40,24	✓	SI	40,24	130406258	✓	Q	0
181	22/04/2013	001002000040689	MALDONADO QUEZADA BLANCA	14,2	1,7	15,9	✓	SI	15,9	130406259	✓	E	0
182	22/04/2013	001002000040690	SOLASO SOLANO CLEVER ALCIVAR	1,18	0,14	1,32	✓	SI	1,32	130406260	✓	E	0
183	22/04/2013	001002000040691	COSTA DR. MANUEL	949,76	113,97	1063,73	✓	SI	1063,73	130406261	✓	EA	0
184	22/04/2013	001002000040692	CASTEL CASTELLANA DE TELECOM	34,51	4,14	38,65	✓	SI	38,65	130406262	✓	E	0
185	22/04/2013	001002000040693	COSTA DR. MANUEL	217,09	26,05	243,14	✓	SI	243,14	130406263	✓	E	0
186	22/04/2013	001002000040694	CHAMBA MACAS LUIS ARNOLDO	35,71	4,29	40	✓	SI	40	130406264	✓	E	0
187	22/04/2013	001003000029319	LOJAN RAMIREZ CARLOS SEGUNDO	1055,41	126,65	1182,06	✓	SI	1182,06	130406265	✓	C	0
188	22/04/2013	001003000029320	UCHUARI MALLA FREDY LEONARDO	38,01	4,56	42,57	✓	SI	42,57	130406266	✓	E	0
189	22/04/2013	001003000029321	COOPERATIVA DE TAXIS CENTRAL # 1	58,86	7,06	65,92	✓	SI	65,92	130406267	✓	X	0
190	22/04/2013	001003000029322	PINZON CHAMBA NIDIA DEL CARMEN	495,94	59,51	555,45	✓	SI	555,45	130406268	✓	QC	0
191	22/04/2013	001003000029323	MONTAÑO&VELEZ CONSTRUCTORES	343,75	41,25	385	✓	SI	385	130406269	✓	QR	0
192	22/04/2013	001003000029324	CORREA OROSCO FABIAN ALBERTO	142,5	17,1	159,6	✓	SI	159,6	130406270	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
193	22/04/2013	001003000029325	CORDOVA CEVALLOS RICHARD ANTON	68,75	8,25	77	✓	SI	77	130406271	✓	Q	0
194	22/04/2013	001003000029326	CHAVEZ CHAVEZ AZALIA	22,28	2,67	24,95	✓	SI	24,95	130406272	✓	E	0
195	22/04/2013	001003000029327	UCHUARI MALLA FREDY LEONARDO	43,48	5,22	48,7	✓	SI	48,7	130406273	✓	E	0
196	22/04/2013	001003000029328	VARGAS VARGAR JIMMY FERNANDO	13,39	1,61	15	✓	SI	15	130406274	✓	E	0
197	22/04/2013	001003000029329	VARGAS VARGAR JIMMY FERNANDO	8,66	1,04	9,7	✓	SI	9,7	130406275	✓	E	0
198	22/04/2013	001003000029330	Armijos Armijos Arcangel Rodrigo	100,65	12,08	112,73	✓	SI	112,73	130406276	✓	ER	0
199	22/04/2013	001003000029331	BENITEZ QUIZHPE GREGORIO	53,57	6,43	60	✓	SI	60	130406277	✓	E	0
200	22/04/2013	001003000029332	GONZALEZ ZUÑIGA ANGEL LEONIDAS	18,17	2,18	20,35	✓	SI	20,35	130406278	✓	E	0
201	22/04/2013	001003000029333	NORMAN IÑIGUEZ	1,79	0,21	2	✓	SI	2	130406279	✓	E	0
202	22/04/2013	001003000029334	CONSUMIDOR FINAL	1,34	0,16	1,5	✓	SI	1,5	130406280	✓	E	0
203	22/04/2013	001003000029335	CONSUMIDOR FINAL	3,3	0,4	3,7	✓	SI	3,7	130406281	✓	E	0
204	22/04/2013	001003000029336	SOTO RUIZ JULIO CESAR	27,23	3,27	30,5	✓	SI	30,5	130406282	✓	E	0
205	22/04/2013	001003000029337	JARAMILLO AYALA JENI PIEDAD	229,18	27,5	256,68	✓	SI	256,68	130406283	✓	Q	0
206	22/04/2013	001003000029338	BENITEZ CABRERA DARWIN HERNAN	683,04	81,96	765	✓	SI	765	130406284	✓	C	0
207	22/04/2013	001003000029339	OJEDA ESPINOSA ANGELA ELIZABETH	42,97	5,16	48,13	✓	SI	48,13	130406285	✓	C	0
208	22/04/2013	001003000029340	RAMON REINOSO MARCOS EULOGIO	142,14	17,06	159,2	✓	SI	159,2	130406286	✓	E	0
209	22/04/2013	001003000029341	ZARATE ORDOÑEZ CAROLINA CRUSCAYA	68,75	8,25	77	✓	SI	77	130406287	✓	Q	0
210	22/04/2013	001003000029342	GUERRERO GEOVANNY	20,32	2,44	22,76	✓	SI	22,76	130406288	✓	T	0
211	22/04/2013	001004000036814	ARTEAGA MONTAÑO DARWIN ERMEL	35,58	4,27	39,85	✓	SI	39,85	130406289	✓	E	0
212	22/04/2013	001004000036815	GUAMAN ESPINOZA SAMUEL ALFREDO	7,12	0,85	7,97	✓	SI	7,97	130406290	✓	E	0
213	22/04/2013	001004000036816	ERAZO ABARCA JORGE ULIPIANO	35,58	4,27	39,85	✓	SI	39,85	130406291	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
214	22/04/2013	001004000036817	NOEMI SILVERIO	14,23	1,71	15,94	✓	SI	15,94	130406292	✓	E	0
215	22/04/2013	001004000036819	CONINPAG CIA. LTDA.	791,59	94,99	886,58	✓	SI	886,58	130406293	✓	QR	0
216	22/04/2013	001004000036820	VASQUEZ MEDINA JUAN CARLOS	238,97	28,68	267,65	✓	SI	267,65	130406294	✓	E	0
217	22/04/2013	001004000036821	IÑIGUEZ LAURO	8,93	1,07	10	✓	SI	10	130406295	✓	E	0
218	22/04/2013	001004000036822	Valverde Cueva Tiana Patricia	13,75	1,65	15,4	✓	SI	15,4	130406296	✓	E	0
219	22/04/2013	001004000036823	CORDERO OCHOA DANIEL RODRIGO	21,35	2,56	23,91	✓	SI	23,91	130406297	✓	E	0
220	22/04/2013	001004000036824	UNION CARIAMANGA	3,66	0,44	4,1	✓	SI	4,1	130406298	✓	E	0
221	22/04/2013	001004000036826	GUSTAVO SALAZAR	25,26	3,03	28,29	✓	SI	28,29	130406299	✓	E	0
222	22/04/2013	002003000013052	CONSUMIDOR FINAL	2,28	0,27	2,55	✓	SI	2,55	130406300	✓	E	0
223	22/04/2013	002003000013053	GONZALEZ TITUANA VERONICA ELIZABE	306,47	36,78	343,25	✓	SI	343,25	130406301	✓	E	0
224	22/04/2013	002003000013054	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	✓	SI	15,94	130406302	✓	E	0
225	22/04/2013	002003000013056	HURTADO GONZALEZ OSCAR OMAR	311,79	37,41	349,2	✓	SI	349,2	130406303	✓	Q	0
226	22/04/2013	002003000013057	CORNEJO ROMERO ANGEL ALVERTO	774,51	92,94	867,45	✓	SI	867,45	130406304	✓	E	0
227	22/04/2013	002003000013058	JARAMILLO AYALA JENI PIEDAD	1357,14	162,86	1520	✓	SI	1520	130406305	✓	QR	0
228	22/04/2013	002003000013059	Cajamarca Mendoza Patricio Fernando	314,82	37,78	352,6	✓	SI	352,6	130406306	✓	Q	0
229	22/04/2013	002003000013060	Carrion Jumbo Henry Vinicio Arq.	68,75	8,25	77	✓	SI	77	130406307	✓	E	0
230	22/04/2013	002003000013061	QUIZHPE CALDERON FABIAN LEONARDO	205,18	24,62	229,8	✓	SI	229,8	130406308	✓	Q	0
231	22/04/2013	002003000013062	TORRES CABRERA MARCO ANTONIO	12,1	1,45	13,55	✓	SI	13,55	130406309	✓	E	0
232	22/04/2013	002003000013063	CUMBICUS CASTILLO ELIAS	20,88	2,51	23,39	✓	SI	23,39	130406310	✓	E	0
233	22/04/2013	002003000013064	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	✓	SI	15,94	130406311	✓	E	0
234	22/04/2013	002003000013065	RIOFRIO DELGADO MARLENE	4,81	0,58	5,39	✓	SI	5,39	130406312	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
235	22/04/2013	002003000013066	CHAMBA CALVA LUIS RAMIRO	70,98	8,52	79,5	✓	SI	79,5	130406313	✓	E	0
236	22/04/2013	002003000013067	SISALIMA LUIS	9,37	1,12	10,49	✓	SI	10,49	130406314	✓	E	0
237	22/04/2013	002003000013068	CONSUMIDOR FINAL	1,79	0,21	2	✓	SI	2	130406315	✓	E	0
238	22/04/2013	002003000013069	MANUEL GUAMAN CONDE	20,54	2,46	23	✓	SI	23	130406316	✓	E	0
239	22/04/2013	002003000013070	HUCHUARI AGUINZACA JORGE VINI	48,75	5,73	54,48	✓	SI	54,48	130406317	✓	E	0
240	22/04/2013	002003000013071	RAMON IÑIGUEZ ANGEL	20,98	2,52	23,5	✓	SI	23,5	130406318	✓	E	0
241	22/04/2013	002003000013072	PIEDRA ARMIJOS JORGE OSWALDO	124,94	14,99	139,93	✓	SI	139,93	130406319	✓	Q	0
242	22/04/2013	002003000013073	PATÍÑO SUAREZ CARLOS ROLANDO	16,07	1,93	18	✓	SI	18	130406320	✓	E	0
243	22/04/2013	002003000013074	GONZALEZ HERRERA PATRICIA ELIZ	21,34	2,56	23,9	✓	SI	23,9	130406321	✓	E	0
244	22/04/2013	002003000013075	ROJAS CAZAR WALTER EMILIO	49,55	5,95	55,5	✓	SI	55,5	130406322	✓	CC	0
245	22/04/2013	002003000013076	DIAZ MOROCHO CARLOS DEMETRIO	11,91	1,39	13,3	✓	SI	13,3	130406323	✓	E	0
246	22/04/2013	002003000013077	FIERRO JARAMILLO ROLANDO	68,75	8,25	77	✓	SI	77	130406324	✓	Q	0
247	22/04/2013	002003000013078	CONSUMIDOR FINAL	21,43	2,57	24	✓	SI	24	130406325	✓	E	0
248	22/04/2013	002004000013205	ESPARZA TAMAY MANUEL BENINGNO	52,68	6,32	59	✓	SI	59	130406326	✓	E	0
249	22/04/2013	002004000013206	MANUEL ALBERTO CARPIO SASAGUAY	21,42	2,57	23,99	✓	SI	23,99	130406327	✓	E	0
250	22/04/2013	002004000013207	QUEZADA ORDOÑEZ WILFRIDO	35,58	4,27	39,85	✓	SI	39,85	130406328	✓	E	0
251	22/04/2013	002004000013208	HURTADO GONZALEZ OSCAR OMAR	26,79	3,21	30	✓	SI	30	130406329	✓	E	0
252	22/04/2013	002004000013209	CONSUMIDOR FINAL	41,96	5,04	47	✓	SI	47	130406330	✓	E	0
253	22/04/2013	002004000013210	ZAPATA CAMPOS VICENTE RODRIGO	20,54	2,46	23	✓	SI	23	130406331	✓	E	0
254	22/04/2013	002004000013211	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	367,82	44,14	411,96	✓	SI	411,96	130406332	✓	C	0
255	22/04/2013	002004000013212	CHAMBA CHAMBA JAIME OSWALDO	339,29	40,71	380	✓	SI	380	130406333	✓	C	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
256	22/04/2013	002004000013213	OCHOA GORDILLO DANIEL GUSTAVO	83,92	10,07	93,99	✓	SI	93,99	130406334	✓	E	0
257	22/04/2013	002004000013214	RAMON IÑIGUEZ ANGEL	248,66	29,84	278,5	✓	SI	278,5	130406335	✓	E	0
258	22/04/2013	002004000013215	MACAS ALARCON MANUEL ALEJANDRO	68,75	8,25	77	✓	SI	77	130406336	✓	E	0
259	22/04/2013	002004000013216	JARAMILLO VACA RENAN OLEGARIO	41,06	4,93	45,99	✓	SI	45,99	130406337	✓	E	0
260	22/04/2013	002004000013217	MANUEL BARBA	50,45	6,05	56,5	✓	SI	56,5	130406338	✓	E	0
261	22/04/2013	002004000013218	MANUEL BARBA	6,7	0,8	7,5	✓	SI	7,5	130406339	✓	E	0
262	22/04/2013	002004000013219	LOARTE QUEZADA LUIS VICENTE	86,16	10,34	96,5	✓	SI	96,5	130406340	✓	E	0
263	22/04/2013	002004000013220	CONSUMIDOR FINAL	27,68	3,32	31	✓	SI	31	130406341	✓	E	0
264	05/06/2013	001001000038446	ESCUDERO BRICEÑO MARIA LEONOR	8,04	0,96	9	✓	SI	9	130600600	✓	E	0
265	05/06/2013	001001000038447	MERINO SOTO DARWIN MATEO	26,79	3,21	30	✓	SI	30	130600601	✓	E	0
266	05/06/2013	001001000038448	ASTUDILLO CAPELO GUILLERMO	10,27	1,23	11,5	✓	SI	11,5	130600602	✓	E	0
267	05/06/2013	001001000038449	CONSUMIDOR FINAL	11,83	1,42	13,25	✓	SI	13,25	130600603	✓	E	0
268	05/06/2013	001001000038450	FLORES CABRERA LUIS ANGEL	60	7,2	67,2	✓	SI	67,2	130600604	✓	E	0
269	05/06/2013	001001000038451	BECERRA BECERRA COSME ANGEL	17,86	2,14	20	✓	SI	20	130600605	✓	E	0
270	05/06/2013	001001000038452	ASTUDILLO SUQUILANDA OSWALDO ARGU	84,63	10,16	94,79	✓	SI	94,79	130600606	✓	E	0
271	05/06/2013	001001000038453	VILLAVICENCIO IRENE	12,32	1,48	13,8	✓	SI	13,8	130600607	✓	E	0
272	05/06/2013	001001000038454	JAYA CASTILLO EDGAR AUGUSTO	410,71	49,29	460	✓	SI	460	130600608	✓	E	0
273	05/06/2013	001001000038455	QUIZPHE JADAN VICTOR	542,19	65,06	607,25	✓	SI	607,25	130600609	✓	E	0
274	05/06/2013	001003000030026	SARANGO ALEJANDRO SANTOS DOMIN	8,04	0,96	9	✓	SI	9	130600610	✓	E	0
275	05/06/2013	001003000030027	ZARATE ORDOÑEZ CAROLINA CRUSCAYA	71,05	8,53	79,58	✓	SI	79,58	130600611	✓	Q	0
276	05/06/2013	001003000030028	AGUILAR ESPINOSA CARLOS AUGUST	1495,54	179,46	1675	✓	SI	1675	130600612	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
298	05/06/2013	001004000036851	RAMON LEON IVAN	384,96	46,2	431,16	✓	SI	431,16	130600634	✓	Q	0
299	05/06/2013	001004000036852	CHIMBO TAMAY VICENTE	336,38	40,37	376,75	✓	SI	376,75	130600635	✓	EX	0
300	05/06/2013	001004000036853	ZAPATA ALULIMA JOSE JULIAN	157,14	18,86	176	✓	SI	176	130600636	✓	E	0
301	05/06/2013	001004000036854	PESANTES ARMIJOS KLEVER EUGENIO	21,43	2,57	24	✓	SI	24	130600637	✓	E	0
302	05/06/2013	001004000036855	BARBA RIOS ALVARO PATRICIO	2,95	0,35	3,3	✓	SI	3,3	130600638	✓	E	0
303	05/06/2013	002004000014180	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	691,66	83	774,66	✓	SI	774,66	130600639	✓	CC	0
304	05/06/2013	002004000014181	CONSUMIDOR FINAL	3,12	0,37	3,49	✓	SI	3,49	130600640	✓	E	0
305	05/06/2013	002004000014182	ARMIJOS TITUANA NORMA ESPERANZA	26,78	3,21	29,99	✓	SI	29,99	130600641	✓	E	0
306	05/06/2013	002004000014184	CONSUMIDOR FINAL	3,79	0,46	4,25	✓	SI	4,25	130600642	✓	E	0
307	05/06/2013	002004000014185	CONSUMIDOR FINAL	7,59	0,91	8,5	✓	SI	8,5	130600643	✓	E	0
308	18/07/2013	001001000039126	HIDALGO LUDEÑA RODRIGO GUSTAVO	121,87	14,62	136,49	✓	SI	136,49	130701212	✓	C	0
309	18/07/2013	001001000039127	ENCALADA FIERRO MAX ALDRIN	38,39	4,61	43	✓	SI	43	130701213	✓	E	0
310	18/07/2013	001001000039128	PALACIOS GRANDA ARTURO LEONARDO	26,65	3,2	29,85	✓	SI	29,85	130701214	✓	E	0
311	18/07/2013	001001000039129	ESPINOSA ORDOÑEZ SILVIA ALICIA	2,37	0,28	2,65	✓	SI	2,65	130701215	✓	E	0
312	18/07/2013	001001000039130	PILCO CORREA MARCO VINICIO ARQ	7,85	0,94	8,79	✓	SI	8,79	130701216	✓	E	0
313	18/07/2013	001001000039131	FARB CONSTRUCTORES CIA . LTDA	7,59	0,91	8,5	✓	SI	8,5	130701217	✓	E	0
314	18/07/2013	001001000039132	JARAMILLO LUDEÑA FREDDY	81,02	9,72	90,74	✓	SI	90,74	130701218	✓	E	0
315	18/07/2013	001001000039133	BASQUEZ NUÑEZ GLADIS YOLANDA	8,44	1,01	9,45	✓	SI	9,45	130701219	✓	E	0
316	18/07/2013	001001000039134	MARTINEZ GODOY FRANCISCO JAVIER	51,12	6,13	57,25	✓	SI	57,25	130701220	✓	E	0
317	18/07/2013	001001000039135	VASQUEZ ORTIZ YENITH	11,61	1,39	13	✓	SI	13	130701221	✓	E	0
318	18/07/2013	001001000039136	PACCHA GONZALO	70,98	8,52	79,5	✓	SI	79,5	130701222	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
319	18/07/2013	001001000039137	ASTUDILLO ASTUDILLO CESAR AUGUSTO	12,51	1,5	14,01	✓	SI	14,01	130701223	✓	E	0
320	18/07/2013	001001000039138	MARTINEZ GODOY FRANCISCO JAVIER	4,02	0,48	4,5	✓	SI	4,5	130701224	✓	E	0
321	18/07/2013	001001000039139	PATIÑO GUAMAN GABRIEL EDUARDO	6,25	0,75	7	✓	SI	7	130701225	✓	E	0
322	18/07/2013	001001000039140	SARMIENTO SARMIENTO ROSA DEL CISNE	157,32	18,88	176,2	✓	SI	176,2	130701226	✓	E	0
323	18/07/2013	001001000039141	ORDOÑEZ MORA NARCISA ESPERANZA	243,71	29,25	272,96	✓	SI	272,96	130701227	✓	T	0
324	18/07/2013	001001000039142	ORDOÑEZ MORA NARCISA ESPERANZA	0,2	0,02	0,22	✓	SI	0,22	130701228	✓	E	0
325	18/07/2013	001001000039143	VALLEJO LOZANO MARLENE	57,33	6,88	64,21	✓	SI	64,21	130701229	✓	EX	0
326	18/07/2013	001001000039144	MORA COSTA DORIAN OSWALDO ING	13,09	1,57	14,66	✓	SI	14,66	130701230	✓	ER	0
327	18/07/2013	001001000039145	ALDAZ VERONICA	162,94	19,55	182,49	✓	SI	182,49	130701231	✓	E	0
328	18/07/2013	001001000039146	SOLANO QUEZADA ROSA MARGARITA	234,82	28,18	263	✓	SI	263	130701232	✓	E	0
329	18/07/2013	001001000039147	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	81,3	9,76	91,06	✓	SI	91,06	130701233	✓	C	0
330	18/07/2013	001001000039148	JIMENEZ JIMENEZ LIVIO	264,5	31,74	296,24	✓	SI	296,24	130701234	✓	E	0
331	18/07/2013	001001000039149	CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA	190,6	22,87	213,47	✓	SI	213,47	130701350	✓	C	0
332	18/07/2013	001001000039150	CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA	14,65	1,76	16,41	✓	SI	16,41	130701351	✓	C	0
333	18/07/2013	001001000039151	MARTINEZ GODOY FRANCISCO JAVIER	52,59	6,31	58,9	✓	SI	58,9	130701235	✓	E	0
334	18/07/2013	001001000039153	YAGUACHE ORDOÑEZ ROBERT VICENTE	361,61	43,39	405	✓	SI	405	130701236	✓	E	0
335	18/07/2013	001001000039154	YAGUACHE ORDOÑEZ ROBERT VICENTE	17,86	2,14	20	✓	SI	20	130701237	✓	E	0
336	18/07/2013	001001000039155	ORDOÑEZ CUEVA JOHN PAUL	73,66	8,84	82,5	✓	SI	82,5	130701238	✓	E	0
337	18/07/2013	001001000039156	REQUELME LOJAN JUAN PABLO	89,29	10,71	100	✓	SI	100	130701239	✓	E	0
338	18/07/2013	001001000039157	JARAMILLO MARTHA	15,93	1,91	17,84	✓	SI	17,84	130701240	✓	X	0
339	18/07/2013	001001000039158	VALVERDE CABRERA NAUDITA	21,85	2,62	24,47	✓	SI	24,47	130701241	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
277	05/06/2013	001003000030029	GOBIERNO PARROQUIAL EL PORVENIR DEL CARMEN	780,8	93,7	874,5	✓	SI	874,5	130600613	✓	C	0
278	05/06/2013	001003000030030	VELEZ CABRERA ROCIO EUGENIA	17,42	2,09	19,5	✓	SI	19,5	130600614	✓	E	0
279	05/06/2013	001003000030031	CONSUMIDOR FINAL	4,91	0,59	5,5	✓	SI	5,5	130600615	✓	E	0
280	05/06/2013	001003000030032	SOLANO CHAMBA JOSE LEODAN	105,13	12,62	117,75	✓	SI	117,75	130600616	✓	E	0
281	05/06/2013	001003000030033	PASICHE ACARO ESTALIN BLADIMIR	24,82	2,98	27,8	✓	SI	27,8	130600617	✓	E	0
282	05/06/2013	001003000030034	MIER SANMARTIN AURA CATALINA	35,71	4,29	40	✓	SI	40	130600618	✓	E	0
283	05/06/2013	001003000030035	CARRION TORRES LUCIA	1,79	0,21	2	✓	SI	2	130600619	✓	E	0
284	05/06/2013	001003000030036	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	1127,64	135,32	1262,96	✓	SI	1262,96	130600620	✓	C	0
285	05/06/2013	001003000030037	NARVAES VEGA VALENTINA	48,66	5,84	54,5	✓	SI	54,5	130600621	✓	E	0
286	05/06/2013	001003000030038	CONSUMIDOR FINAL	0,45	0,05	0,5	✓	SI	0,5	130600622	✓	E	0
287	05/06/2013	001003000030039	VILLAMAGUA MONTESINOS WILMER VICENTE	616,72	74,01	690,73	✓	SI	690,73	130600623	✓	C	0
288	05/06/2013	001004000036841	RAMON IÑIGUEZ YOLANDA	11,79	1,41	13,2	✓	SI	13,2	130600624	✓	E	0
289	05/06/2013	001004000036842	ARMIJOS ORDOÑEZ SANTOS	1,83	0,22	2,05	✓	SI	2,05	130600625	✓	E	0
290	05/06/2013	001004000036843	RICHAR ANIBAL HERRERA PAREDES	7,37	0,88	8,25	✓	SI	8,25	130600626	✓	E	0
291	05/06/2013	001004000036844	CONSTRUCTORA MALDONADO COSTA	9,15	1,1	10,25	✓	SI	10,25	130600627	✓	ER	0
292	05/06/2013	001004000036845	NIDIA ROSAS MORALES	7,59	0,91	8,5	✓	SI	8,5	130600628	✓	E	0
293	05/06/2013	001004000036846	AGUILAR ESPINOSA CARLOS AUGUST	160,81	19,3	180,11	✓	SI	180,11	130600629	✓	EX	0
294	05/06/2013	001004000036847	SARANGO ALEJANDRO SANTOS DOMIN	4,46	0,54	5	✓	SI	5	130600630	✓	E	0
295	05/06/2013	001004000036848	GALARZA MATUTE ANA LUISA	22,74	2,73	25,47	✓	SI	25,47	130600631	✓	ER	0
296	05/06/2013	001004000036849	BENJAMIN DELGADO MANUEL	12,5	1,5	14	✓	SI	14	130600632	✓	E	0
297	05/06/2013	001004000036850	JAPON FLORES SEGUNDO SEBASTIAN	4,46	0,54	5	✓	SI	5	130600633	✓	E	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
340	18/07/2013	001001000039159	JARAMILLO PESANTEZ HENRY ALEXANDER	17,86	2,14	20	✓	SI	20	130701242	✓	E	0
341	18/07/2013	001001000039160	JARAMILLO MARTHA	15,12	1,81	16,93	✓	SI	16,93	130701243	✓	EX	0
342	18/07/2013	001001000039161	FIERRO RAMON	12,28	1,47	13,75	✓	SI	13,75	130701244	✓	E	0
343	09/09/2013	001001000040632	BAILON CARDENAS ANDREA DEL CAR	25	3	28	✓	SI	28	130900461	✓	E	0
344	09/09/2013	001001000040633	CONSUMIDOR FINAL	2,06	0,25	2,31	✓	SI	2,31	130900462	✓	E	0
345	09/09/2013	001001000040634	PULLAGUARI YUNGA NORMA ISABEL	166,38	19,97	186,35	✓	SI	186,35	130900463	✓	E	0
346	09/09/2013	001001000040635	NESTOR RODRIGO PATIÑO BENITEZ	86,61	10,39	97	✓	SI	97	130900464	✓	E	0
347	09/09/2013	001001000040636	CAIVINAGUA SAMANIEGO DANY ISRAEL	162,02	19,44	181,46	✓	SI	181,46	130900465	✓	E	0
348	09/09/2013	001001000040637	ORDOÑEZ RUIZ SEGUNDO FELIX	32,03	3,84	35,87	✓	SI	35,87	130900466	✓	E	0
349	09/09/2013	001001000040639	CAÑAR VEGA EDGAR PIO	767,48	92,1	859,58	✓	SI	859,58	130900467	✓	Q	0
350	09/09/2013	001001000040641	CRUZ ORDOÑEZ ALVINO	0,24	0,03	0,27	✓	SI	0,27	130900468	✓	E	0
351	09/09/2013	001001000040642	MORENO ROBLES JANET SULLY	10,56	1,27	11,83	✓	SI	11,83	130900469	✓	E	0
352	09/09/2013	001001000040643	JARA VASQUEZ CARLOS ENRIQUE	1228,57	147,43	1376	✓	SI	1376	130900470	✓	E	0
353	09/09/2013	001001000040644	THE CANADIAN HOUSE CENTER	357,4	42,89	400,29	✓	SI	400,29	130900471	✓	C	0
354	09/09/2013	001001000040645	ONTANEDA TORRES EUCLIDES FRANCIS	10,21	1,22	11,43	✓	SI	11,43	130900472	✓	E	0
355	09/09/2013	001001000040646	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	✓	SI	4777,49	130900473	✓	C	0
356	09/09/2013	001001000040647	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	✓	SI	4777,49	130900474	✓	C	0
357	09/09/2013	001001000040648	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	✓	SI	4777,49	130900475	✓	C	0
358	09/09/2013	001001000040649	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	✓	SI	4777,49	130900476	✓	C	0
359	09/09/2013	001001000040650	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	✓	SI	4777,49	130900477	✓	C	0
360	09/09/2013	001001000040651	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	✓	SI	4777,49	130900478	✓	C	0

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL		VERACIDAD	INTEGRIDAD		CORRECTA VALUACIÓN		
								FACTURA RESPALDA EL REGISTRO CONTABLE	VALOR REGISTRADO	Nº DE ASIENTO	FORMA DE PAGO	DIFERENCIAS ENTRE LA FACTURA Y EL REGISTRO	
361	09/09/2013	001001000040652	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	✓	SI	4777,49	130900479	✓	C	0
362	09/09/2013	001001000040653	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	✓	SI	4777,49	130900480	✓	C	0
363	09/09/2013	001001000040654	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	✓	SI	4777,49	130900481	✓	C	0
364	09/09/2013	001001000040655	CONSORCIO CATAMAYO	4265,7	511,88	4777,58	✓	SI	4777,58	130900482	✓	D	0
365	09/09/2013	001001000040656	CONSORCIO ZAMORA	6253,42	750,41	7003,83	✓	SI	7003,83	130900483	✓	C	0
366	09/09/2013	001001000040657	MONTALVAN SOTO JOHANA DEL CISNE	12,77	1,53	14,3	✓	SI	14,3	130900484	✓	E	0
367	09/09/2013	001001000040658	YAGUACHI CELI LIDA DEL CARMEN	4,11	0,49	4,6	✓	SI	4,6	130900485	✓	E	0
368	09/09/2013	001001000040659	CONSUMIDOR FINAL	6,25	0,75	7	✓	SI	7	130900486	✓	E	0
369	09/09/2013	001001000040660	SOLANO VIÑAN LUIS ALCIVAR	286,83	34,42	321,25	✓	SI	321,25	130900487	✓	E	0
370	09/09/2013	001001000040661	CUMBICUS GRANDA ORFELINA ISABEL	16,96	2,04	19	✓	SI	19	130900488	✓	E	0
371	09/09/2013	001001000040662	CRUZ ORDOÑEZ ALVINO	72,32	8,68	81	✓	SI	81	130900489	✓	E	0
372	09/09/2013	001001000040663	TORRES JIMENEZ MIGUEL ANGEL	24,15	2,9	27,05	✓	SI	27,05	130900490	✓	E	0
373	09/09/2013	001001000040664	CUEVA ARIAS PIO GALO ING.	310,25	37,23	347,48	✓	SI	347,48	130900491	✓	QR	0
374	09/09/2013	001001000040665	JANNETH DEL ROCIO MONTESINOS ORDO	20,04	2,41	22,45	✓	SI	22,45	130900492	✓	E	0
375	09/09/2013	001001000040666	RAMON CHAMBA SORAYA YASMINA	1423,21	170,79	1594	✓	SI	1594	130900493	✓	E	0
376	09/09/2013	001001000040667	VALVERDE RODRIGUEZ ROSARIO DEL CAR	6,61	0,79	7,4	✓	SI	7,4	130900494	✓	E	0
377	09/09/2013	001001000040668	GOBIERNO AUTONOMO DECENTRALIZADO	161,37	19,36	180,73	✓	SI	180,73	130900495	✓	A	0
378	09/09/2013	001001000040669	FLORES GRANDA CRISTIAN EDUARDO	16,07	1,93	18	✓	SI	18	130900496	✓	E	0

Elaborado por: BRGL

Fecha: 24/01/2015

✓ = Confirmado con los mayores de la cuenta ventas, los mismo que se adjuntan

DIREL M. C. CIA. LTDA.

AV. UNIVERSITARIA 03-62 Y QUITO
RUC: 119120111001

EAI/DMC/AF

19/66

REPORTE RESUMEN DE TRANSACCIONES (REGISTRO DE VENTA (F))
ESPECIF: Listado de movimientos entre el 06/03/2013 al 06/03/2013

Pag 1

Fecha	Comprobante	Referente	Subtotal	Imp. Serv.	Iva	Total	TPago
06/03/2013	001001000037475	VALAREZO PALACIOS NELLY EUGENIA	14.23	0.00	1.71	15.94	E
06/03/2013	001001000037474	CONSUMIDOR FINAL	26.95	0.00	3.23	30.18	E
06/03/2013	001001000037475	CHUNGA SOLEDADPA LUCILA JULIANA	541.52	0.00	40.96	582.50	E
06/03/2013	001001000037476	GUERRERO LUZURAGA LUIS EDUARDO ING	870.01	0.00	104.40	974.41	C
06/03/2013	001001000037477	GUERRERO LUZURAGA LUIS EDUARDO ING	1045.89	0.00	125.99	1175.88	C
06/03/2013	001001000037479	GUERRERO LUZURAGA LUIS EDUARDO ING	1104.75	0.00	132.57	1237.32	C
06/03/2013	001001000037479	NARVAEZ SILVA JOSE ANTONIO	66.26	0.00	7.95	74.21	Q
06/03/2013	001001000037480	JORGE SURAGA	5.36	0.00	0.64	6.00	E
06/03/2013	001001000037481	OSWAL VALENCIA	38.21	0.00	4.59	42.80	E
06/03/2013	001001000037482	CONSUMIDOR FINAL	27.50	0.00	3.30	30.80	E
06/03/2013	001001000037483	CONSUMIDOR FINAL	7.12	0.00	0.85	7.97	E
06/03/2013	001001000037484	ARMUJOS ORDOÑEZ SANTOS	8.24	0.00	0.75	8.99	E
06/03/2013	001001000037485	FEDERICO MAMANI	25.89	0.00	3.11	29.00	C
06/03/2013	001002000039904	CORDOVA CEVALLOS RICHARD ANTON	64.95	0.00	7.79	72.74	E
06/03/2013	001002000039905	CORDOVA CEVALLOS RICHARD ANTON	7.41	0.00	0.89	8.30	E
06/03/2013	001002000039906	PIÑEDA BAILON RENEALDO BOLIVAR	21.33	0.00	2.56	23.89	E
06/03/2013	001002000039907	JIMENEZ SANTIN FAUSTO	5.51	0.00	0.66	6.17	E
06/03/2013	001002000039908	RIOFRIO JIMENEZ JOSE LUIS	33.77	0.00	4.05	37.82	E
06/03/2013	001002000039910	ARMUJOS ORDOÑEZ SANTOS	71.16	0.00	8.54	79.70	E
06/03/2013	001002000039911	VASQUEZ VERA BERTHA ROCIO	1.62	0.00	0.19	1.81	E
06/03/2013	001002000039912	GUZMAN ORELLANA JOSE	66.12	0.00	8.17	74.29	E
06/03/2013	001002000039913	VARGAS GUALLAS SUSANA	19.97	0.00	2.28	21.25	E
06/03/2013	001002000039914	ALVARADO JORGE EDUARDO DR.	3.05	0.00	0.37	3.42	E
06/03/2013	001002000039915	CHALAN CHIMBO ESTELA MARINA	132.99	0.00	16.36	149.35	A
06/03/2013	001002000039916	ARMUJOS GONZALEZ LIVIO	1.38	0.00	0.17	1.55	E
06/03/2013	001002000039917	PALACIO OCHOA HECTOR VINICIO	193.05	0.00	23.17	216.22	C
06/03/2013	001002000039918	HIDALGO ISRAEL	14.23	0.00	1.71	15.94	E
06/03/2013	001002000039919	GONZALEZ ABRIEL NANCY MERCEDES	32.69	0.00	3.92	36.60	T
06/03/2013	001003000039547	NACYMEL SA	67.12	0.00	8.05	75.17	C
06/03/2013	001003000039548	ARMUJOS DOLORES LEOVA	417.59	0.00	50.11	467.70	E
06/03/2013	001003000039549	CONSUMIDOR FINAL	2.67	0.00	0.32	2.99	E
06/03/2013	001003000039550	QUEDA JARAMILLO MARA ESTHER	2954.46	0.00	364.54	3319.00	QR
06/03/2013	001003000039551	ROJAS CAZAR WALTER ENLJO	1671.10	0.00	196.93	1868.03	C
06/03/2013	001003000039552	NAJANILLAS ROGEL FRANCISCO JAVIER	2065.69	0.00	247.88	2313.57	E
06/03/2013	001003000039553	ROJAS CAZAR WALTER ENLJO	1545.74	0.00	179.49	1725.23	C
06/03/2013	001003000039554	QUEZADA POMA EDWIN GEOVANNY	1184.45	0.00	142.13	1326.58	QR
06/03/2013	001003000039556	ZARATE ORDOÑEZ CAROLINA CRUSCAYA	14.82	0.00	1.78	16.60	A
06/03/2013	001003000039557	CONSUMIDOR FINAL	14.23	0.00	1.71	15.94	E
06/03/2013	001003000039558	ING DARWIN VINICIO FAUCAR FAUCAR	132.46	0.00	15.89	148.35	E
06/03/2013	001003000039559	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	3.50	0.00	0.42	3.92	A
06/03/2013	001003000039560	TROYA ANBAL	69.64	0.00	8.36	78.00	E
06/03/2013	001003000039561	COMPAÑIA CONSTRUCTORA CONZA JUNBO	46.95	0.00	5.62	52.57	ER
06/03/2013	001003000039562	PILCO CORREA Y CIA SAN GERARDO	332.76	0.00	39.93	372.69	C
06/03/2013	001003000039563	PILCO CORREA Y CIA SAN GERARDO	142.32	0.00	17.08	159.40	C
06/03/2013	001003000039564	CONSORCIO 10 DE NOVIEMBRE D & B	54.46	0.00	6.54	61.00	ER
06/03/2013	001003000039565	CONSORCIO 10 DE NOVIEMBRE D & B	7.61	0.00	0.91	8.52	E
06/03/2013	001004000039597	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA "CCV	166.17	0.00	20.16	186.33	C

Pag. 2

Fecha	Comprobante	Referente	Subtotal	Imp. Serv.	Iva	Total	TPago
06/03/2013	001004000036598	MORA HURTADO DARWIN	615.04	0.00	73.81	688.85	E
06/03/2013	001004000036599	ALVARO ARMUJOS	0.89	0.00	0.11	1.00	E
06/03/2013	001004000036600	ORDOÑEZ MONFILO	5.96	0.00	0.67	6.23	E
06/03/2013	001004000036601	CASTILLO COSTA VICTOR HUGO	8.30	0.00	1.00	9.30	E
06/03/2013	001004000036602	ZARATE ORDOÑEZ CAROLINA CRUSCAYA	35.27	0.00	4.23	39.50	Q
06/03/2013	001004000036603	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	97.68	0.00	11.72	109.40	C
06/03/2013	001004000036604	CALLE HERRERA UPIANO	14.20	0.00	1.70	15.90	E
06/03/2013	001004000036605	ORDOÑEZ MARQUEZ WALTER VICENTE ING.	120.54	0.00	14.46	135.00	QR
06/03/2013	001004000036606	BARRERA CHIBOGA ELVIA MARIA	4.37	0.00	0.52	4.89	E
06/03/2013	001004000036607	SARANGO ALEJANDRO SANTOS DOMN	54.46	0.00	6.54	61.00	E
06/03/2013	001004000036608	CHAMORRO REOFRIGO CONSTANTE	66.75	0.00	8.25	75.00	E
06/03/2013	001004000036609	CONSUMDOR FINAL	1.52	0.00	0.18	1.70	E
06/03/2013	001004000036610	GODOY DIEGO	4.20	0.00	0.50	4.70	E
06/03/2013	001004000036611	CUEVA AGUIRRE GILBERTO HERNAN	17.41	0.00	2.09	19.50	E
06/03/2013	001004000036612	CUEVA AGUIRRE GILBERTO HERNAN	1.07	0.00	0.13	1.20	E
06/03/2013	001004000036615	CONSUMDOR FINAL	0.89	0.00	0.11	1.00	E
06/03/2013	001004000036614	JARAMILLO LUNA EDITA PETRONILA	20.97	0.00	2.52	23.49	E
06/03/2013	001004000036615	GONZALEZ ZUÑIGA ANGEL LEONIDAS	70.76	0.00	8.49	79.25	E
06/03/2013	001004000036616	CONSUMDOR FINAL	1.85	0.00	0.22	2.06	E
06/03/2013	001004000036617	OTHMAN SIVISAYA SALIA BEATRIZ	187.50	0.00	22.50	210.00	Q
06/03/2013	001004000036618	JARAMILLO LUNA EDITA PETRONILA	33.04	0.00	3.96	37.00	E
06/03/2013	001004000036619	OCHOA LALANGUI TULIO ORLANDO	103.12	0.00	12.37	115.49	E
06/03/2013	001004000036620	CHALAN CHALAN MARCIA ROSARIO	10.59	0.00	1.27	11.86	E
06/03/2013	002003000011590	VICTOR EMILIO CHAMBA	47.75	0.00	5.73	53.49	E
06/03/2013	002003000011591	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	47.64	0.00	5.72	53.36	X
06/03/2013	002003000011592	AMANDA DEL CISNE CAJILIMA	26.84	0.00	3.16	30.00	E
06/03/2013	002003000011593	CONSUMDOR FINAL	1.47	0.00	0.18	1.65	E
06/03/2013	002003000011594	ERREYES ANBAL	9.64	0.00	1.15	10.80	E
06/03/2013	002003000011595	MOROCHO PADILLA MARIA DEL CARMEN	15.85	0.00	1.90	17.75	E
06/03/2013	002003000011596	MERCHAN CUENCA VICTOR HUGO	262.44	0.00	30.29	292.73	E
06/03/2013	002003000011597	SILVA BAILON SUSANA DEL CARMEN	176.81	0.00	21.46	200.27	C
06/03/2013	002003000011598	ANDRADE GUALLAS JULIO AURELIO	133.81	0.00	16.06	149.87	EX
06/03/2013	002003000011599	GARCIA DAVILA MANUEL OSWALDO	9.89	0.00	1.16	10.85	E
06/03/2013	002003000011600	SUAREZ MOGRO JOSE MANUEL	75.00	0.00	9.00	84.00	E
06/03/2013	002003000011601	ESCUELA LA DOLOROSA	314.94	0.00	37.79	352.73	E
06/03/2013	002003000011602	ZARATE VALDIVIESO MANUEL DAVID	66.75	0.00	8.25	77.00	C
06/03/2013	002003000011603	FARS CONSTRUCTORES CIA. LTDA	1400.01	0.00	168.00	1568.01	C
06/03/2013	002003000011604	ESCUELA LA DOLOROSA	108.15	0.00	12.90	121.14	E
06/03/2013	002003000011605	COLEGIO DE ODONTOLOGOS LOJA	52.28	0.00	6.27	58.55	E
06/03/2013	002003000011606	CONSUMDOR FINAL	32.14	0.00	3.85	36.00	E
06/03/2013	002003000011607	AGROCALIDAD	66.07	0.00	7.93	74.00	X
06/03/2013	002003000011608	CONSUMDOR FINAL	10.26	0.00	1.23	11.49	E
06/03/2013	002003000011609	CONSUMDOR FINAL	3.12	0.00	0.37	3.49	E
06/03/2013	002003000011611	GONZALEZ GONZALEZ JOSE RODRIGO	29.48	0.00	3.54	33.00	E
06/03/2013	002003000011612	BRITO CONDO MARCO ANTONIO	13.75	0.00	1.65	15.40	E
06/03/2013	002003000011613	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA "CCV	419.62	0.00	50.35	469.97	C
06/03/2013	002003000011615	CONSUMDOR FINAL	7.50	0.00	0.90	8.40	E
06/03/2013	002003000011616	CONSUMDOR FINAL	14.29	0.00	1.71	16.00	E
06/03/2013	002003000011617	ANGEL GONZALES	9.36	0.00	1.12	10.48	E
06/03/2013	002003000011618	GUACHIBACA RAMIREZ FRANZ VINIC	3.45	0.00	0.42	3.90	X
06/03/2013	002003000011619	LOAIZA BRAVO LUIS AMADEO	367.51	0.00	42.90	400.41	C
06/03/2013	002003000011621	COSTA ARMUJOS LEONARDO	57.80	0.00	6.94	64.74	E
06/03/2013	002003000011622	QUAYA CORREA NIXON	70.98	0.00	8.52	79.50	E

06/03/2013	002004000011816	BENITEZ CHAMBA JULIO CESAR	13.92	0.00	1.67	15.59	E
06/03/2013	002004000011816	ZHAPA GRANDA LUIS ANTONIO	14.23	0.00	1.71	15.94	E

EAI/DMC /AF

21/66

Pag. 3

Fecha	Comprobante	Referente	Subtotal	Imp. Serv.	Iva	Total	TPago
06/03/2013	002004000011816	FRIZON CHAMBA NIDIA DEL CARMEN	21.42	0.00	2.57	23.99	E
06/03/2013	002004000011817	CHAMBA CHAMBA JAIME OSWALDO	792.52	0.00	95.14	887.66	A
06/03/2013	002004000011815	CHAMBA CHAMBA JAIME OSWALDO	26.72	0.00	3.21	29.93	E
06/03/2013	002004000011819	ANGEL GUILLERMO CUENCA VALDIVIESO	41.07	0.00	4.93	46.00	E
06/03/2013	002004000011820	ORTEGA SALINAS LAURA MARIANA	16.96	0.00	2.04	19.00	E
06/03/2013	002004000011821	KARINA MARISOL CORDOVA NEIRA	7.72	0.00	0.93	8.65	E
06/03/2013	002004000011822	CORNEL ANGEL RAUL	7.10	0.00	0.85	7.95	E
06/03/2013	002004000011823	FRIZON CHAMBA NIDIA DEL CARMEN	13.36	0.00	1.61	14.97	E
06/03/2013	002004000011824	CONSUMDOR FINAL	29.26	0.00	3.59	32.85	E
06/03/2013	002004000011825	ROJAS JARAMILLO MIGUEL ANGEL	340.80	0.00	40.90	381.70	E
06/03/2013	002004000011826	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	155.40	0.00	18.65	174.05	A
06/03/2013	002004000011827	CARRION ROJAS RICHARD EMILO	66.52	0.00	7.98	74.50	A
06/03/2013	002004000011828	LEON CELI DARWIN ROLANDO ING.	13.75	0.00	1.65	15.40	E
06/03/2013	002004000011829	LUDEÑA CASTILLO AURA MARIETA	43.38	0.00	5.21	48.59	E
06/03/2013	002004000011830	CASTRO TORRES LUIS FELIPE	889.72	0.00	106.05	995.77	Q
06/03/2013	002004000011831	CONSUMDOR FINAL	7.10	0.00	0.85	7.95	E
06/03/2013	002004000011832	ANDRADE GUALLAS JULIO AURELIO	38.17	0.00	4.58	42.75	E
06/03/2013	002004000011833	GONZALEZ QUEZADA ROSARIO ELIZABETH	26.45	0.00	3.17	29.62	Q
06/03/2013	002004000011834	CONSUMDOR FINAL	0.71	0.00	0.09	0.80	E
06/03/2013	002004000011836	ONTANEDA TORRES EUCLIDES FRANCISCO	66.96	0.00	8.04	75.00	E
06/03/2013	002004000011837	CARRAGUAY CUENCA RIXON FREDY	59.53	0.00	7.17	66.70	E
06/03/2013	002004000011839	MAX GUSTAVO GONZAGA CHUQUINRCA	56.93	0.00	6.85	63.78	E
06/03/2013	002004000011840	GUTIERRES ROJAS LUIS ENRIQUE	206.45	0.00	25.02	231.47	E
06/03/2013	002004000011842	SIGCHO GRANDA LEONARDO	10.71	0.00	1.29	12.00	E
06/03/2013	002004000011843	CONSUMDOR FINAL	29.03	0.00	3.48	32.51	E
06/03/2013	002004000011844	VIRE SALINAS SIGIFREDO	220.78	0.00	26.49	247.27	E
06/03/2013	002004000011845	VIRE SALINAS SIGIFREDO	9.23	0.00	1.11	10.34	E
06/03/2013	002004000011846	CONSTRUCTORA OSMARI CIA LTDA	113.90	0.00	13.67	127.57	QR
06/03/2013	002004000011847	JIMENEZ JIMENEZ LIVIO	266.07	0.00	31.93	298.00	E
06/03/2013	002004000011848	VALDIVIESO BURNIO JULIO BENIGNO	1067.41	0.00	128.09	1195.50	C
06/03/2013	002004000011849	CONSTRUCTORA SHYRICLAPO CIA.	8.74	0.00	1.05	9.79	E
06/03/2013	002004000011850	CONSUMDOR FINAL	7.10	0.00	0.85	7.95	E
06/03/2013	002004000011851	CONSUMDOR FINAL	7.12	0.00	0.85	7.97	E
06/03/2013	002004000011852	MACAS JOSE ANGEL	69.20	0.00	8.30	77.50	E
06/03/2013	002004000011853	CONSUMDOR FINAL	7.10	0.00	0.85	7.95	E
06/03/2013	002004000011854	CONSUMDOR FINAL	46.43	0.00	5.57	52.00	E
06/03/2013	002004000011855	CONSUMDOR FINAL	14.23	0.00	1.71	15.94	E
06/03/2013	002004000011856	SEGUNDO LEONARDO MONTOYA CARPIO	93.80	0.00	10.90	104.70	E
06/03/2013	002004000011857	SEGUNDO LEONARDO MONTOYA CARPIO	60.27	0.00	7.23	67.50	E
06/03/2013	002004000011858	CONSUMDOR FINAL	14.23	0.00	1.71	15.94	E
06/03/2013	002004000011859	VIRE SALINAS SIGIFREDO	11.54	0.00	1.36	12.90	E
06/03/2013	002004000011860	CASTILLO CHAMBA JOSE ISRAEL	42.63	0.00	5.12	47.75	E
06/03/2013	002004000011861	LINA BENITEZ NOEM DEL ROSARIO	573.66	0.00	68.84	642.50	EC
06/03/2013	002004000011862	CONSUMDOR FINAL	64.29	0.00	7.71	72.00	E
06/03/2013	002004000011863	LINA BENITEZ NOEM DEL ROSARIO	141.75	0.00	17.01	158.76	X
06/03/2013	002004000011864	NASA VINICIO	3.13	0.00	0.38	3.51	E
06/03/2013	002004000011865	CARRAGUAY MEDINA JUAN VICENTE	46.07	0.00	5.53	51.60	E
06/03/2013	002004000011867	LUDEÑA CASTILLO AURA MARIETA	28.13	0.00	3.38	31.51	E
06/03/2013	002004000011868	TENEBACA ESPINOZA FAUSTO ALBERTO	92.50	0.00	9.90	102.40	E

06/03/2013	002004000011869	CONSTRUCTORA SUAREZ & CIA	34.37	0.00	4.12	39.49	E
06/03/2013	002004000011870	CONSUMIDOR FINAL	43.39	0.00	5.21	48.60	E
06/03/2013	002004000011871	LOAIZA BRAVO LUIS AMADEO	24.29	0.00	2.91	27.20	C
06/03/2013	002004000011872	VALAREZO VIVANCO KLEYER DAVID	5.54	0.00	0.42	5.96	E

# VALIDOS	155	TOTAL EN COMPROBANTES VÁLIDOS:	26536.16	0.00	3174.12	29710.28	✓
# ANULADOS	0						
# ERRADOS	0						

DIREL M. C. CIA. LTDA.

AV. UNIVERSITARIA-03-52 Y QUITO
RUC: 196172911000

EAI/DMC/AF

23/66

REPORTE RESUMEN DE TRANSACCIONES (REGISTRO DE VENTA (F))
ESPECIF: Listado de movimientos entre el 18/07/2013 al 18/07/2013

Pag. 1

Fecha	Comprobante	Referente	Subtotal	Imp. Serv.	Iva	Total	TPago
18/07/2013	001001000039126	HIDALGO LUDEÑA RODRIGO GUSTAVO	121.87	0.00	14.82	136.69	C
18/07/2013	001001000039127	ENCALADA FIERRO MAX ALDRIN	38.39	0.00	4.81	43.00	E
18/07/2013	001001000039128	PALACIOS GRANDA ARTURO LEONARDO	26.85	0.00	3.20	29.85	E
18/07/2013	001001000039129	ESPIRITOS ORDOÑEZ SILVIA ALICIA	2.37	0.00	0.28	2.65	E
18/07/2013	001001000039130	PILCO CORREA MARCO VINICIO ARQ	7.85	0.00	0.94	8.79	E
18/07/2013	001001000039131	FARE CONSTRUCTORES CIA. LTDA	7.59	0.00	0.91	8.50	E
18/07/2013	001001000039132	JARAMILLO LUDEÑA FREDDY	81.02	0.00	9.72	90.74	E
18/07/2013	001001000039133	BASQUEZ NUÑEZ GLADIS YOLANDA	8.44	0.00	1.01	9.45	E
18/07/2013	001001000039134	MARTINEZ GODOY FRANCISCO JAVIER	51.12	0.00	6.13	57.25	E
18/07/2013	001001000039135	VASQUEZ ORTIZ YENITH	11.81	0.00	1.39	13.00	E
18/07/2013	001001000039136	PACCHA GONZALO	70.98	0.00	8.52	79.50	E
18/07/2013	001001000039137	ASTUDILLO ASTUDILLO CESAR AUGUSTO	12.51	0.00	1.50	14.01	E
18/07/2013	001001000039138	MARTINEZ GODOY FRANCISCO JAVIER	4.02	0.00	0.48	4.50	E
18/07/2013	001001000039139	PATINO GUAMAN GABRIEL EDUARDO	6.25	0.00	0.75	7.00	E
18/07/2013	001001000039140	SARMENTO SARMENTO ROSA DEL CISNE	157.32	0.00	18.88	176.20	E
18/07/2013	001001000039141	ORDOÑEZ MORA NARCISA ESPERANZA	243.71	0.00	29.25	272.96	T
18/07/2013	001001000039142	ORDOÑEZ MORA NARCISA ESPERANZA	0.20	0.00	0.02	0.22	E
18/07/2013	001001000039143	VALLEJO LOZANO MARLENE	57.33	0.00	6.88	64.21	EX
18/07/2013	001001000039144	MORA COSTA DORIAN OSWALDO ING	13.09	0.00	1.57	14.66	ER
18/07/2013	001001000039145	ALDAZ VERONICA	162.94	0.00	19.95	182.49	E
18/07/2013	001001000039146	SOLANO QUEZADA ROSA MARGARITA	234.82	0.00	28.16	263.00	E
18/07/2013	001001000039147	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	81.30	0.00	9.76	91.06	C
18/07/2013	001001000039148	JIMENEZ JIMENEZ LIVIO	264.50	0.00	31.74	296.24	E
18/07/2013	001001000039149	CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA	190.80	0.00	22.87	213.47	C
18/07/2013	001001000039150	CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA	14.85	0.00	1.75	16.41	C
18/07/2013	001001000039151	MARTINEZ GODOY FRANCISCO JAVIER	52.39	0.00	6.31	58.90	E
18/07/2013	001001000039153	YAGUACHE ORDOÑEZ ROBERT VICENTE	361.81	0.00	43.39	405.00	E
18/07/2013	001001000039154	YAGUACHE ORDOÑEZ ROBERT VICENTE	17.86	0.00	2.14	20.00	E
18/07/2013	001001000039155	ORDOÑEZ CUEVA JOHN PAUL	73.66	0.00	8.84	82.50	E
18/07/2013	001001000039156	REQUELME LOJAN JUAN PABLO	89.29	0.00	10.71	100.00	E
18/07/2013	001001000039157	JARAMILLO MARTHA	15.93	0.00	1.91	17.84	X
18/07/2013	001001000039158	VALVERDE CABRERA NAUDITA	21.85	0.00	2.62	24.47	E
18/07/2013	001001000039159	JARAMILLO PESANTEZ HENRY ALEXANDER	17.86	0.00	2.14	20.00	E
18/07/2013	001001000039160	JARAMILLO MARTHA	15.12	0.00	1.81	16.93	EX
18/07/2013	001001000039161	FIERRO RAMON	12.28	0.00	1.47	13.75	E
18/07/2013	001001000039162	VALVERDE CABRERA NAUDITA	9.23	0.00	1.11	10.34	E
18/07/2013	001001000039163	VACAELA SARANGO EDWIN	171.41	0.00	14.57	185.98	EXX
18/07/2013	001001000039164	MONTAÑO ARMAJOS EUGENIO	45.54	0.00	5.46	51.00	E
18/07/2013	001001000039165	TOLEDO MALDONADO LUIS HUMBERTO	25.43	0.00	3.05	28.48	E
18/07/2013	001001000039166	PALACIOS RODRIGUEZ JUAN BACILIO	100.45	0.00	12.05	112.50	E
18/07/2013	001001000039167	CONSUMIDOR FINAL	10.45	0.00	1.25	11.70	E
18/07/2013	001001000039168	PEÑALOZA PASTOR REIVE SANTIAGO	505.37	0.00	60.64	566.01	EXR
18/07/2013	001001000039169	PUGA ZAMORA CARLOS ALBERTO	358.94	0.00	100.91	459.85	E
18/07/2013	001001000039170	OTHMAN SIVSARA SALIA BEATRIZ	200.47	0.00	24.42	224.89	Q
18/07/2013	001001000039171	PATINO SARMENTO RALL	0.89	0.00	0.11	1.00	E
18/07/2013	001001000039172	LUZURAGA CORDOVA DOLORES	87.22	0.00	8.07	95.29	E
18/07/2013	001001000039173	LARREA SILVA RODHA KATHERINE	73.13	0.00	8.78	81.91	C

EAI/DMC /AF

24/66

Pag. 2

Fecha	Comprobante	Referente	Subtotal	Imp. Serv.	Iva	Total TPago
18/07/2013	001001000039174	QUEZADA POMA EDWIN GEOVANNY	447.84	0.00	53.74	501.58 QR
# VALIDOS	48	TOTAL EN COMPROBANTES VÁLIDOS:	5365.55	0.00	600.02	5965.57 ✓
# ANULADOS	0					
# ERRADOS	0					

DIREL M. C. CIA. LTDA.

AV. UNIVERSITARIA 83-52 Y 80170
RUC: 119172511001

EAI/DMC /AF

25/66

REPORTE RESUMEN DE TRANSACCIONES (REGISTRO DE VENTA (F))
ESPECIF: Listado de movimientos entre el 09/09/2013 al 09/09/2013

Pag. 1

Fecha	Comprobante	Referente	Subtotal	Imp. Serv.	Iva	Total	TPago
09/09/2013	001001000040632	SAILON CARDENAS ANDREA DEL CAR	25.00	0.00	3.00	28.00	E
09/09/2013	001001000040633	CONSUMIDOR FINAL	2.06	0.00	0.25	2.31	E
09/09/2013	001001000040634	PULLAGUARI YUNGA NORMA ISABEL	166.36	0.00	19.97	186.33	E
09/09/2013	001001000040635	NESTOR RODRIGO PATIÑO BENITEZ	86.61	0.00	10.38	97.00	E
09/09/2013	001001000040636	CAVINA GUA SAMMIRGO DANY ISRAEL	162.02	0.00	19.44	181.46	E
09/09/2013	001001000040637	ORDOÑEZ RUIZ SEGUNDO FELIX	32.05	0.00	3.84	35.87	E
09/09/2013	001001000040638	CAÑAR VEGA EDGAR PIO	767.48	0.00	92.10	859.58	Q
09/09/2013	001001000040641	CRUZ ORDOÑEZ ALVINO	0.24	0.00	0.03	0.27	E
09/09/2013	001001000040642	NORENO ROELES JANET SULLY	10.56	0.00	1.27	11.83	E
09/09/2013	001001000040643	JARA VASQUEZ CARLOS ENRIQUE	1229.57	0.00	147.43	1376.00	E
09/09/2013	001001000040644	THE CANADIAN HOUSE CENTER	367.40	0.00	42.89	400.29	C
09/09/2013	001001000040645	ONTAJEDA TORRES EUCLIDES FRANCISCO	10.21	0.00	1.22	11.43	E
09/09/2013	001001000040646	CONSORCIO CA TAMAYO	4265.62	0.00	511.87	4777.49	C
09/09/2013	001001000040647	CONSORCIO CA TAMAYO	4265.62	0.00	511.87	4777.49	C
09/09/2013	001001000040648	CONSORCIO CA TAMAYO	4265.62	0.00	511.87	4777.49	C
09/09/2013	001001000040649	CONSORCIO CA TAMAYO	4265.62	0.00	511.87	4777.49	C
09/09/2013	001001000040650	CONSORCIO CA TAMAYO	4265.62	0.00	511.87	4777.49	C
09/09/2013	001001000040651	CONSORCIO CA TAMAYO	4265.62	0.00	511.87	4777.49	C
09/09/2013	001001000040652	CONSORCIO CA TAMAYO	4265.62	0.00	511.87	4777.49	C
09/09/2013	001001000040653	CONSORCIO CA TAMAYO	4265.62	0.00	511.87	4777.49	C
09/09/2013	001001000040654	CONSORCIO CA TAMAYO	4265.62	0.00	511.87	4777.49	C
09/09/2013	001001000040655	CONSORCIO CA TAMAYO	4265.70	0.00	511.88	4777.58	D
09/09/2013	001001000040656	CONSORCIO ZANORA	6253.42	0.00	750.41	7003.83	C
09/09/2013	001001000040657	MONTALVAN SOTO JOHANA DEL CISNE	12.77	0.00	1.53	14.30	E
09/09/2013	001001000040658	YAGUACHI CELI LIDA DEL CARMEN	4.11	0.00	0.49	4.60	E
09/09/2013	001001000040659	CONSUMIDOR FINAL	6.25	0.00	0.75	7.00	E
09/09/2013	001001000040660	SOLANO YRIAN LUIS ALCIVAR	296.83	0.00	34.42	331.25	E
09/09/2013	001001000040661	CUNIBICUS GRANDA ORFELINA ISABEL	16.96	0.00	2.04	19.00	E
09/09/2013	001001000040662	CRUZ ORDOÑEZ ALVINO	72.32	0.00	8.68	81.00	E
09/09/2013	001001000040663	TORRES JIMENEZ MIGUEL ANGEL	24.15	0.00	2.90	27.05	E
09/09/2013	001001000040664	CUEVA ARIAS PIO GALDINO	310.25	0.00	37.23	347.48	QR
09/09/2013	001001000040665	JANNETH DEL ROCIO MONTESINOS	20.04	0.00	2.41	22.45	E
09/09/2013	001001000040666	RAMON CHAMBA BORAYA YASMINA	1423.21	0.00	170.79	1594.00	E
09/09/2013	001001000040667	VALVERDE RODRIGUEZ ROSARIO DEL	6.61	0.00	0.79	7.40	E
09/09/2013	001001000040668	GOBIERNO AUTONOMO DECENTRALIZADO	161.37	0.00	19.36	180.73	A
09/09/2013	001001000040669	FLORES GRANDA CRISTIAN EDUARDO	16.07	0.00	1.93	18.00	E
09/09/2013	001001000040670	LEON CELI DARWIN ROLANDO ING.	2664.66	0.00	319.76	2984.44	QR
09/09/2013	001001000040671	CUENCA ALVARADO LUIS ANDRES	6.12	0.00	0.73	6.85	E
09/09/2013	001002000041984	CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA	315.96	0.00	37.91	353.86	C
09/09/2013	001002000041985	GIRON JIMENEZ ANGEL	586.67	0.00	68.80	655.47	EX
09/09/2013	001002000041986	CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA	653.24	0.00	78.39	731.63	C
09/09/2013	001002000041987	CORONEL CASTILLO BOLIVAR ENRIQUE	359.65	0.00	43.16	402.81	C
09/09/2013	001002000041988	QUEZADA POMA EDWIN GEOVANNY	458.02	0.00	54.96	512.98	Q
09/09/2013	001002000041989	CRUZ ORDOÑEZ ALVINO	153.04	0.00	18.36	171.40	E
09/09/2013	001002000042000	VALAREZO MUÑOZ MRTA YOLANDA	343.39	0.00	41.21	384.60	EQ
09/09/2013	001002000042001	CRUZ ORDOÑEZ ALVINO	3.48	0.00	0.42	3.90	E
09/09/2013	001002000042002	FUGA ZANORA CARLOS ALBERTO	21.44	0.00	2.57	24.01	E

Fecha	Comprobante	Referente	Subtotal	Imp. Serv.	Iva	Total	TPago
09/09/2013	001002000042003	YARUQUI ROJAS CARMEN ELIZABETH	13.39	0.00	1.61	15.00	E
09/09/2013	001002000042004	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	1481.96	0.00	177.83	1659.79	C
09/09/2013	001002000042005	RAMOS CAÑAR RODRIGO VICTORIANO	84.67	0.00	10.16	94.83	E
09/09/2013	001002000042006	MENA VELA SQUEZ GLENDA YADIRA	1.61	0.00	0.19	1.80	C
09/09/2013	001002000042007	LINA ESPARZA ERNESTO ISRAEL	787.91	0.00	94.55	882.46	E
09/09/2013	001002000042008	CORONEL CASTILLO BOLIVAR ENRIQ	416.27	0.00	49.95	466.22	C
09/09/2013	001002000042009	REQUELME LOJAN JUAN PABLO	5.67	0.00	0.68	6.35	E
09/09/2013	001002000042010	VALDEZO JIMENEZ LUIS	66.90	0.00	5.03	71.93	E
09/09/2013	001002000042011	LOZANO CAMACHO MIGUEL ARTEMAN	202.52	0.00	24.30	226.82	E
09/09/2013	001002000042012	VICTOR SUQUILANDA ALBARADO	1.96	0.00	0.24	2.20	E
09/09/2013	001002000042013	QUISHPE ALULIMA CESAR AUGUSTO	1208.22	0.00	144.99	1353.21	E
09/09/2013	001002000042014	CONSORCIO CATANAYO	4227.45	0.00	507.29	4734.74	C
09/09/2013	001002000042015	CORONEL CASTILLO BOLIVAR ENRIQ	283.12	0.00	33.97	317.09	C
09/09/2013	001002000042016	CORONEL CASTILLO BOLIVAR ENRIQ	2492.63	0.00	299.12	2791.75	C
09/09/2013	001002000042017	CORONEL CASTILLO BOLIVAR ENRIQ	4995.90	0.00	599.46	5594.96	C
09/09/2013	001002000042018	QUEZADA POMA EDWIN GEOVANNY	366.75	0.00	44.01	410.76	Q
# VALIDOS	63	TOTAL EN COMPROBANTES VÁLIDOS:	76306.41	0.00	9162.72	85469.13	
# ANULADOS	0						
# ERRADOS	0						

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.

CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

AUDITORÍA FINANCIERA AL ÁREA DE VENTAS

COMPARACIÓN ENTRE LO FACTURADO Y LO DESPACHADO



EAI/DMC /AF

27/66

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	
1	06/03/2013	001001000037473	VALAREZO PALACIOS NELLY EUGENIA	14,23	1,71	15,94	06/03/2013	001000000017598	=
2	06/03/2013	001001000037474	CONSUMIDOR FINAL	26,95	3,23	30,18	06/03/2013	001000000017644	=
3	06/03/2013	001001000037475	CHUNGA SOLEDIZPA LUCILA JULIANA	341,52	40,98	382,5	06/03/2013	002000000021394	=
4	06/03/2013	001001000037476	GUERRERO LUZURIAGA LUIS EDUARDO	870,01	104,4	974,41	06/03/2013	002000000021405	=
5	06/03/2013	001001000037477	GUERRERO LUZURIAGA LUIS EDUARDO	1049,89	125,99	1175,88			
6	06/03/2013	001001000037478	GUERRERO LUZURIAGA LUIS EDUARDO	1104,75	132,57	1237,32	06/03/2013	002000000021403	=
7	06/03/2013	001001000037479	NARVAEZ SILVA JOSE ANTONIO	66,26	7,95	74,21	09/03/2013	001000000017787	=
8	06/03/2013	001001000037480	JORGE SURIAGA	5,36	0,64	6	06/03/2013	001000000017630	=
9	06/03/2013	001001000037481	OSWAL VALENCIA	38,21	4,59	42,8	06/03/2013	001000000017639	=
10	06/03/2013	001001000037482	CONSUMIDOR FINAL	27,5	3,3	30,8	06/03/2013	001000000017640	=
11	06/03/2013	001001000037483	CONSUMIDOR FINAL	7,12	0,85	7,97	06/03/2013	001000000017641	=
12	06/03/2013	001001000037484	ARMIJOS ORDOÑEZ SANTOS	6,24	0,75	6,99	06/03/2013	001000000017626	=
13	06/03/2013	001001000037485	FEDERICO MAMANI	25,89	3,11	29	06/03/2013	001000000017652	=
14	06/03/2013	001002000039904	CORDOVA CEVALLOS RICHARD ANTON	64,95	7,79	72,74	08/03/2013	001000000017740	=
15	06/03/2013	001002000039905	CORDOVA CEVALLOS RICHARD ANTON	7,41	0,89	8,3			
16	06/03/2013	001002000039906	PINEDA BAILON REINALDO BOLIVAR	21,33	2,56	23,89	11/03/2013	001000000017805	=
17	06/03/2013	001002000039907	JIMENEZ SANTIN FAUSTO	5,51	0,66	6,17	06/03/2013	001000000017604	=
18	06/03/2013	001002000039909	RIOFRIO JIMENEZ JOSE LUIS	33,77	4,05	37,82	06/03/2013	001000000017625	=
19	06/03/2013	001002000039910	ARMIJOS ORDOÑEZ SANTOS	71,16	8,54	79,7	06/03/2013	001000000017626	=
20	06/03/2013	001002000039911	VASQUEZ VERA BERTHA ROCIO	1,62	0,19	1,81	06/03/2013	001000000017627	=
21	06/03/2013	001002000039912	GUZMAN ORELLANA JOSE	68,12	8,17	76,29	06/03/2013	001000000017628	=
22	06/03/2013	001002000039913	VARGAS GUALLAS SUSANA	18,97	2,28	21,25	06/03/2013	001000000017631	=
23	06/03/2013	001002000039914	ALVARADO JORGE EDUARDO DR.	3,08	0,37	3,45	06/03/2013	001000000017637	=
24	06/03/2013	001002000039915	CHALAN CHIMBO ESTELA MARINA	132,99	15,96	148,95	12/03/2013	001000000017896	=
25	06/03/2013	001002000039916	ARMIJOS GONZALEZ LIVIO	1,38	0,17	1,55	06/03/2013	001000000017651	=
26	06/03/2013	001002000039917	PALACIO OCHOA HECTOR VINICIO	193,05	23,17	216,22	02/05/2013	002000000025933	=
27	06/03/2013	001002000039918	HIDALGO ISRAEL	14,23	1,71	15,94	06/03/2013	001000000017655	=
28	06/03/2013	001002000039919	GONZALEZ ABRIL NARCY MERCEDES	32,68	3,92	36,6	06/03/2013	001000000017656	=
29	06/03/2013	001003000028547	NACYMEL S.A	67,12	8,05	75,17	06/03/2013	001000000017600	=
30	06/03/2013	001003000028548	ARMIJOS DOLORES LEOVA	417,59	50,11	467,7	06/03/2013	002000000021391	=
31	06/03/2013	001003000028549	CONSUMIDOR FINAL	2,67	0,32	2,99	06/03/2013	001000000017650	=
32	06/03/2013	001003000028550	OJEDA JARAMILLO MARIA ESTHER	2954,46	354,54	3309	06/03/2013	001000000017622	=
33	06/03/2013	001003000028551	ROJAS CAZAR WALTER EMILIO	1671,1	196,93	1868,03	15/03/2013	001000000018084	=

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	=
34	06/03/2013	001003000028552	MANZANILLAS ROGEL FRANCISCO JAVIER	2065,69	247,88	2313,57	06/03/2013	002000000021411	=
35	06/03/2013	001003000028553	ROJAS CAZAR WALTER EMILIO	1545,74	179,49	1725,23	26/03/2013	001000000018501	=
36	06/03/2013	001003000028554	QUEZADA POMA EDWIN GEOVANNY	1184,45	142,13	1326,58	01/04/2013	001000000018680	=
37	06/03/2013	001003000028556	ZARATE ORDOÑEZ CAROLINA CRUSCAYA	14,82	1,78	16,6	06/03/2013	001000000017613	=
38	06/03/2013	001003000028557	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	06/03/2013	001000000018769	=
39	06/03/2013	001003000028558	ING DARWIN VINICIO PAUCAR PAUCAR	132,46	15,89	148,35	06/03/2013	002000000021451	=
40	06/03/2013	001003000028559	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	3,5	0,42	3,92	06/03/2013	001000000017645	=
41	06/03/2013	001003000028560	TROYA ANIBAL	69,64	8,36	78	06/03/2013	001000000017646	=
42	06/03/2013	001003000028561	COMPAÑIA CONSTRUCTORA CONZA JUMBO	46,85	5,62	52,47	06/03/2013	001000000017647	=
43	06/03/2013	001003000028562	PILCO CORREA Y CIA SAN GERARDO	332,76	39,93	372,69	06/03/2013	001000000017647	=
44	06/03/2013	001003000028563	PILCO CORREA Y CIA SAN GERARDO	142,32	17,08	159,4			
45	06/03/2013	001003000028564	CONSORCIO 10 DE NOVIEMBRE D & B	54,46	6,54	61	06/03/2013	001000000017658	=
46	06/03/2013	001003000028565	CONSORCIO 10 DE NOVIEMBRE D & B	7,61	0,91	8,52	06/03/2013	001000000017659	=
47	06/03/2013	001004000036597	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA "CCV	168,17	20,18	188,35	08/03/2013	001000000017737	=
48	06/03/2013	001004000036598	MORA HURTADO DARWIN	615,04	73,81	688,85	06/03/2013	002000000021377	=
49	06/03/2013	001004000036599	ALVARO ARMIJOS	0,89	0,11	1	06/03/2013	001000000017603	=
50	06/03/2013	001004000036600	ORDOÑEZ MONFILIO	5,56	0,67	6,23	06/03/2013	001000000017609	=
51	06/03/2013	001004000036601	CASTILLO COSTA VICTOR HUGO	8,3	1	9,3	06/03/2013	001000000017610	=
52	06/03/2013	001004000036602	ZARATE ORDOÑEZ CAROLINA CRUSCAYA	35,27	4,23	39,5	06/03/2013	001000000017613	=
53	06/03/2013	001004000036603	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	97,68	11,72	109,4	06/03/2013	001000000017608	=
54	06/03/2013	001004000036604	CALLE HERRERA ULPIANO	14,2	1,7	15,9	06/03/2013	001000000017615	=
55	06/03/2013	001004000036605	ORDOÑEZ MARQUEZ WALTER VICENTE ING.	120,54	14,46	135	06/03/2013	001000000017617	=
56	06/03/2013	001004000036606	BARRERA CHIRIBOGA ELVIA MARIA	4,37	0,52	4,89	06/03/2013	001000000017620	=
57	06/03/2013	001004000036607	SARANGO ALEJANDRO SANTOS DOMIN	54,46	6,54	61	22/03/2013	001000000018351	=
58	06/03/2013	001004000036608	CHAMORRO REOFRIGO CONSTANTE	68,73	8,25	76,98	06/03/2013	001000000017629	=
59	06/03/2013	001004000036609	CONSUMIDOR FINAL	1,52	0,18	1,7	06/03/2013	001000000017605	=
60	06/03/2013	001004000036610	GODOY DIEGO	4,2	0,5	4,7	06/03/2013	001000000017633	=
61	06/03/2013	001004000036611	CUEVA AGUIRRE GILBERTO HERNAN	17,41	2,09	19,5	06/03/2013	001000000017634	=
62	06/03/2013	001004000036612	CUEVA AGUIRRE GILBERTO HERNAN	1,07	0,13	1,2	06/03/2013	001000000017635	=
63	06/03/2013	001004000036613	CONSUMIDOR FINAL	0,89	0,11	1	06/03/2013	001000000017616	=
64	06/03/2013	001004000036614	JARAMILLO LUNA EDITA PETRONILA	20,97	2,52	23,49	06/03/2013	001000000017648	=
65	06/03/2013	001004000036615	GONZALEZ ZUÑIGA ANGEL LEONIDAS	70,76	8,49	79,25	06/03/2013	001000000017649	=
66	06/03/2013	001004000036616	CONSUMIDOR FINAL	1,83	0,22	2,05	06/03/2013	001000000017632	=
67	06/03/2013	001004000036617	OTHTMAN SIVISAKA SALIA BEATRIZ	187,5	22,5	210	06/03/2013	002000000021470	=
68	06/03/2013	001004000036618	JARAMILLO LUNA EDITA PETRONILA	33,04	3,96	37	06/03/2013	001000000017657	=
69	06/03/2013	001004000036619	OCHOA LALANGUI TULIO ORLANDO	103,12	12,37	115,49	23/03/2013	001000000018410	=
70	06/03/2013	001004000036620	CHALAN CHALAN MARCIA ROSARIO	10,59	1,27	11,86	06/03/2013	001000000017660	=

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	=
71	06/03/2013	002003000011590	VICTOR EMILIO CHAMBA	47,76	5,73	53,49	06/03/2013	002000000021381	=
72	06/03/2013	002003000011591	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	47,64	5,72	53,36	07/03/2013	002000000021495	=
73	06/03/2013	002003000011592	AMANDA DEL CISNE CAJILIMA	26,84	3,16	30	12/03/2013	002000000021879	=
74	06/03/2013	002003000011593	CONSUMIDOR FINAL	1,47	0,18	1,65	06/03/2013	001000000017636	=
75	06/03/2013	002003000011594	ERREYES ANIBAL	9,64	1,16	10,8	06/03/2013	002000000021393	=
76	06/03/2013	002003000011595	MOROCHO PADILLA MARIA DEL CARMEN	15,85	1,9	17,75	06/03/2013	002000000021396	=
77	06/03/2013	002003000011596	MERCHAN CUENCA VICTOR HUGO	252,44	30,29	282,73	06/03/2013	002000000021397	=
78	06/03/2013	002003000011597	SILVA BAILON SUSANA DEL CARMEN	178,81	21,46	200,27	06/03/2013	002000000021398	=
79	06/03/2013	002003000011598	ANDRADE GUAYLLAS JULIO AURELIO	133,81	16,06	149,87	06/03/2013	002000000021404	=
80	06/03/2013	002003000011599	GARCIA DAVILA MANUEL OSWALDO	9,69	1,16	10,85	06/03/2013	002000000021406	=
81	06/03/2013	002003000011600	SUAREZ MOGRO JOSE MANUEL	75	9	84	06/03/2013	002000000021412	=
82	06/03/2013	002003000011601	ESCUELA LA DOLOROSA	314,94	37,79	352,73	06/03/2013	002000000021415	=
83	06/03/2013	002003000011602	ZARATE VALDIVIESO MANUEL DAVID	68,75	8,25	77	06/03/2013	002000000021420	=
84	06/03/2013	002003000011603	FARB CONSTRUCTORES CIA . LTDA	1400,01	168	1568,01	06/03/2013	002000000021421	=
85	06/03/2013	002003000011604	ESCUELA LA DOLOROSA	108,16	12,98	121,14	06/03/2013	002000000021424	=
86	06/03/2013	002003000011605	COLEGIO DE ODONTOLOGOS LOJA	52,28	6,27	58,55	06/03/2013	002000000021425	=
87	06/03/2013	002003000011606	CONSUMIDOR FINAL	32,14	3,86	36	06/03/2013	002000000021453	=
88	06/03/2013	002003000011607	AGROCALIDAD	66,07	7,93	74	06/03/2013	002000000021428	=
89	06/03/2013	002003000011608	CONSUMIDOR FINAL	10,26	1,23	11,49	06/03/2013	002000000021429	=
90	06/03/2013	002003000011609	CONSUMIDOR FINAL	3,12	0,37	3,49	06/03/2013	001000000017640	=
91	06/03/2013	002003000011611	GONZALEZ GONZALEZ JOSE RODRIGO	29,46	3,54	33	06/03/2013	002000000021433	=
92	06/03/2013	002003000011612	BRITO CONDO MARCO ANTONIO	13,75	1,65	15,4	06/03/2013	002000000021436	=
93	06/03/2013	002003000011613	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA "CCV	419,62	50,35	469,97	06/03/2013	002000000021437	=
94	06/03/2013	002003000011615	CONSUMIDOR FINAL	7,5	0,9	8,4	06/03/2013	002000000021439	=
95	06/03/2013	002003000011616	CONSUMIDOR FINAL	14,29	1,71	16	06/03/2013	002000000021447	=
96	06/03/2013	002003000011617	ANGEL GONZALES	9,36	1,12	10,48	06/03/2013	002000000021462	=
97	06/03/2013	002003000011618	GUACHISACA RAMIREZ FRANZ VINIC	3,48	0,42	3,9	06/03/2013	002000000021465	=
98	06/03/2013	002003000011619	LOAIZA BRAVO LUIS AMADEO	357,51	42,9	400,41	06/03/2013	002000000021467	=
99	06/03/2013	002003000011621	COSTA ARMIJOS LEONARDO	57,8	6,94	64,74	06/03/2013	002000000021478	=
100	06/03/2013	002003000011622	GUAYA CORREA NIXON	70,98	8,52	79,5	06/03/2013	002000000021480	=
101	06/03/2013	002003000011623	BENITEZ CHAMBA JULIO CESAR	13,92	1,67	15,59	06/03/2013	002000000021481	=
102	06/03/2013	002004000011815	ZHAPA GRANDA LUIS ANTONIO	14,23	1,71	15,94	06/03/2013	002000000021362	=
103	06/03/2013	002004000011816	PINZON CHAMBA NIDIA DEL CARMEN	21,42	2,57	23,99	06/03/2013	002000000021363	=
104	06/03/2013	002004000011817	CHAMBA CHAMBA JAIME OSWALDO	792,82	95,14	887,96	06/03/2013	002000000021364	=
105	06/03/2013	002004000011818	CHAMBA CHAMBA JAIME OSWALDO	26,72	3,21	29,93			
106	06/03/2013	002004000011819	ANGEL GUILLERMO CUENCA VALDIVIESO	41,07	4,93	46	06/03/2013	002000000021366	=

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	=
107	06/03/2013	002004000011820	ORTEGA SALINAS LAURA MARIANA	16,96	2,04	19	06/03/2013	002000000021367	=
108	06/03/2013	002004000011821	KARINA MARISOL CORDOVA NEIRA	7,72	0,93	8,65	06/03/2013	002000000021368	=
109	06/03/2013	002004000011822	CORONEL ANGEL RAUL	7,1	0,85	7,95	06/03/2013	002000000021369	=
110	06/03/2013	002004000011823	PINZON CHAMBA NIDIA DEL CARMEN	13,38	1,61	14,99	06/03/2013	002000000021370	=
111	06/03/2013	002004000011824	CONSUMIDOR FINAL	25,26	3,03	28,29	06/03/2013	002000000021371	=
112	06/03/2013	002004000011825	ROJAS JARAMILLO MIGUEL ANGEL	340,8	40,9	381,7	06/03/2013	002000000021372	=
113	06/03/2013	002004000011826	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	155,4	18,65	174,05	08/03/2013	002000000021641	=
114	06/03/2013	002004000011827	CARRION ROJAS RICHARD EMILIO	66,52	7,98	74,5	06/03/2013	002000000021374	=
115	06/03/2013	002004000011828	LEON CELI DARWIN ROLANDO ING.	13,75	1,65	15,4	06/03/2013	002000000021375	=
116	06/03/2013	002004000011829	LUDEÑA CASTILLO AURA MARIETA	43,38	5,21	48,59	06/03/2013	002000000021376	=
117	06/03/2013	002004000011830	CASTRO TORRES LUIS FELIPE	883,72	106,05	989,77	06/03/2013	002000000021378	=
118	06/03/2013	002004000011831	CONSUMIDOR FINAL	7,1	0,85	7,95	06/03/2013	002000000021440	=
119	06/03/2013	002004000011832	ANDRADE GUAYLLAS JULIO AURELIO	38,17	4,58	42,75	06/03/2013	002000000021404	=
120	06/03/2013	002004000011833	GONZALEZ QUEZADA ROSARIO ELIZABETH	26,45	3,17	29,62	08/03/2013	002000000021626	=
121	06/03/2013	002004000011834	CONSUMIDOR FINAL	0,71	0,09	0,8	08/03/2013	002000000021630	=
122	06/03/2013	002004000011836	ONTANEDA TORRES EUCLIDES FRANCISCO	66,96	8,04	75	12/03/2013	002000000021903	=
123	06/03/2013	002004000011837	CARAGUAY CUENCA NIXON FREDY	39,53	4,17	43,7	06/03/2013	002000000021392	=
124	06/03/2013	002004000011839	MAX GUSTAVO GONZAGA CHUQIMARCA	56,93	6,83	63,76	07/03/2013	002000000021487	=
125	06/03/2013	002004000011840	GUTIERRES ROJAS LUIS ENRIQUE	208,48	25,02	233,5	07/03/2013	002000000021541	=
126	06/03/2013	002004000011842	SIGCHO GRANDA LEONARDO	10,71	1,29	12	06/03/2013	002000000021413	=
127	06/03/2013	002004000011843	CONSUMIDOR FINAL	29,03	3,48	32,51	06/03/2013	002000000021414	=
128	06/03/2013	002004000011844	VIRE SALINAS SIGIFREDO	220,78	26,49	247,27	06/03/2013	002000000021416	=
129	06/03/2013	002004000011845	VIRE SALINAS SIGIFREDO	9,23	1,11	10,34			
130	06/03/2013	002004000011846	CONSTRUCTORA OSMARI CIA LTDA	113,93	13,67	127,6	06/03/2013	002000000021419	=
131	06/03/2013	002004000011847	JIMENEZ JIMENEZ LIVIO	266,07	31,93	298	06/03/2013	002000000021427	=
132	06/03/2013	002004000011848	VALDIVIESO BURNEO JULIO BENIGNO	1067,41	128,09	1195,5	07/03/2013	002000000021503	=
133	06/03/2013	002004000011849	CONSTRUCTORA SHYRICULAPO CIA.	8,74	1,05	9,79	06/03/2013	002000000021435	=
134	06/03/2013	002004000011850	CONSUMIDOR FINAL	7,1	0,85	7,95	06/03/2013	001000000017650	=
135	06/03/2013	002004000011851	CONSUMIDOR FINAL	7,12	0,85	7,97	06/03/2013	001000000017662	=
136	06/03/2013	002004000011852	MACAS JOSE ANGEL	69,2	8,3	77,5	06/03/2013	002000000021441	=
137	06/03/2013	002004000011853	CONSUMIDOR FINAL	7,1	0,85	7,95	07/03/2013	001000000017663	=
138	06/03/2013	002004000011854	CONSUMIDOR FINAL	46,43	5,57	52	07/03/2013	001000000017664	=
139	06/03/2013	002004000011855	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	08/03/2013	001000000017665	=
140	06/03/2013	002004000011856	SEGUNDO LEONARDO MONTOYA CARPIO	90,8	10,9	101,7	06/03/2013	002000000021445	=
141	06/03/2013	002004000011857	SEGUNDO LEONARDO MONTOYA CARPIO	60,27	7,23	67,5	06/03/2013	002000000021446	=
142	06/03/2013	002004000011858	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	06/03/2013	002000000021448	=
143	06/03/2013	002004000011859	VIRE SALINAS SIGIFREDO	11,34	1,36	12,7	07/03/2013	002000000021596	=
144	06/03/2013	002004000011860	CASTILLO CHAMBA JOSE ISRAEL	42,63	5,12	47,75	06/03/2013	002000000021449	=
145	06/03/2013	002004000011861	LIMA BENITEZ NOEMI DEL ROSARIO	573,66	68,84	642,5	06/03/2013	002000000021460	=

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	=
146	06/03/2013	002004000011862	CONSUMIDOR FINAL	64,29	7,71	72	07/03/2013	001000000017673	=
147	06/03/2013	002004000011863	LIMA BENITEZ NOEMI DEL ROSARIO	141,75	17,01	158,76	06/03/2013	002000000021459	=
148	22/04/2013	001001000038058	BENITEZ YAZBEK NARCIZA MARIELA	9,36	1,12	10,48	11/03/2013	001000000017826	=
149	22/04/2013	001001000038059	MEDINA GLORIA	44,65	5,36	50,01	22/04/2013	001000000019625	=
150	22/04/2013	001001000038060	CONSUMIDOR FINAL	13,01	1,56	14,57	22/04/2013	001000000019630	=
151	22/04/2013	001001000038061	GUAYA SINCHE DARWIN ALEXANDER	30,13	3,62	33,75	22/04/2013	001000000019621	=
152	22/04/2013	001001000038062	JOSE CORONEL	21,35	2,56	23,91	22/04/2013	001000000019635	=
153	22/04/2013	001001000038063	BENITEZ MALLA JUAN NOLBERTO	27,5	3,3	30,8	22/04/2013	001000000019636	=
154	22/04/2013	001001000038064	JUAREZ CUENCA JACKELINE	55	6,6	61,6	22/04/2013	001000000019646	=
155	22/04/2013	001001000038065	SARMIENTO SARANGO JHOVANY	137,5	16,5	154	22/04/2013	002000000025097	=
156	22/04/2013	001001000038066	CONSUMIDOR FINAL	1,12	0,13	1,25	22/04/2013	001000000019654	=
157	22/04/2013	001001000038067	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	22/04/2013	001000000019655	=
158	22/04/2013	001001000038068	CONSUMIDOR FINAL	14,02	1,68	15,7	22/04/2013	001000000019649	=
159	22/04/2013	001001000038069	CONSUMIDOR FINAL	12,32	1,48	13,8	22/04/2013	001000000019657	=
160	22/04/2013	001001000038070	GUEVARA RIVAS DOLORES BALBINA	300	36	336	22/04/2013	002000000025120	=
161	22/04/2013	001001000038071	ROJAS CAZAR WALTER EMILIO	2671,1	320,53	2991,63	22/04/2013	002000000025121	=
162	22/04/2013	001002000040669	GUAYA SINCHE DARWIN ALEXANDER	139,11	16,69	155,8	22/04/2013	001000000019621	=
163	22/04/2013	001002000040670	ARMIJOS ORDOÑEZ SANTOS	7,01	0,84	7,85	22/04/2013	001000000019622	=
164	22/04/2013	001002000040671	CARAGUAY CONDOR JOSE	8,93	1,07	10	22/04/2013	001000000019623	=
165	22/04/2013	001002000040672	CONTENTO FIERRO BALBINA ENITH	93,12	11,17	104,29	22/04/2013	001000000019624	=
166	22/04/2013	001002000040673	BUSTAMANTE ASTUDILLO NESTOR	12,59	1,51	14,1	22/04/2013	001000000019627	=
167	22/04/2013	001002000040674	VILLAVICENCIO GUAMAN KLEVER PA	69,64	8,36	78	22/04/2013	001000000019628	=
168	22/04/2013	001002000040675	REYEZ PIEDAD	10	1,2	11,2	22/04/2013	001000000019629	=
169	22/04/2013	001002000040677	PAUTA SIVISAPA GRACIELA DORALISA	12,5	1,5	14	22/04/2013	001000000019633	=
170	22/04/2013	001002000040678	ANDRE LOPEZ JUAN PABLO	74,79	8,97	83,76	22/04/2013	001000000019634	=
171	22/04/2013	001002000040679	YANAYACO CARLOS ALBERTO	187,95	22,55	210,5	22/04/2013	001000000019641	=
172	22/04/2013	001002000040680	ALULIMA QUINDE BYRON	740,58	88,87	829,45	22/04/2013	001000000019645	=
173	22/04/2013	001002000040681	SERRANO DE MORA LIDA MARIA	12,65	1,52	14,17	22/04/2013	001000000019647	=
174	22/04/2013	001002000040682	SARMIENTO SARANGO JHOVANY	50,98	6,12	57,1	22/04/2013	001000000019651	=
175	22/04/2013	001002000040683	SARMIENTO SARANGO JHOVANY	1,7	0,2	1,9	22/04/2013	001000000019652	=
176	22/04/2013	001002000040684	CONSUMIDOR FINAL	1,34	0,16	1,5	22/04/2013	001000000019659	=
177	22/04/2013	001002000040685	MELGAR CALE FRANCO ANDRES	6,9	0,83	7,73	22/04/2013	001000000019665	=
178	22/04/2013	001002000040686	VIÑAN LUDEÑA SILVIA ALEXANDRA	301,79	36,21	338	22/04/2013	001000000019667	=
179	22/04/2013	001002000040687	TANDAZO ORTEGA LUCIA DEL CARMEN	141,25	16,95	158,2	22/04/2013	001000000019669	=
180	22/04/2013	001002000040688	JARAMILLO AYALA JENI PIEDAD	35,93	4,31	40,24	22/04/2013	001000000019670	=
181	22/04/2013	001002000040689	MALDONADO QUEZADA BLANCA	14,2	1,7	15,9	22/04/2013	001000000019671	=
182	22/04/2013	001002000040690	SOLASO SOLANO CLEVER ALCIVAR	1,18	0,14	1,32	22/04/2013	001000000019672	=
183	22/04/2013	001002000040691	COSTA DR. MANUEL	949,76	113,97	1063,73	22/04/2013	001000000019676	=
184	22/04/2013	001002000040692	CASTEL CASTELLANA DE TELECOMUNICACIONES CIA LTDA	34,51	4,14	38,65	22/04/2013	001000000019677	=

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	=
185	22/04/2013	001002000040693	COSTA DR. MANUEL	217,09	26,05	243,14	22/04/2013	001000000019678	=
186	22/04/2013	001002000040694	CHAMBA MACAS LUIS ARNOLDO	35,71	4,29	40	22/04/2013	001000000019679	=
187	22/04/2013	001003000029319	LOJAN RAMIREZ CARLOS SEGUNDO	1055,41	126,65	1182,06	22/04/2013	002000000025046	=
188	22/04/2013	001003000029320	UCHUARI MALLA FREDY LEONARDO	38,01	4,56	42,57	22/04/2013	002000000025047	=
189	22/04/2013	001003000029321	COOPERATIVA DE TAXIS CENTRAL # 1	58,86	7,06	65,92	22/04/2013	001000000019626	=
190	22/04/2013	001003000029322	PINZON CHAMBA NIDIA DEL CARMEN	495,94	59,51	555,45	29/04/2013	002000000025612	=
191	22/04/2013	001003000029323	MONTAÑO&VELEZ CONSTRUCTORES CIA LTDA.	343,75	41,25	385	22/04/2013	002000000025060	=
192	22/04/2013	001003000029324	CORREA OROSCO FABIAN ALBERTO	142,5	17,1	159,6	22/04/2013	002000000025069	=
193	22/04/2013	001003000029325	CORDOVA CEVALLOS RICHARD ANTON	68,75	8,25	77	22/04/2013	002000000025069	=
194	22/04/2013	001003000029326	CHAVEZ CHAVEZ AZALIA	22,28	2,67	24,95	22/04/2013	001000000019638	=
195	22/04/2013	001003000029327	UCHUARI MALLA FREDY LEONARDO	43,48	5,22	48,7	22/04/2013	001000000019639	=
196	22/04/2013	001003000029328	VARGAS VARGAR JIMMY FERNANDO	13,39	1,61	15	22/04/2013	001000000019642	=
197	22/04/2013	001003000029329	VARGAS VARGAR JIMMY FERNANDO	8,66	1,04	9,7			
198	22/04/2013	001003000029330	Armijos Armijos Arcangel Rodrigo	100,65	12,08	112,73	22/04/2013	002000000025090	=
199	22/04/2013	001003000029331	BENITEZ QUIZHPE GREGORIO	53,57	6,43	60	22/04/2013	001000000019643	=
200	22/04/2013	001003000029332	GONZALEZ ZUÑIGA ANGEL LEONIDAS	18,17	2,18	20,35	22/04/2013	001000000019656	=
201	22/04/2013	001003000029333	NORMAN IÑIGUEZ	1,79	0,21	2	22/04/2013	001000000019658	=
202	22/04/2013	001003000029334	CONSUMIDOR FINAL	1,34	0,16	1,5	22/04/2013	001000000019662	=
203	22/04/2013	001003000029335	CONSUMIDOR FINAL	3,3	0,4	3,7	22/04/2013	001000000019684	=
204	22/04/2013	001003000029336	SOTO RUIZ JULIO CESAR	27,23	3,27	30,5	22/04/2013	001000000019666	=
205	22/04/2013	001003000029337	JARAMILLO AYALA JENI PIEDAD	229,18	27,5	256,68	22/04/2013	001000000019668	=
206	22/04/2013	001003000029338	BENITEZ CABRERA DARWIN HERNAN	683,04	81,96	765	22/04/2013	002000000025118	=
207	22/04/2013	001003000029339	OJEDA ESPINOSA ANGELA ELIZABETH	42,97	5,16	48,13	22/04/2013	001000000019673	=
208	22/04/2013	001003000029340	RAMON REINOSO MARCOS EULOGIO	142,14	17,06	159,2	22/04/2013	001000000019681	=
209	22/04/2013	001003000029341	ZARATE ORDOÑEZ CAROLINA CRUSCAYA	68,75	8,25	77	22/04/2013	001000000019680	=
210	22/04/2013	001003000029342	GUERRERO GEOVANNY	20,32	2,44	22,76	22/04/2013	001000000019683	=
211	22/04/2013	001004000036814	ARTEAGA MONTAÑO DARWIN ERMEL	35,58	4,27	39,85	22/04/2013	001000000019618	=
212	22/04/2013	001004000036815	GUAMAN ESPINOZA SAMUEL ALFREDO	7,12	0,85	7,97	22/04/2013	001000000019619	=
213	22/04/2013	001004000036816	ERAZO ABARCA JORGE ULPIANO	35,58	4,27	39,85	22/04/2013	001000000019620	=
214	22/04/2013	001004000036817	NOEMI SILVERIO	14,23	1,71	15,94	22/04/2013	001000000019644	=
215	22/04/2013	001004000036819	CONINPAG CIA. LTDA.	791,59	94,99	886,58	22/04/2013	001000000019644	=
216	22/04/2013	001004000036820	VASQUEZ MEDINA JUAN CARLOS	238,97	28,68	267,65	22/04/2013	002000000025100	=
217	22/04/2013	001004000036821	IÑIGUEZ LAURO	8,93	1,07	10	12/12/2013	001000000030252	=
218	22/04/2013	001004000036822	Valverde Cueva Tiana Patricia	13,75	1,65	15,4	22/04/2013	001000000019660	=
219	22/04/2013	001004000036823	CORDERO OCHOA DANIEL RODRIGO	21,35	2,56	23,91	22/04/2013	001000000019661	=
220	22/04/2013	001004000036824	UNION CARIAMANGA	3,66	0,44	4,1	22/04/2013	001000000019663	=
221	22/04/2013	001004000036826	GUSTAVO SALAZAR	25,26	3,03	28,29	22/04/2013	001000000019675	=
222	22/04/2013	002003000013052	CONSUMIDOR FINAL	2,28	0,27	2,55	22/04/2013	001000000019664	=

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	
223	22/04/2013	002003000013053	GONZALEZ TITUANA VERONICA ELIZABETH	306,47	36,78	343,25	25/04/2013	002000000025352	=
224	22/04/2013	002003000013054	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	22/04/2013	002000000025080	=
225	22/04/2013	002003000013056	HURTADO GONZALEZ OSCAR OMAR	311,79	37,41	349,2	30/04/2013	002000000025761	=
226	22/04/2013	002003000013057	CORNEJO ROMERO ANGEL ALVERTO	774,51	92,94	867,45	22/04/2013	002000000025073	=
227	22/04/2013	002003000013058	JARAMILLO AYALA JENI PIEDAD	1357,14	162,86	1520	22/04/2013	002000000025063	=
228	22/04/2013	002003000013059	Cajamarca Mendoza Patricio Fernando	314,82	37,78	352,6	22/04/2013	002000000025075	=
229	22/04/2013	002003000013060	Carrion Jumbo Henry Vinicio Arq.	68,75	8,25	77	22/04/2013	002000000025076	=
230	22/04/2013	002003000013061	QUIZHPE CALDERON FABIAN LEONARDO	205,18	24,62	229,8	22/04/2013	002000000025077	=
231	22/04/2013	002003000013062	TORRES CABRERA MARCO ANTONIO	12,1	1,45	13,55	22/04/2013	002000000025078	=
232	22/04/2013	002003000013063	CUMBICUS CASTILLO ELIAS	20,88	2,51	23,39	22/04/2013	002000000025081	=
233	22/04/2013	002003000013064	CONSUMIDOR FINAL	14,23	1,71	15,94	22/04/2013	002000000025070	=
234	22/04/2013	002003000013065	RIOFRIO DELGADO MARLENE	4,81	0,58	5,39	22/04/2013	002000000025087	=
235	22/04/2013	002003000013066	CHAMBA CALVA LUIS RAMIRO	70,98	8,52	79,5	22/04/2013	002000000025091	=
236	22/04/2013	002003000013067	SISALIMA LUIS	9,37	1,12	10,49	22/04/2013	002000000025093	=
237	22/04/2013	002003000013068	CONSUMIDOR FINAL	1,79	0,21	2	22/04/2013	002000000025099	=
238	22/04/2013	002003000013069	MANUEL GUAMAN CONDE	20,54	2,46	23	22/04/2013	002000000025099	=
239	22/04/2013	002003000013070	HUCHUARI AGUINZACA JORGE VINI	48,75	5,73	54,48	22/04/2013	002000000025102	=
240	22/04/2013	002003000013071	RAMON IÑIGUEZ ANGEL	20,98	2,52	23,5	22/04/2013	002000000025103	=
241	22/04/2013	002003000013072	PIEDRA ARMIJOS JORGE OSWALDO	124,94	14,99	139,93	22/04/2013	002000000025104	=
242	22/04/2013	002003000013073	PATIÑO SUAREZ CARLOS ROLANDO	16,07	1,93	18	22/04/2013	002000000025110	=
243	22/04/2013	002003000013074	GONZALEZ HERRERA PATRICIA ELIZ	21,34	2,56	23,9	22/04/2013	002000000025111	=
244	22/04/2013	002003000013075	ROJAS CAZAR WALTER EMILIO	49,55	5,95	55,5	22/04/2013	002000000025117	=
245	22/04/2013	002003000013076	DIAZ MOROCHO CARLOS DEMETRIO	11,91	1,39	13,3	22/04/2013	002000000025123	=
246	22/04/2013	002003000013077	FIERRO JARAMILLO ROLANDO	68,75	8,25	77	22/04/2013	002000000025124	=
247	22/04/2013	002003000013078	CONSUMIDOR FINAL	21,43	2,57	24	22/04/2013	002000000025125	=
248	22/04/2013	002004000013205	ESPARZA TAMAY MANUEL BENIGNO	52,68	6,32	59	22/04/2013	002000000025028	=
249	22/04/2013	002004000013206	MANUEL ALBERTO CARPIO SASAGUAY	21,42	2,57	23,99	22/04/2013	002000000025029	=
250	22/04/2013	002004000013207	QUEZADA ORDOÑEZ WILFRIDO	35,58	4,27	39,85	22/04/2013	002000000025030	=
251	22/04/2013	002004000013208	HURTADO GONZALEZ OSCAR OMAR	26,79	3,21	30	24/04/2013	002000000025238	=
252	22/04/2013	002004000013209	CONSUMIDOR FINAL	41,96	5,04	47	22/04/2013	001000000019664	=
253	22/04/2013	002004000013210	ZAPATA CAMPOS VICENTE RODRIGO	20,54	2,46	23	22/04/2013	002000000025033	=
254	22/04/2013	002004000013211	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	367,82	44,14	411,96	22/04/2013	002000000025034	=
255	22/04/2013	002004000013212	CHAMBA CHAMBA JAIME OSWALDO	339,29	40,71	380	22/04/2013	002000000025036	=
256	22/04/2013	002004000013213	OCHOA GORDILLO DANIEL GUSTAVO	83,92	10,07	93,99	22/04/2013	002000000025038	=
257	22/04/2013	002004000013214	RAMON IÑIGUEZ ANGEL	248,66	29,84	278,5	22/04/2013	002000000025040	=
258	22/04/2013	002004000013215	MACAS ALARCON MANUEL ALEJANDRO	68,75	8,25	77	22/04/2013	002000000025042	=
259	22/04/2013	002004000013216	JARAMILLO VACA RENAN OLEGARIO	41,06	4,93	45,99	22/04/2013	002000000025044	=
260	22/04/2013	002004000013217	MANUEL BARBA	50,45	6,05	56,5	22/04/2013	002000000025048	=

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	=
261	22/04/2013	002004000013218	MANUEL BARBA	6,7	0,8	7,5	22/04/2013	002000000025049	=
262	22/04/2013	002004000013219	LOARTE QUEZADA LUIS VICENTE	86,16	10,34	96,5	22/04/2013	002000000025053	=
263	22/04/2013	002004000013220	CONSUMIDOR FINAL	27,68	3,32	31	05/06/2013	001000000021166	=
264	05/06/2013	001001000038446	ESCUDERO BRICEÑO MARIA LEONOR	8,04	0,96	9	05/06/2013	001000000021150	=
265	05/06/2013	001001000038447	MERINO SOTO DARWIN MATEO	26,79	3,21	30	25/04/2013	001000000019852	=
266	05/06/2013	001001000038448	ASTUDILLO CAPELO GUILLERMO	10,27	1,23	11,5	05/06/2013	001000000021156	=
267	05/06/2013	001001000038449	CONSUMIDOR FINAL	11,83	1,42	13,25	05/06/2013	001000000021166	=
268	05/06/2013	001001000038450	FLORES CABRERA LUIS ANGEL	60	7,2	67,2	05/06/2013	001000000021178	=
269	05/06/2013	001001000038451	BECERRA BECERRA COSME ANGEL	17,86	2,14	20	05/06/2013	001000000021180	=
270	05/06/2013	001001000038452	ASTUDILLO SUQUILANDA OSWALDO ARGUDO	84,63	10,16	94,79	05/06/2013	001000000021185	=
271	05/06/2013	001001000038453	VILLAVICENCIO IRENE	12,32	1,48	13,8	05/06/2013	001000000021186	=
272	05/06/2013	001001000038454	JAYA CASTILLO EDGAR AUGUSTO	410,71	49,29	460	05/06/2013	002000000027510	=
273	05/06/2013	001001000038455	QUIZPHE JADAN VICTOR	542,19	65,06	607,25	06/06/2013	001000000021202	=
274	05/06/2013	001003000030026	SARANGO ALEJANDRO SANTOS DOMIN	8,04	0,96	9	10/06/2013	001000000021325	=
275	05/06/2013	001003000030027	ZARATE ORDOÑEZ CAROLINA CRUSCAYA	71,05	8,53	79,58	05/06/2013	001000000021158	=
276	05/06/2013	001003000030028	AGUILAR ESPINOSA CARLOS AUGUST	1495,54	179,46	1675	05/06/2013	001000000021164	=
277	05/06/2013	001003000030029	GOBIERNO PARROQUIAL EL PORVENIR DEL CARMEN	780,8	93,7	874,5	21/06/2013	002000000027720	=
278	05/06/2013	001003000030030	VELEZ CABRERA ROCIO EUGENIA	17,42	2,09	19,5	05/06/2013	001000000021175	=
279	05/06/2013	001003000030031	CONSUMIDOR FINAL	4,91	0,59	5,5	05/06/2013	001000000021166	=
280	05/06/2013	001003000030032	SOLANO CHAMBA JOSE LEODAN	105,13	12,62	117,75	05/06/2013	002000000027505	=
281	05/06/2013	001003000030033	PASICHE ACARO ESTALIN BLADIMIR	24,82	2,98	27,8	05/06/2013	001000000021181	=
282	05/06/2013	001003000030034	MIER SANMARTIN AURA CATALINA	35,71	4,29	40	05/06/2013	001000000021183	=
283	05/06/2013	001003000030035	CARRION TORRES LUCIA	1,79	0,21	2	05/06/2013	001000000021184	=
284	05/06/2013	001003000030036	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	1127,64	135,32	1262,96	05/06/2013	001000000021187	=
285	05/06/2013	001003000030037	NARVAES VEGA VALENTINA	48,66	5,84	54,5	05/06/2013	001000000021189	=
286	05/06/2013	001003000030038	CONSUMIDOR FINAL	0,45	0,05	0,5	05/06/2013	001000000021190	=
287	05/06/2013	001003000030039	VILLAMAGUA MONTESINOS WILMER VICENTE	616,72	74,01	690,73	05/06/2013	002000000027514	=
288	05/06/2013	001004000036841	RAMON IÑIGUEZ YOLANDA	11,79	1,41	13,2	05/06/2013	001000000021151	=
289	05/06/2013	001004000036842	ARMIJOS ORDOÑEZ SANTOS	1,83	0,22	2,05	05/06/2013	001000000021154	=
290	05/06/2013	001004000036843	RICHAR ANIBAL HERRERA PAREDES	7,37	0,88	8,25	05/06/2013	001000000021155	=
291	05/06/2013	001004000036844	CONSTRUCTORA MALDONADO COSTA	9,15	1,1	10,25	05/06/2013	001000000021157	=
292	05/06/2013	001004000036845	NIDIA ROSAS MORALES	7,59	0,91	8,5	05/06/2013	001000000021159	=
293	05/06/2013	001004000036846	AGUILAR ESPINOSA CARLOS AUGUST	160,81	19,3	180,11	05/06/2013	001000000021164	=
294	05/06/2013	001004000036847	SARANGO ALEJANDRO SANTOS DOMIN	4,46	0,54	5	05/06/2013	001000000021171	=
295	05/06/2013	001004000036848	GALARZA MATUTE ANA LUISA	22,74	2,73	25,47	05/06/2013	001000000021173	=
296	05/06/2013	001004000036849	BENJAMIN DELGADO MANUEL	12,5	1,5	14	05/06/2013	001000000021174	=
297	05/06/2013	001004000036850	JAPON FLORES SEGUNDO SEBASTIAN	4,46	0,54	5	05/06/2013	001000000021177	=
298	05/06/2013	001004000036851	RAMON LEON IVAN	384,96	46,2	431,16	05/06/2013	001000000021179	=

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	
299	05/06/2013	001004000036852	CHIMBO TAMAY VICENTE	336,38	40,37	376,75	05/06/2013	001000000021182	=
300	05/06/2013	001004000036853	ZAPATA ALULIMA JOSE JULIAN	157,14	18,86	176	05/06/2013	001000000021192	=
301	05/06/2013	001004000036854	PESANTES ARMIJOS KLEVER EUGENIO	21,43	2,57	24	05/06/2013	001000000021193	=
302	05/06/2013	001004000036855	BARBA RIOS ALVARO PATRICIO	2,95	0,35	3,3	05/06/2013	001000000021194	=
303	05/06/2013	002004000014180	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	691,66	83	774,66	05/06/2013	002000000027485	=
304	05/06/2013	002004000014181	CONSUMIDOR FINAL	3,12	0,37	3,49	05/06/2013	002000000027486	=
305	05/06/2013	002004000014182	ARMIJOS TITUANA NORMA ESPERANZA	26,78	3,21	29,99	05/06/2013	002000000027487	=
306	05/06/2013	002004000014184	CONSUMIDOR FINAL	3,79	0,46	4,25	05/06/2013	002000000027489	=
307	05/06/2013	002004000014185	CONSUMIDOR FINAL	7,59	0,91	8,5	05/06/2013	002000000027491	=
308	18/07/2013	001001000039126	HIDALGO LUDEÑA RODRIGO GUSTAVO	121,87	14,62	136,49	06/06/2013	001000000021220	=
309	18/07/2013	001001000039127	ENCALADA FIERRO MAX ALDRIN	38,39	4,61	43	22/06/2013	001000000021791	=
310	18/07/2013	001001000039128	PALACIOS GRANDA ARTURO LEONARDO	26,65	3,2	29,85	18/07/2013	001000000022830	=
311	18/07/2013	001001000039129	ESPINOSA ORDOÑEZ SILVIA ALICIA	2,37	0,28	2,65	18/07/2013	001000000022831	=
312	18/07/2013	001001000039130	PILCO CORREA MARCO VINICIO ARQ	7,85	0,94	8,79	18/07/2013	001000000022832	=
313	18/07/2013	001001000039131	FARB CONSTRUCTORES CIA . LTDA	7,59	0,91	8,5	18/07/2013	001000000022833	=
314	18/07/2013	001001000039132	JARAMILLO LUDEÑA FREDDY	81,02	9,72	90,74	18/07/2013	001000000022834	=
315	18/07/2013	001001000039133	BASQUEZ NUÑEZ GLADIS YOLANDA	8,44	1,01	9,45	18/07/2013	001000000022836	=
316	18/07/2013	001001000039134	MARTINEZ GODOY FRANCISCO JAVIER	51,12	6,13	57,25	18/07/2013	001000000022837	=
317	18/07/2013	001001000039135	VASQUEZ ORTIZ YENITH	11,61	1,39	13	18/07/2013	001000000022838	=
318	18/07/2013	001001000039136	PACCHA GONZALO	70,98	8,52	79,5	18/07/2013	001000000022839	=
319	18/07/2013	001001000039137	ASTUDILLO ASTUDILLO CESAR AUGUSTO	12,51	1,5	14,01	18/07/2013	001000000022840	=
320	18/07/2013	001001000039138	MARTINEZ GODOY FRANCISCO JAVIER	4,02	0,48	4,5	18/07/2013	001000000022841	=
321	18/07/2013	001001000039139	PATÍÑO GUAMAN GABRIEL EDUARDO	6,25	0,75	7	18/07/2013	001000000022842	=
322	18/07/2013	001001000039140	SARMIENTO SARMIENTO ROSA DEL CISNE	157,32	18,88	176,2	18/07/2013	001000000022843	=
323	18/07/2013	001001000039141	ORDOÑEZ MORA NARCISA ESPERANZA	243,71	29,25	272,96	18/07/2013	001000000022844	=
324	18/07/2013	001001000039142	ORDOÑEZ MORA NARCISA ESPERANZA	0,2	0,02	0,22	18/07/2013	001000000022845	=
325	18/07/2013	001001000039143	VALLEJO LOZANO MARLENE	57,33	6,88	64,21	18/07/2013	001000000022846	=
326	18/07/2013	001001000039144	MORA COSTA DORIAN OSWALDO ING	13,09	1,57	14,66	18/07/2013	001000000022847	=
327	18/07/2013	001001000039145	ALDAZ VERONICA	162,94	19,55	182,49	18/07/2013	001000000022848	=
328	18/07/2013	001001000039146	SOLANO QUEZADA ROSA MARGARITA	234,82	28,18	263	18/07/2013	001000000022849	=
329	18/07/2013	001001000039147	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	81,3	9,76	91,06	18/07/2013	001000000022850	=
330	18/07/2013	001001000039148	JIMENEZ JIMENEZ LIVIO	264,5	31,74	296,24	18/07/2013	001000000022851	=
331	18/07/2013	001001000039149	CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA	190,6	22,87	213,47	18/07/2013	001000000022852	=
332	18/07/2013	001001000039150	CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA	14,65	1,76	16,41	18/07/2013	001000000022853	=
333	18/07/2013	001001000039151	MARTINEZ GODOY FRANCISCO JAVIER	52,59	6,31	58,9	18/07/2013	001000000022854	=
334	18/07/2013	001001000039153	YAGUACHE ORDOÑEZ ROBERT VICENTE	361,61	43,39	405	18/07/2013	001000000022856	=
335	18/07/2013	001001000039154	YAGUACHE ORDOÑEZ ROBERT VICENTE	17,86	2,14	20	18/07/2013	001000000022858	=
336	18/07/2013	001001000039155	ORDOÑEZ CUEVA JOHN PAUL	73,66	8,84	82,5	18/07/2013	001000000022859	=

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	=
337	18/07/2013	001001000039156	REQUELME LOJAN JUAN PABLO	89,29	10,71	100	18/07/2013	001000000022860	=
338	18/07/2013	001001000039157	JARAMILLO MARTHA	15,93	1,91	17,84	18/07/2013	001000000022861	=
339	18/07/2013	001001000039158	VALVERDE CABRERA NAUDITA	21,85	2,62	24,47	18/07/2013	001000000022862	=
340	18/07/2013	001001000039159	JARAMILLO PESANTEZ HENRY ALEXANDER	17,86	2,14	20	18/07/2013	001000000022863	=
341	18/07/2013	001001000039160	JARAMILLO MARTHA	15,12	1,81	16,93	18/07/2013	001000000022864	=
342	18/07/2013	001001000039161	FIERRO RAMON	12,28	1,47	13,75	18/07/2013	001000000022865	=
343	09/09/2013	001001000040632	BAILON CARDENAS ANDREA DEL CAR	25	3	28	09/09/2013	001000000025291	=
344	09/09/2013	001001000040633	CONSUMIDOR FINAL	2,06	0,25	2,31	09/09/2013	001000000025292	=
345	09/09/2013	001001000040634	PULLAGUARI YUNGA NORMA ISABEL	166,38	19,97	186,35	09/09/2013	001000000025293	=
346	09/09/2013	001001000040635	NESTOR RODRIGO PATIÑO BENITEZ	86,61	10,39	97	09/09/2013	001000000025294	=
347	09/09/2013	001001000040636	CAVINAGUA SAMANIEGO DANY ISRAEL	162,02	19,44	181,46	09/09/2013	001000000025295	=
348	09/09/2013	001001000040637	ORDOÑEZ RUIZ SEGUNDO FELIX	32,03	3,84	35,87	09/09/2013	001000000025296	=
349	09/09/2013	001001000040639	CAÑAR VEGA EDGAR PIO	767,48	92,1	859,58	09/09/2013	001000000025305	=
350	09/09/2013	001001000040641	CRUZ ORDOÑEZ ALVINO	0,24	0,03	0,27	09/09/2013	001000000025308	=
351	09/09/2013	001001000040642	MORENO ROBLES JANET SULLY	10,56	1,27	11,83	09/09/2013	001000000025313	=
352	09/09/2013	001001000040643	JARA VASQUEZ CARLOS ENRIQUE	1228,57	147,43	1376	09/09/2013	001000000025315	=
353	09/09/2013	001001000040644	THE CANADIAN HOUSE CENTER	357,4	42,89	400,29	09/09/2013	001000000025354	=
354	09/09/2013	001001000040645	ONTANEDA TORRES EUCLIDES FRANCISCO	10,21	1,22	11,43	09/09/2013	001000000025321	=
355	09/09/2013	001001000040646	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	09/09/2013	001000000025327	=
356	09/09/2013	001001000040647	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	09/09/2013	001000000025328	=
357	09/09/2013	001001000040648	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	09/09/2013	001000000025329	=
358	09/09/2013	001001000040649	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	09/09/2013	001000000025330	=
359	09/09/2013	001001000040650	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	09/09/2013	001000000025332	=
360	09/09/2013	001001000040651	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	09/09/2013	001000000025332	=
361	09/09/2013	001001000040652	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	09/09/2013	001000000025333	=
362	09/09/2013	001001000040653	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	09/09/2013	001000000025333	=
363	09/09/2013	001001000040654	CONSORCIO CATAMAYO	4265,62	511,87	4777,49	09/09/2013	001000000025331	=
364	09/09/2013	001001000040655	CONSORCIO CATAMAYO	4265,7	511,88	4777,58	09/09/2013	001000000025334	=
365	09/09/2013	001001000040656	CONSORCIO ZAMORA	6253,42	750,41	7003,83	09/09/2013	001000000025337	=
366	09/09/2013	001001000040657	MONTALVAN SOTO JOHANA DEL CISNE	12,77	1,53	14,3	09/09/2013	001000000025338	=
367	09/09/2013	001001000040658	YAGUACHI CELI LIDA DEL CARMEN	4,11	0,49	4,6	09/09/2013	001000000025341	=
368	09/09/2013	001001000040659	CONSUMIDOR FINAL	6,25	0,75	7	09/09/2013	001000000025343	=
369	09/09/2013	001001000040660	SOLANO VIÑAN LUIS ALCIVAR	286,83	34,42	321,25	10/09/2013	001000000025371	=
370	09/09/2013	001001000040661	CUMBICUS GRANDA ORFELINA ISABEL	16,96	2,04	19	09/09/2013	001000000025345	=

EAI/DMC /AF

37/66

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	SUBTOTAL	IVA	TOTAL	FECHA DEL DESPACHO	Nº DE DESPACHO	
371	09/09/2013	001001000040662	CRUZ ORDOÑEZ ALVINO	72,32	8,68	81	09/09/2013	001000000025345	=
372	09/09/2013	001001000040663	TORRES JIMENEZ MIGUEL ANGEL	24,15	2,9	27,05	09/09/2013	001000000025347	=
373	09/09/2013	001001000040664	CUEVA ARIAS PIO GALO ING.	310,25	37,23	347,48	09/09/2013	001000000025353	=
374	09/09/2013	001001000040665	JANNETH DEL ROCIO MONTESINOS ORDOÑEZ	20,04	2,41	22,45	09/09/2013	001000000025351	=
375	09/09/2013	001001000040666	RAMON CHAMBA SORAYA YASMINA	1423,21	170,79	1594	16/09/2013	001000000025703	=
376	09/09/2013	001001000040667	VALVERDE RODRIGUEZ ROSARIO DEL CARMEN	6,61	0,79	7,4	16/09/2013	001000000025706	=
377	09/09/2013	001001000040668	GOBIERNO AUTONOMO DECENTRALIZADO PARROQUIAL DE MAL	161,37	19,36	180,73	09/09/2013	001000000025363	=
378	09/09/2013	001001000040669	FLORES GRANDA CRISTIAN EDUARDO	16,07	1,93	18	09/09/2013	001000000025363	=
Elaborador por: BRGL									
Fecha: 27/01/2015									

= Conformidad: Los despachos de mercaderías están conforme a lo facturado.

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.

CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

AUDITORÍA FINANCIERA AL ÁREA DE VENTAS
DEPOSITO DE LAS RECAUDACIONES DIARIAS

EAI/DMC /AF

38/66



Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
1	30/01/2013	\$ 5.086,88	\$ 3.370,50	\$ 8.457,38	30/01/2013	PRODUBANCO	\$ 445,00	✓	\$ 8.457,38	\$ 0,00
					31/01/2013	PRODUBANCO	\$ 135,36	✓		
					31/01/2013	PRODUBANCO	\$ 34,68	✓		
					31/01/2013	PRODUBANCO	\$ 266,51	✓		
					31/01/2013	PRODUBANCO	\$ 530,00	✓		
					31/01/2013	PRODUBANCO	\$ 840,61	✓		
					30/01/2013	PRODUBANCO	\$ 1.000,00	✓		
					31/01/2013	PRODUBANCO	\$ 10,22	✓		
					31/01/2013	PRODUBANCO	\$ 519,01	✓		
					31/01/2013	PRODUBANCO	\$ 228,30	✓		
					30/01/2013	PRODUBANCO	\$ 103,54	✓		
					30/01/2013	PRODUBANCO	\$ 1,06	✓		
					30/01/2013	PRODUBANCO	\$ 140,00	✓		
					30/01/2013	PRODUBANCO	\$ 447,78	✓		
					30/01/2013	PRODUBANCO	\$ 900,00	✓		
					30/01/2013	PRODUBANCO	\$ 1.105,31	✓		
					31/01/2013	BANCO INTERNACIONAL	\$ 750,00	✓		
31/01/2013	BANCO MACHALA	\$ 1.000,00	✓							

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
2	08/02/2013	\$ 15.579,78	\$ 2.630,77	\$ 18.210,55	09/02/2013	PRODUBANCO	\$ 250,82	✓	\$ 18.210,55	\$ 0,00
					08/02/2013	PRODUBANCO	\$ 2.458,83	✓		
					08/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 248,98	✓		
					09/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.483,27	✓		
					09/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 144,39	✓		
					09/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 50,78	✓		
					09/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 524,78	✓		
					09/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 178,00	✓		
					18/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 144,07	✓		
					08/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.162,96	✓		
					08/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.970,00	✓		
					08/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.393,67	✓		
					08/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 200,00	✓		
					08/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 8.000,00	✓		
3	19/02/2013	\$ 12.627,27	\$ 5.118,72	\$ 17.745,99	20/02/2013	PRODUBANCO	\$ 1.791,47	✓	\$ 17.745,99	\$ 0,00
					20/02/2013	PRODUBANCO	\$ 3.065,97	✓		
					19/02/2013	PRODUBANCO	\$ 418,10	✓		
					19/02/2013	PRODUBANCO	\$ 4.472,30	✓		
					19/02/2013	PRODUBANCO	\$ 99,76	✓		
					19/02/2013	PRODUBANCO	\$ 57,26	✓		
					19/02/2013	PRODUBANCO	\$ 390,00	✓		
					19/02/2013	PRODUBANCO	\$ 2.290,00	✓		
					19/02/2013	PRODUBANCO	\$ 2.565,60	✓		
					20/02/2013	BANCO INTERNACIONAL	\$ 645,65	✓		
					20/02/2013	BANCO MACHALA	\$ 1.949,88	✓		

EAI/DMC /AF

39/66

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
4	27/02/2013	\$ 9.760,24	\$ 1.024,95	\$ 10.785,19	28/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 39,54	✓	\$ 10.785,19	\$ 0,00
					28/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 426,65	✓		
					27/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.403,92	✓		
					27/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 472,48	✓		
					28/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 112,00	✓		
					28/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 100,72	✓		
					28/02/2012	BANCO DE LOJA	\$ 540,00	✓		
					27/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 940,00	✓		
					27/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 215,60	✓		
					27/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.100,00	✓		
					28/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 250,00	✓		
					27/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.960,00	✓		
					27/02/2013	BANCO DE LOJA	\$ 287,33	✓		
					27/02/2013	BANCO DE GUAYAQUIL	\$ 100,00	✓		
					28/02/2013	BANCO INTERNACIONAL	\$ 1.787,77	✓		
28/02/2013	BANCO MACHALA	\$ 1.009,03	✓							
18/02/2013	BANCO MACHALA	\$ 40,15	✓							

EAI/DMC /AF

41/66

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
5	06/03/2013	\$ 10.410,42	\$ 681,82	\$ 11.092,24	06/03/2013	PRODUBANCO	\$ 2.140,00	✓	\$ 11.092,24	\$ 0,00
					06/03/2013	PRODUBANCO	\$ 355,33	✓		
					06/03/2013	PRODUBANCO	\$ 156,08	✓		
					07/03/2013	PRODUBANCO	\$ 257,61	✓		
					07/03/2013	PRODUBANCO	\$ 301,70	✓		
					06/03/2013	PRODUBANCO	\$ 933,79	✓		
					06/03/2013	PRODUBANCO	\$ 640,00	✓		
					06/03/2013	PRODUBANCO	\$ 10,00	✓		
					06/03/2013	PRODUBANCO	\$ 529,45	✓		
					06/03/2013	PRODUBANCO	\$ 599,10	✓		
					07/03/2013	BANCO INTERNACIONAL	\$ 2.507,53	✓		
					07/03/2013	BANCO INTERNACIONAL	\$ 74,21	✓		
					07/03/2013	BANCO INTERNACIONAL	\$ 520,00	✓		
					07/03/2013	BANCO INTERNACIONAL	\$ 3,18	✓		
06/03/2013	PRODUBANCO	\$ 2.064,26	✓							

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
6	20/03/2013	\$ 12.866,66	\$ 3.773,99	\$ 16.640,65	20/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 2.718,96	✓	\$ 16.640,65	\$ 0,00
					21/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 20,00	✓		
					20/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 2.892,01	✓		
					20/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 778,57	✓		
					21/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 869,32	✓		
					21/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 788,12	✓		
					21/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 9,77	✓		
					20/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 2.080,00	✓		
					21/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.106,17	✓		
					20/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.220,00	✓		
					20/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 3.369,95	✓		
					21/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 401,29	✓		
					21/03/2013	BANCO DE LOJA	\$ 386,49	✓		
					06/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 2.230,09	✓		

EAI/DMC /AF
43/66

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
7	05/04/2013	\$ 16.297,87	\$ 1.351,54	\$ 17.649,41	06/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 33,43	✓	\$ 17.649,41	\$ 0,00
					06/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 113,98	✓		
					05/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 345,00	✓		
					06/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 500,85	✓		
					05/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 9.249,34	✓		
					05/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 500,00	✓		
					05/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.240,00	✓		
					06/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 65,74	✓		
					05/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.200,00	✓		
					05/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 2.000,00	✓		
					06/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 170,98	✓		
					06/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 2.230,09	✓		

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
8	22/04/2013	\$ 9.002,15	\$ 7.137,15	\$ 16.139,30	23/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 32,96	✓	\$ 16.139,30	\$ 0,00
					23/04/2013	BANCO PICHINCHA	\$ 420,00	✓		
					23/04/2013	PRODUBANCO	\$ 1.780,00	✓		
					23/04/2013	PRODUBANCO	\$ 72,53	✓		
					22/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 83,01	✓		
					23/04/2013	PRODUBANCO	\$ 77,00	✓		
					23/04/2013	PRODUBANCO	\$ 2.157,02	✓		
					22/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.224,45	✓		
					23/04/2013	PRODUBANCO	\$ 65,00	✓		
					23/04/2013	BANCO MACHALA	\$ 2.088,83	✓		
					23/04/2013	PRODUBANCO	\$ 425,38	✓		
					23/04/2013	BANCO INTERNACIONAL	\$ 994,17	✓		
					23/04/2013	PRODUBANCO	\$ 62,15	✓		
					23/04/2013	PRODUBANCO	\$ 798,14	✓		
					23/04/2013	PRODUBANCO	\$ 737,01	✓		
					03/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 889,65	✓		
					22/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.450,00	✓		
					22/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 2.350,00	✓		
22/04/2013	BANCO DE LOJA	\$ 432,00	✓							

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
9	22/05/2013	\$ 2.731,42	\$ 3.028,52	\$ 5.759,94	23/05/2013	PRODUBANCO	\$ 595,19	✓	\$ 5.759,94	\$ 0,00
					23/05/2013	PRODUBANCO	\$ 311,29	✓		
					23/05/2013	PRODUBANCO	\$ 30,61	✓		
					22/05/2013	PRODUBANCO	\$ 2.041,58	✓		
					22/05/2013	PRODUBANCO	\$ 305,00	✓		
					23/05/2013	PRODUBANCO	\$ 2,59	✓		
					23/05/2013	PRODUBANCO	\$ 544,79	✓		
					23/05/2013	PRODUBANCO	\$ 140,00	✓		
					23/05/2013	PRODUBANCO	\$ 728,27	✓		
					22/05/2013	PRODUBANCO	\$ 600,00	✓		
					22/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 86,25	✓		
					22/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 374,37	✓		

EAI/DMC /AF

46/66

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
10	13/05/2013	\$ 15.467,22	\$ 5.515,90	\$ 20.983,12	13/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 559,81	✓	\$ 20.983,12	\$ 0,00
					14/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.563,09	✓		
					13/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 455,23	✓		
					13/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 200,00	✓		
					14/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 155,06	✓		
					13/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 134,00	✓		
					13/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 3.205,00	✓		
					14/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.120,00	✓		
					14/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 30,59	✓		
					14/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 251,27	✓		
					13/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 3.207,00	✓		
					13/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 5.510,52	✓		
					14/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 219,91	✓		
					13/05/2013	BANCO DE LOJA	\$ 4.371,64	✓		
11	31/05/2013	\$ 1.253,37	\$ 8.311,31	\$ 9.564,68	01/06/2013	PRODUBANCO	\$ 935,45	✓	\$ 9.564,68	\$ 0,00
					31/05/2013	PRODUBANCO	\$ 21,91	✓		
					31/05/2013	PRODUBANCO	\$ 580,00	✓		
					01/06/2013	PRODUBANCO	\$ 72,07	✓		
					31/05/2013	PRODUBANCO	\$ 7.683,03	✓		
					01/06/2013	BANCO DE LOJA	\$ 272,22	✓		

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
12	05/06/2013	\$ 4.183,25	\$ 688,33	\$ 4.871,58	06/06/2013	PRODUBANCO	\$ 24,75	✓	\$ 4.871,58	\$ 0,00
					06/06/2013	PRODUBANCO	\$ 214,95	✓		
					06/06/2013	PRODUBANCO	\$ 245,21	✓		
					06/06/2013	PRODUBANCO	\$ 420,00	✓		
					06/06/2013	PRODUBANCO	\$ 688,33	✓		
					06/06/2013	PRODUBANCO	\$ 1.714,30	✓		
					06/06/2013	PRODUBANCO	\$ 237,25	✓		
					06/06/2013	PRODUBANCO	\$ 1.305,00	✓		
13	18/07/2013	\$ 3.814,26	\$ 497,10	\$ 4.311,36	19/07/2013	PRODUBANCO	\$ 2.351,36	✓	\$ 4.311,36	\$ 0,00
					18/07/2013	BANCO DE LOJA	\$ 1.960,00	✓		
14	13/08/2013	\$ 7.607,80	\$ 4.676,14	\$ 12.283,94	13/08/2013	PRODUBANCO	\$ 2.068,29	✓	\$ 12.283,94	\$ 0,00
					13/08/2013	PRODUBANCO	\$ 3.450,00	✓		
					14/08/2013	PRODUBANCO	\$ 1.736,90	✓		
					14/08/2013	PRODUBANCO	\$ 100,00	✓		
					13/08/2013	PRODUBANCO	\$ 4.928,75	✓		
15	19/08/2013	\$ 3.398,60	\$ 4.206,06	\$ 7.604,66	20/08/2013	PRODUBANCO	\$ 851,54	✓	\$ 7.604,66	\$ 0,00
					19/08/2013	PRODUBANCO	\$ 2.289,57	✓		
					19/08/2013	PRODUBANCO	\$ 1.000,00	✓		
					20/08/2013	PRODUBANCO	\$ 542,70	✓		
					20/08/2013	PRODUBANCO	\$ 2.920,85	✓		

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
16	09/09/2013	\$ 7.302,03	\$ 5.467,49	\$ 12.769,52	10/09/2013	PRODUBANCO	\$ 890,00	✓	\$ 12.769,52	\$ 0,00
					10/09/2013	PRODUBANCO	\$ 1.394,98	✓		
					10/09/2013	PRODUBANCO	\$ 722,23	✓		
					10/09/2013	PRODUBANCO	\$ 1.360,00	✓		
					10/09/2013	PRODUBANCO	\$ 1.590,00	✓		
					10/09/2013	PRODUBANCO	\$ 2.259,58	✓		
					10/09/2013	PRODUBANCO	\$ 4.552,73	✓		
17	07/10/2013	\$ 3.962,25	\$ 1.438,24	\$ 5.400,49	08/10/2013	PRODUBANCO	\$ 966,64	✓	\$ 5.400,49	\$ 0,00
					08/10/2013	PRODUBANCO	\$ 535,61	✓		
					08/10/2013	PRODUBANCO	\$ 550,00	✓		
					07/10/2013	PRODUBANCO	\$ 3.348,24	✓		
18	15/10/2013	\$ 2.636,79	\$ 1.983,66	\$ 4.620,45	16/10/2013	PRODUBANCO	\$ 1.264,64	✓	\$ 4.620,45	\$ 0,00
					16/10/2013	PRODUBANCO	\$ 3.355,81	✓		
19	11/11/2013	\$ 13.293,24	\$ 0,00	\$ 13.293,24	12/11/2013	PRODUBANCO	\$ 895,84	✓	\$ 13.293,24	\$ 0,00
					11/11/2013	PRODUBANCO	\$ 953,42	✓		
					11/11/2013	PRODUBANCO	\$ 8.543,98	✓		
					11/11/2013	PRODUBANCO	\$ 2.900,00	✓		

EAI/DMC /AF

49/66

Nº	FECHA	CIERRE DE CAJA			FECHA DE DEPOSITO	BANCO	VALOR DEPOSITADO	VERIFICADO	TOTAL	DIFERENCIA
		EFFECTIVO	CHEQUE	TOTAL RECAUDADO						
20	26/11/2013	\$ 3.882,53	\$ 2.576,27	\$ 6.458,80	26/11/2013	PRODUBANCO	\$ 2.634,63	✓	\$ 6.458,80	\$ 0,00
					27/11/2013	PRODUBANCO	\$ 404,35	✓		
					27/11/2013	PRODUBANCO	\$ 13,31	✓		
					27/11/2013	PRODUBANCO	\$ 5,00	✓		
					27/11/2013	PRODUBANCO	\$ 36,70	✓		
					26/11/2013	PRODUBANCO	\$ 40,00	✓		
					26/11/2013	PRODUBANCO	\$ 3.324,81	✓		
21	17/12/2013	\$ 4.160,62	\$ 10.111,53	\$ 14.272,15	18/12/2013	BANCO DE LOJA	\$ 285,63	✓	\$ 14.272,15	\$ 0,00
					18/12/2013	BANCO MACHALA	\$ 958,45	✓		
					18/12/2013	PRODUBANCO	\$ 2.145,60	✓		
					17/12/2013	PRODUBANCO	\$ 8.540,00	✓		
					17/12/2013	PRODUBANCO	\$ 105,96	✓		
					17/12/2013	PRODUBANCO	\$ 504,21	✓		
					18/12/2013	PRODUBANCO	\$ 1.732,30	✓		

Elaborado por: BRGL

Fecha: 29/01/2015

DIREL M. C. CIA. LTDA.

AV. UNIVERSITARIA 09-62 Y QUITO
RUC: 19172511001

EAI/DMC /AF

50/66

REPORTE CIERRE DE CAJA

ESPECIF: Resumen de Caja del usuario: <TODOS> registrado desde el 06/03/2013 00:00 hasta el 06/03/2013 23:59

Tipo - Transacción	No. Reg	SubTotal	LVA	Efectivo	Cheque	Tarjeta	Crédito	Depósito	Anticipo	Retención	CPzPC	Convenio	Total
ANTICIPO RECIBIDO	2	316.60	0.00	300.00	16.60	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	316.60
MOVIMIENTO BANCARIO	3	5192.45	0.00	0.00	0.00	0.00	5192.45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5192.45
REGISTRO DE VENTA (F)	165	28533.18	3174.12	8578.44	5187.55	35.80	12131.85	0.00	1305.88	44.74	-415.01	0.00	28710.26
COBROS	14	0.00	0.00	723.32	-23.89	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	17.13	0.00	1164.14
(-) NOTA DE CREDITO	6	-685.81	54.75	-109.45	0.00	0.00	-401.70	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-511.15
(-) RET. RECIB.	14	0.00	0.00	-81.89	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTALES		31489.50	3226.86	10410.42	967.84	35.80	19929.71	0.00	1305.88	-44.74	-432.14	0.00	35879.32

Detalle	No. Reg.	Total
EFFECTIVO	118	10410.42 ✓
CHEQUES	3	967.82 ✓
SAL. INICIAL (CAJA)		0.00
DEPOSITAR (EFE + CHE)		11022.24 ✓
OTROS DOCUMENTOS		
DEPOSITOS	0	0.00
CHEQUES POSFECHADOS	4	593.02
TARJETAS DE CREDITO	1	35.80
CRÉDITO	23	19929.71
CONVENIOS	0	0.00
(-) NOTAS DE CRÉDITO	6	-511.15

DETALLE DE ENTREGAS RECIBIDAS		Observaciones
Recibido el	Monto	
06/03/2013 15:44	988.77	
06/03/2013 17:34	35.80	
06/03/2013 18:05	1630.80	
06/03/2013 18:05	3273.48	
06/03/2013 18:18	55.90	

DETALLE DE DEPÓSITOS RECIBIDOS			
Recibido el	Monto	Cuenta	# Transacción
06/03/2013 10:31	529.45 ✓	BANCO PRODUBANCO	70065048
06/03/2013 17:37	599.10 ✓	CTE-02125007	70065034
06/03/2013 15:32	693.70 ✓	BANCO PRODUBANCO	70065047
06/03/2013 19:25	2064.26 ✓	CTE-02125007	67062967
06/03/2013 15:25	640.00 ✓	BANCO PRODUBANCO	70065045
06/03/2013 17:15	10.00 ✓	CTE-02125007	70065022
06/03/2013 15:40	155.88 ✓	BANCO PRODUBANCO	67118986
06/03/2013 15:42	257.81 ✓	CTE-02125007	67118967
06/03/2013 15:41	2140.00 ✓	BANCO PRODUBANCO	67118988
06/03/2013 18:00	355.33 ✓	CTE-02125007	51230857
06/03/2013 17:44	301.70 ✓	BANCO PRODUBANCO	51230853
06/03/2013 17:37	74.21 ✓	CTE-02125007	86217723
06/03/2013 17:36	520.00 ✓	BANCO PRODUBANCO	86217724
06/03/2013 17:35	3.15 ✓	CTE-02125007	86217725

ACEPTADO POR

EAI/DMC /AF

51/66

SERVIPAGOS-PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES

OFICINA : LOJA [5462][146]
CAJERO : FERNANDA J. KARINA
FECHA : 2013/03/06 15:59:07 [D]

CLIENTE : DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCION
Numero de : 2125007597
Referencia: 37719807
Depositant: PAULA GONZALEZ
Efectivo : 2.340,00
TOTAL : 2.340,00 ✓

*** GRACIAS POR PREFERENCIAS ***

SERVIPAGOS-PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES

OFICINA : LOJA [5462][146]
CAJERO : FERNANDA J. KARINA
FECHA : 2013/03/06 19:29:51 [D]

CLIENTE : DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCION
Numero de : 2125007597
Referencia: 34719837
Depositant: PAULA GONZALEZ
Efectivo : 355,33
TOTAL : 355,33 ✓

*** GRACIAS POR PREFERENCIAS ***

SERVIPAGOS-PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES

OFICINA : LOJA [5462][146]
CAJERO : FERNANDA J. KARINA
FECHA : 2013/03/06 15:55:13 [D]

CLIENTE : DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCION
Numero de : 2125007597
Referencia: 61116006
Depositant: PAULA GONZALEZ
Efectivo : 156,00
TOTAL : 156,00 ✓

*** GRACIAS POR PREFERENCIAS ***

SERVIPAGOS-PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES

OFICINA : LOJA [2942][146]
CAJERO : CUEVA T. FERNANDA
FECHA : 2013/03/07 09:39:02 [D]

CLIENTE : DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCION
Numero de : 2125007597
Referencia: 39804662
Depositant: PAULA GONZALEZ
Efectivo : 257,61
TOTAL : 257,61 ✓

*** GRACIAS POR PREFERENCIAS ***

*** GRACIAS POR PREFERENCIAS ***

CLIENTE : DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCION
Numero de : 2125007597
Referencia: 51230853
Depositant: PAULA GONZALEZ
Efectivo : 301,70
TOTAL : 301,70 ✓

SERVIPAGOS-PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES

OFICINA : LOJA [5562][146]
CAJERO : PALLACAMA G. SANTIAGO
FECHA : 2013/03/07 12:01:07 [D]

EAI/DMC/AF

52/66

SEVIDPAGES-PROGRAMADO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES

OFICINA : 103A [5462][146]
CAJERO : PINEDA J. KARINA
FECHA : 2013/03/06 15:59:43 [D]

CLIENTE : UDEL MATERIALES DE CONSTRUCCI
Numero de : 212507507
Referencia: 7005604
Depositar: 01400000000000000000
Efectivo : 600.00
Cheques Bc : 00.00
TOTAL : 600.00 ✓

*** GRACIAS POR PREFERENCIAS ***

SEVIDPAGES-PROGRAMADO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES

OFICINA : 103A [5462][146]
CAJERO : PINEDA J. KARINA
FECHA : 2013/03/06 15:59:43 [D]

CLIENTE : UDEL MATERIALES DE CONSTRUCCI
Numero de : 212507507
Referencia: 7005604
Depositar: 01400000000000000000
Efectivo : 600.00
Cheques Bc : 00.00
TOTAL : 600.00 ✓

*** GRACIAS POR PREFERENCIAS ***

SEVIDPAGES-PROGRAMADO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES

OFICINA : 103A [5462][146]
CAJERO : PINEDA J. KARINA
FECHA : 2013/03/06 15:59:57 [D]

CLIENTE : UDEL MATERIALES DE CONSTRUCCI
Numero de : 212507507
Referencia: 7005604
Depositar: 01400000000000000000
Efectivo : 10.00
Cheques Bc : 00.00
TOTAL : 10.00 ✓

*** GRACIAS POR PREFERENCIAS ***

SEVIDPAGES-PROGRAMADO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES

OFICINA : 103A [5462][146]
CAJERO : PINEDA J. KARINA
FECHA : 2013/03/06 15:59:57 [D]

CLIENTE : UDEL MATERIALES DE CONSTRUCCI
Numero de : 212507507
Referencia: 7005604
Depositar: 01400000000000000000
Efectivo : 29.45
Cheques Bc : 00.00
TOTAL : 29.45 ✓

*** GRACIAS POR PREFERENCIAS ***

*** GRACIAS POR PREFERENCIAS ***

CLIENTE : UDEL MATERIALES DE CONSTRUCCI
Numero de : 212507507
Referencia: 7005604
Depositar: 01400000000000000000
Efectivo : 599.10
Cheques Bc : 00.00
TOTAL : 599.10 ✓

SEVIDPAGES-PROGRAMADO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES

OFICINA : 103A [5462][146]
CAJERO : PINEDA J. KARINA
FECHA : 2013/03/06 15:59:57 [D]

EFFECTIVO	1000
CHEQUES PROPIOS	
BOLES LOCALES	
OTRAS PLAZAS	
DEPOSITO EN EFECTIVO	
TOTAL DEPÓSITO	1000

DEPOSITO Nº
85217719

LUGAR Y FECHA: Bogotá

CREDITO VISA MASTERCARD DEBITO

AMERICAS PREPAID VISA PREPAID MASTERCARD

Nº CUENTA O DE TARJETA: 1400

EAI/DMC /AF
53/66

DETALLE DE CHEQUES				
Nº	BANCO	Nº CUENTA	Nº CHEQUE	VALOR
1				
2				
3				
4				
5				
6				

SON: **Dos mil quinientos veinte con sesenta** DOLARES

Control y valide las condiciones de recepción de depósito en cheques con cargo al cliente.

DEBITO

DEBITO Este documento que los datos de esta transacción fueron ingresados y recibidos en el BANCO INTERNACIONAL de Colombia, en cumplimiento de las condiciones de depósito de este documento. Fecha: 10/01/2011

FECHA: 10/01/2011

CC: 1104753281

EFFECTIVO	
CHEQUES PROPIOS	
BOLES LOCALES	
OTRAS PLAZAS	
DEPOSITO EN EFECTIVO	
TOTAL DEPÓSITO	

DEPOSITO Nº
85217723

LUGAR Y FECHA: Bogotá

CREDITO VISA MASTERCARD DEBITO

AMERICAS PREPAID VISA PREPAID MASTERCARD

Nº CUENTA O DE TARJETA: 1100

DETALLE DE CHEQUES				
Nº	BANCO	Nº CUENTA	Nº CHEQUE	VALOR
1				
2				
3				
4				
5				
6				

SON: **...** DOLARES

Control y valide las condiciones de recepción de depósito en cheques con cargo al cliente.

DEBITO

DEBITO Este documento que los datos de esta transacción fueron ingresados y recibidos en el BANCO INTERNACIONAL de Colombia, en cumplimiento de las condiciones de depósito de este documento. Fecha: 10/01/2011

FECHA: 10/01/2011

CC: 1104753281

EFFECTIVO	5000
CHEQUES PROPIOS	
BOLES LOCALES	
OTRAS PLAZAS	
DEPOSITO EN EFECTIVO	
TOTAL DEPÓSITO	5000

DEPOSITO Nº
85217724

LUGAR Y FECHA: Bogotá

CREDITO VISA MASTERCARD DEBITO

AMERICAS PREPAID VISA PREPAID MASTERCARD

Nº CUENTA O DE TARJETA: 1100

DETALLE DE CHEQUES				
Nº	BANCO	Nº CUENTA	Nº CHEQUE	VALOR
1				
2				
3				
4				
5				
6				

SON: **...** DOLARES

Control y valide las condiciones de recepción de depósito en cheques con cargo al cliente.

DEBITO

DEBITO Este documento que los datos de esta transacción fueron ingresados y recibidos en el BANCO INTERNACIONAL de Colombia, en cumplimiento de las condiciones de depósito de este documento. Fecha: 10/01/2011

FECHA: 10/01/2011

CC: 1104753281

DIREL M. C. CIA. LTDA.

AV. UNIVERSITARIA 30-62 Y QUITO
RUC: 1991725115001

EAI/DMC /AF

55/66

REPORTE CIERRE DE CAJA

ESPECIF: Resumen de Caja del usuario: <TODOS> registrado desde el 18/07/2013 00:00 hasta el 18/07/2013 23:50

Tipo - Transacción	No. Reg	SubTotal	LVA	Efectivo	Cheques	Tarjeta	Credito	Deposito	Anticipo	Retención	CPzPC	Comprobante	Total
REGISTRO DE VENTA (F)	48	5065.55	800.02	3817.91	724.93	272.98	538.24	0.00	0.00	9.85	300.71	0.00	5985.57 ✓
COBROS	2	0.00	0.00	0.00	5708.57	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	51.43	0.00	5760.00
(-) NOTA DE CREDITO	4	-217.78	21.08	0.00	0.00	0.00	-166.70	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-166.70
(-) RET. RECIB.	1	0.00	0.00	-3.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTALES		4847.77	821.08	3814.23	6433.56	272.98	342.54	0.00	0.00	9.85	352.14	0.00	11288.81

Desglose	No. Reg.	Total
EFFECTIVO	38	3814.23 ✓
CHEQUES	1	467.10 ✓
SAL. INICIAL (CAJA)		0.00
DEPOSITAR (EFE - CHE)		4311.28 ✓
OTROS DOCUMENTOS		
DEPÓSITOS	0	0.00
CHEQUES POR FECHADOS	2	5930.46
TARJETAS DE CREDITO	1	272.98
CREDITO	5	342.54
CONVENIOS	0	0.00
(-) NOTAS DE CREDITO	4	-166.70

OBSERVACIONES:

DETALLE DE ENTREGAS RECIBIDAS

Recibido el	Monto	Observaciones
18/07/2013 15:14	5708.57	
18/07/2013 15:14	272.98	
18/07/2013 18:43	227.89	

DETALLE DE DEPÓSITOS RECIBIDOS

Recibido el	Monto	Cuenta	# 172/18800005
18/07/2013 18:51	2351.38	BANCO PRODBANCO	20789001
18/07/2013 15:15	1980.00	CTE 02125007	20368913
		BANCO PRODBANCO	
		CTE 02125007	

T. DESGLOSE 10520.78

T. ENTREGA 10520.78

CAJA CUADRADA

RESPONSABLE DE CAJA

ACEPTADO POR

EAI/DMC /AF

56/66



SERVIPAGOS-PROUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE DOLARES
OFICINA : LOJA [12758][148]
CAJERO : SALGADO A. MARIA
FECHA : 2013/07/19 09:27:55 (N)

CLIENTE : DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCI
Número de : 2125007597
Referencia: 40680428
Depositant: ANTONIO VALLE
Efectivo : 1,854.26
Cheques Bc: 497.10
TOTAL : 2,351.36 ✓

*** GRACIAS POR PREFERIRNOS ***

Form. No. 0002
COMPROBANTE DE TRANSACCION

BANCO DE LOJA S.A.

TRANSACCION: DEPOSITO
Cuenta Corriente
Cuenta No.: 2900087423
NOMBRE : DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCION
MCCION CIA. LT
REFERENCIA : 10390313
EFECTIVO : *****1,980.00
CH PROPOS : *****-00
CH LOCALES : *****-00
CH CHEQUES : *****-00
TOTAL : *****1,980.00 ✓
OFICINA : AG. CAJAS CAJON
CIUDAD : LOJA
TIPO MONEDA: DOLAR
OPERADOR : 1213
CARRION BRAMANTINO PABLO SALAZAR
FECHA : 2013-07-19 13:55

ID DEPOSITA: 1104883597
NOMBRE : VALLE CURIPICHA, EDUARDO AN
DEPOSITA : SONIO

Es responsabilidad del depositante la comprobación inmediata de los datos consignados por el Banco de Loja S.A., respecto al nombre de cuenta, titular, valor, fecha y hora.

DIREL M. C. CIA. LTDA.

AV. UNIVERSITARIA 79-82 Y CUITO
RUC: 1161726111001

REPORTE CIERRE DE CAJA

ESPECIF: Resumen de Caja del usuario: < TODOS > registrado desde el 09/09/2013 00:00 hasta el 09/09/2013 23:59

													Pag. 1	
Tipo - Transacción	Nr. Reg	SubTotal	LVA	Efectivo	Cheques	Tarjetas	Crédito	Deposito	Auxilio	Retención	CPsPC	Convenio	Total	
MÓVIMIENTO BANCARIO	2	-448.61	0.00	0.00	0.00	0.00	448.61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-448.61	
REGISTRO DE VENTA (F)	63	78325.41	9152.72	7114.89	5497.49	0.00	67523.38	4777.58	160.73	29.75	4531	0.00	85619.13	
COBROS	6	0.00	0.00	162.14	0.00	0.00	0.00	15222.42	8.00	0.00	0.00	0.00	16-0377	
(J) NOTA DE CREDITO	1	-470.68	45.57	0.00	0.00	0.00	-425.31	0.00	8.00	0.00	0.00	0.00	-425.31	
(J) RET. RECIB.	1	0.00	0.00	-8.09	0.00	0.00	0.00	0.00	8.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
TOTALES		78324.14	9208.29	7302.03	5497.49	0.00	67548.68	20000.00	169.73	29.75	49352	0.00	100976.29	

Desglose	No. Reg.	Total
EFFECTIVO	35	7302.03 ✓
CHEQUES	6	5497.49 ✓
SAL. INICIAL (O.A.N)		0.00
DEPOSITAR (EFE + CHE)		12709.52 ✓
OTROS DOCUMENTOS		
DEPÓSITOS	1	20000.00
CHEQUES POSFECHADOS	0	0.00
TARJETAS DE CRÉDITO	0	0.00
CRÉDITO	23	67548.68
CONVENIOS	0	0.00
(J) NOTAS DE CRÉDITO	1	-425.31

DETALLE DE ENTREGAS RECIBIDAS

Recibido el	Monto	Observaciones
10/09/2013 16:04	20000.00	

DETALLE DE DEPÓSITOS RECIBIDOS

Recibido el	Monto	Cuenta	# Transacción
09/09/2013 18:53	722.23 ✓	BANCO PRODLBANCO	7725183
09/09/2013 18:50	1395.00 ✓	CTE. 02125007	7725187
09/09/2013 18:36	4862.73 ✓	BANCO PRODLBANCO	7725182
09/09/2013 18:14	2259.88 ✓	CTE. 02125007	7725174
09/09/2013 18:13	1599.00 ✓	BANCO PRODLBANCO	7725181
09/09/2013 13:02	899.00 ✓	CTE. 02125007	2783163
09/09/2013 12:55	1394.95 ✓	BANCO PRODLBANCO	2783167
		CTE. 02125007	
		BANCO PRODLBANCO	
		CTE. 02125007	
		BANCO LOJA CTE	
		280087423	
		BANCO LOJA CTE	
		280087423	

ACEPTADO POR

EAI/DMC/AF

58/66

PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE

Cuenta: 02125007597
Papeleta: 77285185
Nombre: 0
IREL MATERIALES DE CONSTRUCCION CIA. LTDA.
Monto efectivo: 890.00
Monto cheques: 0.00
Monto total: 890.00 ✓
de Cheques: 0
Nombre Depositante: ANTONIO VALLE
Moneda: DOLARES USA
Oficina: OFICINA PRINCIPAL LOJA
Cajero: ortegafa
Fecha: 09/10/2013 9:32
Horario: N

PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE

Cuenta: 02125007597
Papeleta: 77285185
Nombre: 0
IREL MATERIALES DE CONSTRUCCION CIA. LTDA.
Monto efectivo: 500.00
Monto cheques: 894.98
Monto total: 1,394.98 ✓
de Cheques: 2
Nombre Depositante: ANTONIO VALLE
Moneda: DOLARES USA
Oficina: OFICINA PRINCIPAL LOJA
Cajero: ortegafa
Fecha: 09/10/2013 9:33
Horario: N

PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE

Cuenta: 02125007597
Papeleta: 77285185
Nombre: 0
IREL MATERIALES DE CONSTRUCCION CIA. LTDA.
Monto efectivo: 311.47
Monto cheques: 410.76
Monto total: 722.23 ✓
de Cheques: 1
Nombre Depositante: ANDRES ENCALADA
Moneda: DOLARES USA
Oficina: OFICINA PRINCIPAL LOJA
Cajero: ortegafa
Fecha: 09/10/2013 9:23
Horario: N

PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE

Cuenta: 02125007597
Papeleta: 77285187
Nombre: 0
IREL MATERIALES DE CONSTRUCCION CIA. LTDA.
Monto efectivo: 1,360.00
Monto cheques: 0.00
Monto total: 1,360.00 ✓
de Cheques: 0
Nombre Depositante: ANDRES ENCALADA
Moneda: DOLARES USA
Oficina: OFICINA PRINCIPAL LOJA
Cajero: ortegafa
Fecha: 09/10/2013 9:24
Horario: N

PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE

Cuenta: 02125007597
Papeleta: 77285181
Nombre: 0
IREL MATERIALES DE CONSTRUCCION CIA. LTDA.
Monto efectivo: 1,580.00
Monto cheques: 0.00
Monto total: 1,580.00 ✓
de Cheques: 0
Nombre Depositante: ANTONIO VALLE
Moneda: DOLARES USA
Oficina: OFICINA PRINCIPAL LOJA
Cajero: ortegafa
Fecha: 09/10/2013 9:25
Horario: N

EAI/DMC/AF

59/66

PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE

Cuenta: 02125007597
Papeleta: 77285174
Nombre: D
TREL MATERIALES DE CONSTRUCCION CIA. LTDA.
Monto efectivo: 1,400.00
Monto cheques: 859.58
Monto total: 2,259.58 ✓
de Cheques: 1
Nombre Depositante: ANTONIO VALLE
Moneda: DOLARES USA
Oficina: OFICINA PRINCIPAL LOJA
Cajero: ortegafa
Fecha: 09/10/2013 9:25
Horario: #

PRODUBANCO
DEPOSITO CORRIENTE

Cuenta: 02125007597
Papeleta: 77285182
Nombre: D
TREL MATERIALES DE CONSTRUCCION CIA. LTDA.
Monto efectivo: 1,250.58
Monto cheques: 3,302.17
Monto total: 4,552.73 ✓
de Cheques: 2
Nombre Depositante: CISNE TORRES
Moneda: DOLARES USA
Oficina: OFICINA PRINCIPAL LOJA
Cajero: ortegafa
Fecha: 09/10/2013 9:27
Horario: #

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013



AUDITORÍA FINANCIERA AL ÁREA DE VENTAS
FACTURAS ANULADAS POR FALTA DE MERCADERÍA

EAI/DMC /AF

60/66

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	MOTIVO DE LA ANULACIÓN
1	02/01/2013	001002000039146	AGUINSACA PUCHAICELA MIGUEL AN	no hay material
2	03/01/2013	001001000036406	ROJAS BLANCA	no hay material
3	03/01/2013	002004000009839	ARMIJOS BECERRA CARMITA DE JESUS	no stock
4	07/01/2013	002004000009947	CONSUMIDOR FINAL	no hay stock
5	08/01/2013	001001000036519	MERINO DARWIN	no encuentran el producto
6	08/01/2013	002004000010009	CONSUMIDOR FINAL	no hay producto
7	08/01/2013	001001000036506	Idrobo Silva Flavio Dario	no hay suelda
8	10/01/2013	001001000036556	COCHANCELA NARVAEZ FRANKLIN STALIN	no hay cemento
9	10/01/2013	002003000010074	MARIANO MOREALES	no hay producto
10	10/01/2013	002004000010101	CONSUMIDOR FINAL	no hubo material
11	10/01/2013	001002000039369	HERNANDEZ PEREZ ALBERTO GONZALO	no hubo material
12	11/01/2013	001001000036579	SUAREZ MOGRO JOSE MANUEL	no hay material
13	11/01/2013	002004000010162	DELGADO GALINDO JULIA JHOANNA	no hay material
14	14/01/2013	002004000010221	LUZURIAGA ZARATE LENIN STALIN	no hay producto
15	14/01/2013	001003000027827	ORDOÑEZ COFRE JOSE ALBARO	no hay material
16	14/01/2013	002004000010250	CONSUMIDOR FINAL	producto en mal estado
17	15/01/2013	001001000036652	MEDINA TACURY FREDY GONZALO	no hay material
18	15/01/2013	002003000010187	KING HIERRO	no hay producto
19	16/01/2013	001004000035688	BENITEZ MELGAR DARWIN MAURICIO	no hay material
20	16/01/2013	001004000035684	DR. ROBERTO PUNIN	no hay producto
21	16/01/2013	001004000035692	PAUTA MACAS GLADIS ALICIA	no hay producto
22	18/01/2013	002004000010409	Ocampo Palacios Walter Franklin	se anuló por falta de material
23	23/01/2013	002003000010414	JUMBO GUTIERREZ ALBA EFIGENIA	no lleva 1 producto
24	23/01/2013	002003000010411	HOOBER BRICEÑO	no hubo material
25	24/01/2013	002004000010609	CONSUMIDOR FINAL	no hubo material
26	24/01/2013	001003000027998	MAYTA ZAPATA SWMAK SARA	no quiere el material
27	25/01/2013	002004000010632	MOROCHO CABRERA ROGELIO EDUARDO	no hay material
28	28/01/2013	001001000036935	CHIRIBOGA ESPINOZA BLANCA ERALDINA	no hay producto
29	29/01/2013	001002000039424	RIVERA BALCAZAR HORACIO	no hay material
30	31/01/2013	002004000010833	SALAS VALLADOLID ALEXANDRA DEL	no hay material
31	31/01/2013	001004000036035	ALBITO ORELLANA AMELIA	no hay producto
32	31/01/2013	002003000010641	MORENO LEON JOSE LIDER	no quiere el producto
33	01/02/2013	001004000036039	MONTAÑO ROMERO JORGE MANUEL	no hay cemento
34	01/02/2013	002004000010845	IRIARTE CHACON YADIRA	no hay material
35	01/02/2013	002004000010841	VELEZ HUIRACOCOA DIEGO FERNANDO	no hay producto

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	MOTIVO DE LA ANULACIÓN
36	05/02/2013	002003000010830	CHIMBO GUAMAN KATTY MARIBEL	no hay suelda
37	05/02/2013	002004000010928	CONSUMIDOR FINAL	no stock
38	07/02/2013	002004000011035	GUERRERO FLORES PAOLA TERESA	no llevo el producto no hay
39	08/02/2013	002004000011064	GUERRERO FLORES PAOLA TERESA	no hay empaste
40	08/02/2013	002004000011073	MARIZACA PACCHA CARMEN ORFELINA	no quiere producto xq no hay
41	08/02/2013	002003000010950	MENDOZA JIMENEZ JORGE	no quiere producto
42	13/02/2013	001002000039600	AGUINZACA PUCHA FANNY ISABEL	no hay monotop
43	13/02/2013	001004000036222	FABIAN GUILLERMO VIVANCO CELI	no hubo material
44	13/02/2013	002003000011013	CONSUMIDOR FINAL	no hay stock
45	13/02/2013	002004000011112	BALCAZAR VASQUEZ ANGEL GABRIEL	no hay stock
46	14/02/2013	002003000011080	VALVERDE LAURO	no hay material
47	19/02/2013	001004000036324	GORDILLO IÑIGUEZ ANGEL	no hay cemento
48	19/02/2013	001002000039685	DIAZ GONZALEZ SEGUNDO VICENTE	no hay material
49	19/02/2013	002003000011174	QUIÑONEZ LEON VICTOR EDUARDO	no hubo material
50	20/02/2013	001003000028327	CONSUMIDOR FINAL	no hay cemento
51	20/02/2013	001002000039694	PIEDRA ORDOÑEZ SILVIA GRIMANESA	no hay el producto
52	22/02/2013	002003000011266	SILVA BAILON SUSANA DEL CARMEN	no hay material
53	22/02/2013	002004000011411	CHAMBA CHAMBA JAIME OSWALDO	no hubo existencias
54	23/02/2013	002003000011301	CONSUMIDOR FINAL	no hay material
55	23/02/2013	002003000011308	PEÑALOZA PASTOR RENE SANTIAGO	no hay stock
56	25/02/2013	002004000011497	PULLAGUARI YOLANDA	no hubo material
57	27/02/2013	001002000039798	IZQUIERDO ORDOÑEZ PATRICIO LEO	no stock
58	27/02/2013	002003000011405	CASA IDEAL MATERIALES DE CONSTRUCCIONES	no hubo material
59	28/02/2013	002004000011622	ECUAPASTA S. A.	no hay en stock material
60	01/03/2013	001001000037397	MARTINEZ PACHAR BYRON OSWALDO	no hay material codo 2035
61	01/03/2013	002004000011664	CONSUMIDOR FINAL	no hay cemento
62	01/03/2013	001002000039848	ESPINOZA EDWAR	no hay
63	01/03/2013	002004000011671	CONSUMIDOR FINAL	no hay material
64	04/03/2013	001004000036544	PASACA REY FRANCISCO	no hay material
65	05/03/2013	002003000011552	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	no hay materiales en stock
66	05/03/2013	002003000011564	GONZALEZ GONZALEZ MAXIMO	no hay en stock material
67	05/03/2013	002004000011807	CONSUMIDOR FINAL	no hay planchas de zinc
68	05/03/2013	002004000011795	REMACHE BURI EDGAR JOSE	no hay tubos
69	06/03/2013	002004000011835	CARAGUAY CUENCA NIXON FREDY	no hay en stock material
70	06/03/2013	001003000028555	ALVARADO RICARDO	no hay material
71	06/03/2013	002003000011620	HIDALGO CORREA BERTHA ELIZABETH	no hay material
72	06/03/2013	002004000011838	CONSORCIO EL PORVENIR	no hay stock
73	07/03/2013	001002000039932	OCHOA OSWALDO	no hay material
74	07/03/2013	001004000036636	EDITORIAL DE COMUNICACION SANCASTCIA LTDA	no hay material
75	08/03/2013	002004000011931	BRAVO SOTOMAYOR ELIAS JAVIER	no stock

EAI/DMC /AF

62/66

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	MOTIVO DE LA ANULACIÓN
76	09/03/2013	001003000028596	NACYMEL S.A	no quiere pintura
77	09/03/2013	002003000011729	EGUIGUREN SUAREZ ARTURO JOSE	no stock
78	12/03/2013	002004000012005	CORONEL LUZURIAGA CESAR SIGIFREDO	no hay material en stock
79	12/03/2013	001003000028646	CONSUMIDOR FINAL	no hay material
80	12/03/2013	001002000039975	GLADIS ROCIO DUQUE	no hay producto en stock
81	12/03/2013	001001000037555	ARMIJOS AGUIRRE ENIT	no hay reductor en stock
82	12/03/2013	002004000012010	CORONEL JIMENEZ MAURICIO EDUAR	no hay resina para empaste
83	13/03/2013	002004000012059	CONSUMIDOR FINAL	no hay material
84	13/03/2013	002003000011862	CONSUMIDOR FINAL	no hay stock
85	18/03/2013	002004000012232	JARAMILLO VACA RENAN OLEGARIO	no stock
86	18/03/2013	002004000012241	CHAMBA MOLINA FABIAN SEBASTIAN	no stock
87	19/03/2013	001001000037619	SAMANIEGO JUAN PABLO	no hay material en stock
88	19/03/2013	001003000028733	CONSUMIDOR FINAL	no hay planchas
89	21/03/2013	002004000012351	MACAS ILLESCAS FRANCISCO	no hay en stock
90	21/03/2013	001001000037646	CONSUMIDOR FINAL	no hay stock
91	21/03/2013	001001000037648	ALVARADO JORGE EDUARDO DR.	no hay stock
92	25/03/2013	002004000012466	CHAMBA CHAMBA JAIME OSWALDO	no hay en stock
93	25/03/2013	002003000012182	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA "CCV	no hay en stock empaste
94	26/03/2013	002004000012473	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	no hay malla de tumbado
95	27/03/2013	001002000040240	IÑIGUEZ LAURO	no hay en stock
96	28/03/2013	002003000012298	CHAMBA CHAMBA JAIME OSWALDO	no hay en stock se vuelve a facturar
97	01/04/2013	001003000028922	VALAREZO PALACIOS MARIA AGUSTA	no hay en stock fregadero.
98	02/04/2013	001001000037771	CONINPAG CIA. LTDA.	no existe en bodega stock físico
99	03/04/2013	002004000012655	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	no hay en stock
100	03/04/2013	002004000012657	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	no hay en stock
101	04/04/2013	002003000012454	PRIETO NAULA FRANKLIN EDUARDO	no hay en stock
102	05/04/2013	002004000012741	CARTUCHE SERRANO DANILO FRANCISCO	no stock
103	08/04/2013	001002000040395	CONSUMIDOR FINAL	no hay guante
104	08/04/2013	002004000012798	GONZALEZ GONZALEZ MAXIMO	no stock
105	09/04/2013	001003000029101	AMALIA VALDIVIEZO EGUIGUREN	no hubo existencias
106	11/04/2013	002003000012715	CONSUMIDOR FINAL	no hay material
107	11/04/2013	001002000040474	CAMACHO CHAVEZ JORGE EDILBERTO	no hay producto
108	11/04/2013	002003000012741	CARRION VALDEZ ROSARIO	no hay stock
109	12/04/2013	002004000012953	ROMERO VIÑAN AUGUSTO	no hay el bondex en stock
110	12/04/2013	002003000012756	UCHUARI CORREA MARCO ANTONIO	no hay en stock
111	12/04/2013	002003000012759	UCHUARI CORREA MARCO ANTONIO	no hay en stock
112	12/04/2013	002004000012924	DELGADO MOROCHO HERNAN HIPOLITO	no hay en stock
113	12/04/2013	001002000040487	CONSUMIDOR FINAL	no hay plancha

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	MOTIVO DE LA ANULACIÓN
114	12/04/2013	002003000012748	CONSUMIDOR FINAL	no stock
115	13/04/2013	002003000012803	RAMIREZ NANCY JIMENA	no hay en stock
116	13/04/2013	001003000029192	CONSUMIDOR FINAL	no hubo material
117	13/04/2013	002003000012810	CONSUMIDOR FINAL	no stock
118	16/04/2013	001002000040561	TORRES GAONA OVER LIGORIO	no hay cemento
119	16/04/2013	001001000037982	SERRANO DE MORA LIDA MARIA	no hay material
120	16/04/2013	001003000029232	SWMAK SARA MAYTA ZAPATA	no hay producto
121	16/04/2013	002003000012861	DUARTE ZARUMA CARLOS MANUEL	no hay varilla cuadrada
122	16/04/2013	002004000013034	CONSUMIDOR FINAL	no stock
123	17/04/2013	002003000012922	PALACIO VILLAMAGUA JORGE MAXIM	no hay material
124	17/04/2013	002004000013097	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	no hay material
125	17/04/2013	002004000013101	CUENCA MOROCHO MARITZA ELIZABETH	no hay stock
126	17/04/2013	002003000012906	CAJAMARCA LUIS ALFREDO	no hay varilla
127	17/04/2013	002003000012921	QUINDE GUAMAN ROBERT ABRAAM	no lleva cliente
128	17/04/2013	002003000012920	PERES ARMIJOS REINALDO STALYN	no quiere material
129	19/04/2013	002003000012991	IÑIGUEZ HENRRY	no había cemento
130	19/04/2013	002003000012985	PRIETO NAULA FRANKLIN EDUARDO	no hay en stock
131	22/04/2013	002003000013079	CONSUMIDOR FINAL	no hay material
132	24/04/2013	001002000040718	CONSUMIDOR FINAL	no hubo existencias
133	26/04/2013	002004000013388	LARREA VILLAVICENCIO PABLO STANISLAO	no existe producto
134	26/04/2013	002004000013393	MINGA LARA SONIA	no llevo producto
135	30/04/2013	002003000013340	MAZA CARTUCHE WILSON AMABLE	revisa mal stock
136	02/05/2013	002003000013396	CONSUMIDOR FINAL	no existe material
137	02/05/2013	002004000013530	SANTOS NICOLAS RIOFRIO JIMENEZ	no hubo cemento
138	07/05/2013	001001000038226	SOTOMAYOR REYES CATHERINE LILIANA	no existe producto
139	09/05/2013	001001000038248	SILVA LOJAN LUIS FERNANDO	por mala impresión
140	10/05/2013	001002000041003	JARAMILLO HIDALGO DIANA ELIZABETH	no hay el material
141	10/05/2013	002004000013763	MACAS VEGA CARLOS GEOVANNY	no hay stock
142	10/05/2013	002003000013652	TORRES TORRES LUZ ORFELINA	no stock
143	15/05/2013	002004000013869	TORRES CARION HERNAN LEONARDO	no stock
144	16/05/2013	001002000041106	SANTOS ZAMBRANO RUTH MARIANA	no hay en stock
145	16/05/2013	001002000041108	SUQUILANDA GUAMAN MARIA	no hay producto
146	23/05/2013	002003000013870	JARAMILLO TINITANA MARIA	no hay material
147	27/05/2013	001003000029868	CHAVEZ ALVEAR BEATRIZ MARGARIT	no hay disco.
148	27/05/2013	001003000029865	ZAPATA ALULIMA JOSE JULIAN	no hay toda la cantidad
149	31/05/2013	001003000029953	SALASAR JUAN CARLOS	no hay mercadería en stock
150	04/06/2013	002004000014161	QUEZADA MEDINA DOLORES	no hay producto
151	05/06/2013	002004000014183	VELEZ ROBALINO JOSE HECTOR	no stock de varilla

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	MOTIVO DE LA ANULACIÓN
152	08/06/2013	001003000030077	CONSUMIDOR FINAL	no hay focos
153	10/06/2013	001004000036910	PILCO CORREA MARCO VINICIO ARQ	no hay material en stock
154	12/06/2013	001004000036949	ROMERO SONGOR LUIS	no hay manguera
155	12/06/2013	001001000038516	MORA COSTA DORIAN OSWALDO ING	no disponemos de sifones
156	22/06/2013	001004000037248	VEINTIMILLA RENGEL CARMEN SONIA	no hay stock
157	24/06/2013	001004000037288	CABRERA ANGEL NESTOR	no hay stock de los accesorios
158	29/06/2013	001004000037496	CONSUMIDOR FINAL	no stock
159	02/07/2013	001004000037604	VILLAMAGUA PINTO HECTOR NAPOLEON	no hay en stock brillante beige.
160	08/07/2013	001001000038709	ANGAMARCA CURIPOMA MILTON HERNAN	no hay en stock material
161	09/07/2013	001001000038799	QUIZPHE JADAN VICTOR	no hay material
162	09/07/2013	001001000038800	MEDINA BARRERA VICTOR ARMANDO	no hay material
163	10/07/2013	001001000038844	MALDONADO QUEZADA BLANCA	no llevo el producto
164	16/07/2013	001001000039042	CASTILLO DE HIDALGO DORA	no hay material
165	17/07/2013	001001000039118	GLADIS ROCIO DUQUE	no hay tina
166	19/07/2013	001001000039177	CASTILLO ROJAS WALTER	no stock
167	29/07/2013	001002000041310	CONSUMIDOR FINAL	no hay en stock la cerámica
168	29/07/2013	001001000039586	VARGAS VASQUEZ DANIEL ALVARITO	no se dispone de cerámica
169	31/07/2013	001001000039690	RAUL JIMENEZ	no hay planchas
170	01/08/2013	001002000041360	ALVAREZ CABRERA JOSE MARIA	no hay en stock porcelana
171	01/08/2013	001001000039728	PLAZA GONZALEZ ALFREDO	no hay llave chelsea bone
172	02/08/2013	001001000039752	JOSE LUIS TAMBO	no hay planchas en stock.
173	05/08/2013	001002000041408	HIDALGO LUDEÑA RODRIGO GUSTAVO	no hay en stock codo rival
174	08/08/2013	001002000041498	CARRION JUMBO RONNY YONES	no hay material
175	09/08/2013	001001000039910	OCHOA QUEZADA RODRIGO	no hay el material
176	10/08/2013	001001000039957	FIERRO JARAMILLO ROLANDO	no hay material
177	20/08/2013	001002000041663	CONSUMIDOR FINAL	no llevo material
178	21/08/2013	001001000040191	LUIS AUGUSTO ESPARZA RODAS	no llevo material
179	22/08/2013	001002000041717	CONSORCIO ZAMORA	no hubo existencias
180	27/08/2013	001001000040316	RUIZ HUGO ERNESTO	no hay material
181	02/09/2013	001002000041894	CUEVA MORENO GUSTAVO ADOLFO	no stock
182	03/09/2013	001002000041929	VALDIVIESO EGUIGUREN HOTELERA	no hubo material
183	04/09/2013	001001000040532	ERREYES MEDINA XAVIER EMILIO	no hay stock
184	06/09/2013	001002000041983	CUENCA YAGUANA ALEX FABIAN	no hay producto
185	10/09/2013	001001000040694	CONSUMIDOR FINAL	no hay material
186	10/09/2013	001002000042041	LOAIZA VALDIVIESO FEDERICO VIC	no hay producto
187	18/09/2013	001001000040900	ROMERO SONGOR LUIS	no existencias
188	19/09/2013	001001000040950	PATÍÑO CORDOVA JULIO ALFONSO	no había producto en bodega
189	19/09/2013	001001000040922	MORALES MOROCHO JUAN CARLOS	no hubo material
190	19/09/2013	001001000040939	MORALES MOROCHO JUAN CARLOS	no hubo material
191	02/10/2013	001001000041281	CONSORCIO EL PORVENIR	no hay en stock

EAI/DMC /AF

65/66

Nº	FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE	MOTIVO DE LA ANULACIÓN
192	07/10/2013	001002000042558	CUENCA ACARO JOSE ELICEO	por falta de material
193	07/10/2013	001002000042568	MENDEZ ESPINOZA JULIA TERESA	por falta de material
194	08/10/2013	001001000041420	VILLACIS SAMANIEGO ESTHER PATRICIA	no se hicieron descuentos
195	19/10/2013	001002000042721	CONSUMIDOR FINAL	no hay stock
196	08/11/2013	001001000042160	CUENCA TAMBO KLEVER ELIAS	no hay stock
197	14/11/2013	001001000042329	MEDINA CANGO JOSE	porcelana caducada
198	15/11/2013	001002000043179	CISNEROS MERINO TONY ALBERTO	no hubo existencias
199	22/11/2013	001002000043321	BENITEZ CHAVEZ GREGORIO	no hay material
200	25/11/2013	001002000043369	ORMOLINA CONSTRUCCIONES CIA LTDA	no llevo el producto
201	05/12/2013	001001000042889	WOCO CONSTRUCTORA CIA LTDA	no hay material
202	06/12/2013	001001000042933	CÒRDOVA PALACIOS VICTOR HUGO	no hay stock
203	06/12/2013	001001000042949	SANMARTIN GUTIERREZ CARMEN	no hay stock
204	06/12/2013	001001000042958	LOZANO SACA FRANCISCO	no hay stock
205	11/12/2013	001002000043749	VICTORIA ALEJARDRINA VELEZ SARMIENTO	no existe producto
206	13/12/2013	001001000043216	CONSUMIDOR FINAL	no llevo el producto
207	17/12/2013	001001000043373	VALVERDE CABRERA GONZALO VIRGILIO	no hay stock
208	30/12/2013	001002000044294	QUIZHPE SALINAS LUIS ALCIVAR	no hubo existencias
209	30/12/2013	001002000044233	GARCIA BURNEO JOSE	no hubo material
Elaborado por: BRGL				
Fecha: 29/01/2015				

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.



**CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
AUDITORÍA FINANCIERA**

HOJA DE HALLAZGOS

TÍTULO: VENTAS NO REALIZADAS POR STOCK DE MERCADERÍA DESACTUALIZADO

CONDICIÓN	En el año 2013, la empresa generó devoluciones en ventas de \$617692.89 y anuló 209 facturas, por el motivo de que las asesoras comerciales facturan la mercadería que consta en el sistema, pero cuando va a retirar el producto el cliente no hay mercadería en stock.
CRITERIO	La empresa Direl materiales de Construcción Cia. Ltda., en su manual de políticas, área de operaciones y logística referente al manejo del inventario que determina en su art. 27-28-29-30-31-32-33-34-35 y 36 que se debe llevar a cabo el levantamiento del inventario dos veces por año en los meses de junio y diciembre y un muestreo aleatorio de manera trimestral en los meses de enero, abril, julio y octubre y efectuara inventarios continuos de la mercadería de mayor rotación y se informara por escrito a las principales organismos de control.
CAUSA	Este hecho se produjo por cuanto el departamento de logística y la dirección de administración inobservo estas disposiciones y Gerencia General no solicito el informe de las constataciones del inventario semestrales y trimestrales.
EFFECTO	Lo que ocasionó que la empresa no obtenga mayores ingresos e incremente su utilidad. También ocasionó que los clientes se vayan molestos y sin su mercadería, provocando pérdida de tiempo para las asesoras comerciales y clientes y se lleven una mala imagen de la empresa.
CONCLUSIÓN	La empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., en el año 2013, no incrementó sus ventas, ya que su inventario de mercadería se encontraba desactualizado, por no realizar las contrataciones físicas de mercadería como determina las políticas de la entidad, generando devoluciones de mercadería y dinero.

<p>RECOMENDACIONES</p>	<p>Al Gerente General:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Supervisar y aplicar los procedimientos de control para exigir al departamento de logística y la dirección de administración que cumpla con las políticas establecidas por la entidad de realizar constataciones físicas de mercadería en forma semestral y trimestral con la finalidad de mantener un stock de mercadería actualizado y el cliente tenga seguridad de volver a comprar. <p>Al área de Logística y dirección de administración:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar las contrataciones físicas de mercadería como determina las políticas de la empresa con la finalidad que las asesoras comerciales tengan la certeza que la mercadería que refleja en el sistema es el real y evitar pérdida de tiempo.
<p>Elaborador por: BRGL Fecha: 29/01/2015</p>	

**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES
DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERÍODO DEL 1 DE ENERO**



AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

PROGRAMA DE AUDITORIA

COMPONENTE: Área de Ventas / Enfoque Cumplimiento

Nº	PROCEDIMIENTOS	Ref. P/T	ELABORADO	
			POR	FECHA
	Objetivo: Verificar el cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias, políticas y demás normas involucradas en el desarrollo de las operaciones de ventas.			
	Procedimiento			
1	Solicite la normativa interna y externa vigente en el período de examen, relacionada con las ventas del año 2013.	Oficio 03/10/2014	BRGL	03/10/2014
2	Realice un análisis de la legislación vigente e identifique los aspectos a evaluar.		BRGL	03/10/2014
3	Con la muestra seleccionada determine si se cumplió con las políticas de crédito y cobranza.	EAI/DMC /AC 4-17/26	BRGL	03/10/2014
4	Verifique que se cumplió con el reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios.	EAI/DMC /AC 18/26	BRGL	03/10/2014
5	Verifique que la entidad haya declarado y pagado el impuesto generado de las ventas.	EAI/DMC /AC 19/26	BRGL	03/10/2014
6	Si en la ejecución de la auditoría se encontró novedades significativas, comunique los resultados a las personas involucradas para obtener puntos de vista adicionales que modifiquen o confirmen los hallazgos			
7	Elabore la hoja de hallazgo en el que constarán los comentarios conclusiones, y recomendaciones. En cada comentario, considere los atributos de condición, criterio, causa y efecto que le permitirá elaborar el informe de auditoría.	EAI/DMC /AC 20-26/26	BRGL	03/10/2014
Elaborado por: BRGL				
Fecha: 05/01/2015				

**NORMATIVA QUE RIGE A
DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.**

EAI/DMC /AC

1/26

Manual de políticas del área comercial

CRITERIO	CONDICIÓN	CUMPLE		OBSERVACIÓN
		SI	NO	
Art. 12. El vendedor revisará durante la mañana, desde que inicia su actividad, su cartera de clientes a fin de alertar a los mismos sobre el vencimiento de sus facturas, no se esperará a la fecha de vencimiento del documento para proceder con el cobro pertinente.	En el año 2013 las vendedoras de la entidad, no revisan su cartera vencida, y no se entregan al Gerente de la entidad los reportes diarios de las llamadas a los clientes.		X	
Art. 13 Es obligación de cada vendedor cerciorarse de la existencia de un producto y la disponibilidad de entrega antes de cerrar una venta, a fin de evitar errores e inconvenientes con el cliente y por el contrario no se perderá una venta por suposiciones de que un producto no existe sin antes verificarlo o revisar la disponibilidad de conseguirlo.	Se incumple esta disposición por parte de las asesoras comerciales, ya que existe gran número de facturas anuladas y devolución de anticipos a los clientes, por la razón que no existe stock de mercadería.		X	
Art. 29 Cantidad de visitas, tipo de clientes visitados, tipo de productos ofrecidos	Las asesoras comerciales tienen un día a la semana que visitan las obras, con el fin conseguir nuevas ventas o dar a conocer la variedad de materiales que dispone la entidad, lo realizan acompañadas del Gerente General de la entidad o el mensajero.	X		No llevan un registro de las visitas realizadas por parte de las vendedoras.
Art. 51 Las papeletas de los depósitos deben quedar listas con los valores y referencias correctas para que al día siguiente sean depositado en los bancos.	Todo el dinero recaudado en el día, producto de las ventas son depositados en forma íntegra.	x		Se realizan los depósitos uno en la tarde y otro al día siguiente de las recaudación. Si existe gran cantidad de dinero recaudado se realiza el depósito en la mañana.
Art 59 El jefe de ventas deberá verificar, supervisar, revisar y realizar el fondo de cambio y arquear ventas y caja de manera eventual.	Se incumple con esta política ya que el jefe de ventas no realiza arqueos de caja y de ventas.		X	
Políticas de crédito				
Art. 2 En toda venta a crédito, se solicitará un anticipo mínimo del 50 % del valor del crédito. Direl no financiará ninguna deuda al 100%.	Esta política de crédito no se cumple, en el reporte de cuentas por cobrar se verifico que existe el financiamiento del 100% de la deuda.		X	
Art. 5 En todo crédito se respetará los plazos aprobados en esta política de acuerdo a la línea:	En el reporte de antigüedad de cuentas por cobrar se determinó que existen cuentas vencidas con más de			

<p>PLAZOS APROBADOS:</p> <p>Las Asesoras deberán respetar los siguientes PLAZOS APROBADOS:</p> <p>LÍNEA PLAZO MÁXIMO</p> <p>Montos menores a 1000 dólares 8 días Cemento 8 días Hierro 8 días Empastes 0 días Perfilería 12 días Otros 15 días Plazos mayores cualquier línea solicitará autorización exclusiva de Gerencia General.</p>	<p>90 días. Cuando los plazos más para otorgar un crédito es de 15 días.</p>		<p>X</p>	
<p>Art. 8 Suspensión de facturación a crédito:</p> <p>No se podrá facturar al cliente bajo ninguna circunstancia (sin excepción a esta regla) cuando:</p> <p>Tenga factura(s) vencida(s) por más de 1 días, mientras no respalde o pague la totalidad de su deuda.</p>	<p>En el reporte de antigüedad de cuentas por cobrar se verificó que se realizaron nuevas facturas a pesar de que los clientes estaban con las cuentas vencidas.</p>		<p>X</p>	
Disposiciones del SRI				
<p>REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA, RETENCION Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS</p> <p>Art. 19.-Requisitos de llenado para facturas.- Las facturas contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción:</p> <p>Identificación del adquirente con sus nombres y apellidos, denominación o razón social y número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) o cédula de identidad o pasaporte, cuando la transacción se realice con contribuyentes que requieran sustentar costos y gastos, para efectos de la determinación del impuesto a la renta o crédito tributario para el impuesto al valor agregado; caso contrario, y si la transacción no supera los US \$ 200 (doscientos dólares de los Estados Unidos de América), podrá consignar la leyenda "CONSUMIDOR FINAL", no siendo necesario en este caso tampoco consignar el detalle de lo referido en los números del 4 al 7 de este artículo</p>	<p>La entidad cumple con las disposiciones de llenado de los comprobantes de venta. Pero existen facturas superiores a los \$200.00 que están llenadas como consumidor final, cuando el Reglamento de comprobantes de venta determina que se deben llenar con todos los datos del cliente.</p>		<p>X</p>	
<p>Reglamento de Ley de Régimen Tributario Interno Título V</p>	<p>Todas las declaraciones se realizaron de forma correcta, y cuadran con los mayores de ventas realizadas en el</p>			

<p>Declaraciones y pago de impuesto de los contribuyentes especiales</p> <p>Art. 195 Presentación de la declaración: Los contribuyentes especiales presentarán sus declaraciones de Impuesto a la Renta y retenciones en la fuente por tal tributo, del Impuesto al Valor Agregado y retenciones en la fuente del Impuesto a los consumos especiales, en los lugares, en la forma y por los medios que determine el Servicio de Rentas Internas dentro de los plazos que, para la presentación de declaraciones, prevé este reglamento.</p>	<p>año 2013 y en los plazos establecidos por el servicio de rentas internas.</p>	<p>X</p>		
<p>Elaborado por: BRGL</p>				
<p>Fecha: 30/01/2015</p>				

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013



AUDITORIA DE CUMPLIMIENTO
POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA

EAI/DMC /AC

4/26

CLIENTE Y Nº DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
CLIENTE 1										
001-001-0000043494	21/12/2013	20/01/2014	67,35	67,35	67,35					≠
001-001-0000043486	21/12/2013	20/01/2013	67,52	67,52	67,52					≠
CLIENTE 2										
001-002-0000044056	26/12/2013	27/12/2013	1319,23	1319,23	1319,23					≠
CLIENTE 3										
001-002-0000043944	23/12/2013	28/12/2013	921,4	921,4	921,4					≠
001-002-0000044051	26/12/2013	10/01/2014	331,4	331,4	331,4					≠
CLIENTE 4										
001-002-0000042866	28/10/2013	05/11/2013	305,8	123,48				123,48		≠
001-001-0000044186	27/12/2013	04/01/2014	1567,96	1567,96	1567,96					≠
CLIENTE 5										
001-001-00000321	25/10/2013	09/11/2013	3557,79	3540,22				3540,22		≠
CLIENTE 6										
001-001-0000043284	16/12/2013	15/01/2014	1073,99	1073,99	1073,99					≠
CLIENTE 7										
001-002-0000042931	31/10/2013	03/11/2013	170,73	72,53				72,53		≠
CLIENTE 8										
001-001-0000039535	27/07/2013	04/08/2013	40	40					40	≠
CLIENTE 9										
001-002-000044173	27/12/2013	01/01/2014	33,6	33,6	33,6					≠
CLIENTE 10										
001-001-0000041474	10/10/2013	25/10/2013	212,46	212,46				212,46		≠
CLIENTE 11										
001-002-0000043170	14/11/2013	14/12/2013	198,85	197,07			197,07			≠
CLIENTE 12										
001-002-000044125	27/12/2013	01/01/2014	386,52	383,07	383,07					≠
CLIENTE 13										
001-001-000043411	18/12/2013	17/01/014	9,9	9,9	9,9					≠
001-002-000043819	18/12/2013	26/12/206	16,07	16,07	16,07					≠
CLIENTE 14										
001-001-0000037994	17/04/2013	17/05/2013	342,69	342,69					342,69	≠
001-001-000038035	19/04/2013	04/05/2013	67,6	67,6					67,6	≠
CLIENTE 15										
001-002-000044084	26/12/2013	31/12/2013	14,96	14,96	14,96					≠
CLIENTE 16										
001-001-0000043492	20/12/2013	28/12/2013	228	228	228					≠
001-002-000043875	20/12/2013	04/01/2014	145,99	145,99	145,99					≠

CLIENTE Y Nº DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
CLIENTE 17										
001-001-000042759	03/12/2013	02/01/2014	25,63	25,29	25,29					≠
001-001-000043073	10/12/2013	09/01/2014	1729,25	1729,25	1729,25					≠
CLIENTE 18										
001-001-0000043032	09/12/2013	08/01/2014	144,26	91,01	91,01					≠
001-002-000043962	23/12/2013	28/12/2013	329,08	329,08	329,08					≠
001-002-000043287	30/12/2013	04/01/2014	4660,04	4660,04	4660,04					≠
CLIENTE 19										
001-001-000043066	10/12/2013	18/12/2013	117,19	117,19	117,19					≠
CLIENTE 20										
001-002-000044364	31/12/2013	30/01/2014	26284,7	26284,7	26284,7					≠
001-002-000044364	31/12/2013	30/01/2014	1264,18	1264,18	1264,18					≠
001-002-0000044370	31/12/2013	30/01/2014	32000,19	32000,19	32000,19					≠
CLIENTE 21										
001-000-00000335	29/11/2013	14/12/2013	7441,28	2,79		2,79				≠
001-000-00000337			7441,28	2,79	2,79					≠
CLIENTE 22										
001-002-0000043512	29/11/2013	29/12/2013	1281,16	148,52		148,52				≠
001-001-0000042720	02/12/2013	01/01/2014	2546,79	2546,79	2546,79					≠
001-002-0000043557	02/12/2013	01/01/2014	7956,76	7885,72	7885,72					≠
001-001-0000043318	16/12/2013	31/12/2013	2307,5	2307,5	2307,5					≠
004-002-0000044145	27/12/2013	04/01/2014	22064,17	5185,71	5185,71					≠
001-002-0000044346	31/12/2013	30/01/2014	23654,41	23654,41	23654,41					≠
CLIENTE 23										
001-001-0000042503	21/11/2013	21/12/2013	1832,73	16,36		16,36				≠
CLIENTE 24										
001-002-0000043353	25/11/2013	28/11/2013	40,38	40,38		40,38				≠
CLIENTE 25										
001-002-000044108	26/12/2013	31/12/2013	760	760	760					≠
CLIENTE 26										
001-001-0000043120	11/12/2013	26/12/2013	82,8	82,8	82,8					≠
001-001-0000043183	13/12/2013	12/01/2014	1019,83	1019,83	1019,83					≠
001-001-0000043281	16/12/2013	31/12/2013	390	390	390					≠
001-01-0000043291	16/12/2013	31/12/2013	129,04	129,04	129,04					≠
001-001-0000043350	16/12/2013	31/12/2013	142,14	142,14	142,14					≠
001-002-0000043795	17/12/2013	25/12/2013	671,62	671,62	671,62					≠
001-002-0000043798	18/12/2013	26/12/2013	99,09	99,09	99,09					≠
001-001-0000043400	18/12/2013	26/12/2013	163,92	163,92	163,92					≠
001-001-0000043442	19/12/2013	27/12/2013	99,96	99,96	99,96					≠
001-002-0000043845	19/12/2013	27/12/2013	201,44	201,44	201,44					≠
001-001-0000043474	20/12/2013	04/01/2014	672,29	672,29	672,29					≠

CLIENTE Y Nº DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-001-0000043475	20/12/2013	04/01/2014	440,27	440,27	440,27					≠
001-002-0000043888	21/12/2013	26/12/2013	118,15	118,15	118,15					≠
001-002-0000043955	23/12/2013	28/12/2013	587,52	587,52	587,52					≠
001-002-0000043976	23/12/2013	31/12/2013	22,5	22,5	22,5					≠
001-002-0000044029	26/12/2013	31/12/2013	289,52	289,52	289,52					≠
001-002-0000044067	26/12/2013	10/01/2014	132,25	132,25	132,25					≠
001-002-0000044068	26/12/2013	10/01/2014	113,49	113,49	113,49					≠
001-002-0000044101	26/12/2013	31/12/2013	161,6	161,6	161,6					≠
001-002-0000044105	26/12/2013	10/01/2014	23,12	23,12	23,12					≠
001-002-0000044165	27/12/2013	04/01/2014	347,87	347,87	347,87					≠
001-002-0000044169	27/12/2013	04/01/2014	380	380	380					≠
001-002-0000044198	28/12/2013	05/01/2014	9,55	9,55	9,55					≠
001-002-0000044231	30/12/2013	07/01/2014	98,03	98,03	98,03					≠
001-002-0000044265	30/12/2013	07/01/2014	23,25	23,25	23,25					≠
CLIENTE 27										
001-003-0000028146	04/02/2013	19/02/2013	53,25	20,73					20,73	≠
001-003-0000028277	15/02/2013	23/02/2013	347,4	347,4					347,4	≠
001-001-0000039206	19/07/2013	22/07/2013	5508	49,18					49,18	≠
001-001-0000039456	25/07/2013	02/08/2013	398,36	398,36					398,36	≠
001-001-0000039738	01/08/2013	09/08/2013	395,67	392,14					392,14	≠
001-001-0000039781	03/08/2013	11/08/2013	786,84	779,81					779,81	≠
001-001-0000039806	05/08/2013	13/08/2013	26,7	26,7					26,7	≠
001-002-0000041910	02/09/2013	03/09/2013	137,69	136,46					136,46	≠
001-002-0000041911	02/09/2013	03/09/2013	395,67	392,14					392,14	≠
001-002-0000041913	02/09/2013	03/09/2013	615	609,51					609,51	≠
001-001-0000040579	05/09/2013	13/09/2013	206	204,16					204,16	≠
001-002-0000042170	17/09/2013	17/10/2013	7636,6	7568,42					7568,42	≠
001-001-0000040906	18/09/2013	18/10/2013	347,4	344,3					344,3	≠
001-001-0000041016	23/09/2013	23/10/2013	360,75	357,53					357,53	≠
001-001-0000041280	02/10/2013	29/12/2013	3571,25	3539,36				3539,36		≠
001-002-0000043704	09/12/2013	17/12/2013	398,36	398,36	398,36					≠
CLIENTE 28										
002-004-0000014287	21/06/2013	21/07/2013	36,94	36,61					36,61	≠
001-001-0000037529	01/07/2013	16/07/2013	354,31	351,15					351,15	≠
001-004-0000037561	02/07/2013	17/07/2013	606,36	600,95					600,95	≠
001-004-0000037579	02/07/2013	10/07/2013	243,72	241,54					241,54	≠
001-004-0000037603	02/07/2013	10/07/2013	431,78	427,92					427,92	≠
001-004-0000037608	02/07/2013	10/07/2013	175,47	173,9					173,9	≠
001-004-0000037630	03/07/2013	11/07/2013	382,68	379,26					379,26	≠
001-004-0000037639	03/07/2013	11/07/2013	175,47	173,9					173,9	≠
001-001-0000038618	04/07/2013	12/07/2013	153,51	152,14					152,14	≠

CLIENTE Y Nº DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-001-0000038621	04/07/2013	12/07/2013	34,87	34,56					34,56	≠
001-001-0000038623	04/07/2013	12/07/2013	6,5	2,22					2,22	≠
001-001-0000038642	05/07/2013	13/07/2013	12,82	12,71					12,71	≠
001-001-0000038646	05/07/2013	04/08/2013	25,8	25,57					25,57	≠
001-001-0000038729	08/07/2013	07/08/2013	15,74	15,6					15,6	≠
001-001-0000038736	08/07/2013	16/07/2013	228,99	226,95					226,95	≠
001-001-0000038745	09/07/2013	17/07/2013	3,09	0,94					0,94	≠
001-001-0000038780	09/07/2013	17/07/2013	71,25	70,61					70,61	≠
001-001-0000038781	09/07/2013	17/07/2013	82,89	82,15					82,15	≠
001-001-0000038786	09/07/2013	17/04/2013	51,26	50,8					50,8	≠
001-001-0000038803	10/07/2013	18/07/2013	28,25	28					28	≠
001-001-0000038832	10/07/2013	09/08/2013	66,17	65,58					65,58	≠
001-001-0000038893	11/07/2013	19/07/2013	37,13	36,8					36,8	≠
001-001-0000038930	12/07/2013	20/07/2013	136,27	135,05					135,05	≠
001-001-0000038981	15/07/2013	23/07/2013	47,82	47,39					47,39	≠
001-001-0000038986	18/07/2013	23/07/2013	49,66	49,22					49,22	≠
001-001-0000039025	16/07/2013	24/07/2013	246,03	243,83					243,83	≠
001-001-0000039026	16/07/2013	24/07/2013	100,7	99,8					99,8	≠
001-001-0000039071	16/07/2013	15/08/2013	61,84	61,29					61,29	≠
001-001-0000039073	16/07/2013	15/08/2013	33,84	33,54					33,54	≠
001-001-0000039123	17/07/2013	25/07/2013	133,86	132,66					132,66	≠
001-001-0000039147	18/07/2013	17/08/2013	91,06	90,25					90,25	≠
001-001-0000039190	19/07/2013	18/08/2013	580,42	575,24					575,24	≠
001-001-0000039198	19/07/2013	27/07/2013	11,91	11,8					11,8	≠
001-001-0000039211	19/07/2013	18/08/2013	2,35	2,26					2,26	≠
001-001-0000039233	20/07/2013	28/07/2013	12,8	12,69					12,69	≠
001-001-0000039243	20/07/2013	28/07/2013	124,47	123,36					123,36	≠
001-001-0000039245	20/07/2013	19/08/2013	25,53	25,3					25,3	≠
001-001-0000039272	22/07/2013	21/08/2013	155,14	153,75					153,75	≠
001-001-0000039305	22/07/2013	21/08/2013	20,93	20,74					20,74	≠
001-001-0000039329	23/07/2013	22/08/2013	11,67	11,57					11,57	≠
001-001-0000039332	23/07/2013	22/08/2013	7,93	7,86					7,86	≠
001-001-0000039368	24/07/2013	23/08/2013	273,99	271,54					271,54	≠
001-001-0000039374	24/07/2013	23/08/2013	20,2	20,02					20,02	≠
001-001-0000039385	24/07/2013	01/08/2013	37,05	36,72					36,72	≠
001-001-0000039425	24/07/2013	23/08/2013	33,45	33,15					33,15	≠
001-001-0000039470	25/07/2013	24/08/2013	11,5	11,4					11,4	≠
001-001-0000039680	31/07/2013	30/08/2013	87,08	86,3					86,3	≠
001-001-0000039682	31/07/2013	30/08/2013	291,46	45,33					45,33	≠
001-001-0000039698	31/07/2013	08/08/2013	101,35	100,45					100,45	≠
001-002-0000041373	01/08/2013	16/08/2013	151,77	150,41					150,41	≠

CLIENTE Y N° DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-001-0000039835	06/08/2013	05/09/2013	8,28	8,21					8,21	≠
001-002-0000041460	07/08/2013	06/09/2013	4207,32	4169,75					4169,75	≠
001-002-0000041461	07/08/2013	06/09/2013	11699,54	11595,08					11595,08	≠
001-002-0000041462	07/08/2013	06/09/2013	160,63	159,2					159,2	≠
001-002-0000041471	07/08/2013	15/08/2013	119,29	118,22					118,22	≠
001-002-0000041472	07/08/2013	06/09/2013	145,96	144,66					144,66	≠
001-002-0000041482	07/08/2013	06/09/2013	203,71	201,89					201,89	≠
001-002-0000041499	08/08/2013	07/09/2013	971,79	963,11					963,11	≠
001-001-0000039905	08/08/2013	07/09/2013	316,35	313,53					313,53	≠
001-001-0000039930	09/08/2013	08/09/2013	118,24	117,18					117,18	≠
001-001-0000039947	10/08/2013	09/09/2013	2176,54	2157,11					2157,11	≠
001-001-0000039948	10/08/2013	09/09/2013	113,6	112,59					112,59	≠
001-001-0000039950	10/08/2013	09/09/2013	533,15	528,39					528,39	≠
001-002-0000041542	12/08/2013	11/09/2013	28,39	28,14					28,14	≠
001-002-0000041587	14/08/2013	29/08/2013	137,99	136,76					136,76	≠
001-001-0000040066	15/08/2013	14/09/2013	313,02	310,23					310,23	≠
001-002-0000041626	16/08/2013	24/08/2013	12,7	12,59					12,59	≠
001-002-0000041627	16/08/2013	15/09/2013	59,51	58,98					58,98	≠
001-001-0000040102	19/08/2013	18/09/2013	236,2	234,09					234,09	≠
001-001-0000040114	19/08/2013	18/09/2013	462,91	458,78					458,78	≠
001-001-0000040118	19/08/2013	18/09/2013	240,25	238,1					238,1	≠
001-001-0000040119	19/08/2013	18/09/2013	20,98	20,79					20,79	≠
001-001-0000040136	19/08/2013	18/08/2013	54,59	54,1					54,1	≠
001-002-0000041660	20/08/2013	04/09/2013	254,08	251,81					251,81	≠
001-002-0000041716	22/08/2013	21/09/2013	692,2	686,02					686,02	≠
001-002-0000041721	23/08/2013	22/09/2013	167,94	166,44					166,44	≠
001-001-0000040243	23/08/2013	22/09/2013	49,97	49,52					49,52	≠
001-002-0000041750	24/08/2013	23/09/2013	25,97	25,74					25,74	≠
001-001-0000040265	24/08/2013	23/09/2013	276,58	274,11					274,11	≠
001-001-0000040322	27/08/2013	26/09/2013	602,83	597,45					597,45	≠
001-002-0000041835	29/08/2013	28/09/2013	10,36	10,27					10,27	≠
001-002-0000041883	31/08/2013	15/09/2013	20,5	20,32					20,32	≠
001-002-0000041901	02/09/2013	02/10/2013	380,46	377,06					377,06	≠
001-002-0000041931	03/09/2013	03/10/2013	96,08	95,22					95,22	≠
001-001-0000040524	04/09/2013	04/10/2013	90	89,2					89,2	≠
001-002-0000041950	04/09/2013	04/10/2013	178,44	176,85					176,85	≠
001-001-0000040601	06/09/2013	06/10/2013	2299,49	2278,96					2278,96	≠
001-002-0000042004	09/09/2013	09/10/2013	1659,79	1644,97					1644,97	≠
001-001-0000040781	13/09/2013	13/10/2013	81,68	80,95					80,95	≠
001-001-0000040787	13/09/2013	13/10/2013	1257,69	1246,46					1246,46	≠

CLIENTE Y Nº DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-001-0000040805	14/09/2013	29/09/2013	2300,69	2280,15					2280,15	≠
001-002-0000042128	16/09/2013	16/10/2013	361,57	358,34					358,34	≠
001-001-0000040485	16/09/2013	16/10/2013	1710,3	1695,03					1695,03	≠
001-002-0000042154	17/09/2013	17/10/2013	36,83	36,5					36,5	≠
001-002-0000042156	17/09/2013	17/10/2013	974,09	965,39					965,39	≠
001-001-0000040881	18/09/2013	18/10/2013	1021,22	1012,43					1012,43	≠
001-002-0000042188	18/09/2013	18/10/2013	193,51	191,78					191,78	≠
001-001-0000040889	18/09/2013	18/10/2013	158,77	157,35					157,35	≠
001-002-0000042196	18/09/2013	18/10/2013	125,42	124,3					124,3	≠
001-001-0000040937	19/09/2013	19/09/2013	12,71	12,6					12,6	≠
001-001-0000040954	20/09/2013	20/10/2013	1316,52	1304,77					1304,77	≠
001-001-0000041019	23/09/2013	23/10/2013	634,38	628,72					628,72	≠
001-001-0000041020	23/09/2013	23/10/2013	55,23	54,74					54,74	≠
001-001-0000041047	24/09/2013	24/10/2013	52,28	51,81					51,81	≠
001-002-0000042331	25/09/2013	25/10/2013	250,91	248,67					248,67	≠
001-001-0000041110	26/09/2013	26/10/2013	21,99	21,79					21,79	≠
001-001-0000041140	27/09/2013	27/10/2013	177,11	175,53					175,53	≠
001-001-0000041182	30/09/2013	30/10/2013	202,25	200,44					200,44	≠
001-001-0000041228	01/10/2013	31/10/2013	35,75	35,43					35,43	≠
001-001-0000041242	01/10/2013	31/10/2013	12,7	12,59					12,59	≠
001-001-0000041249	02/10/2013	01/11/2013	81,5	80,77				80,77		≠
001-002-0000042470	02/10/2013	01/11/2013	13,25	13,13				13,13		≠
001-001-0000041262	02/10/2013	01/11/2013	248,53	246,31				246,31		≠
001-001-0000041275	02/10/2013	01/11/2013	24	23,79				23,79		≠
001-001-0000041295	03/10/2013	02/11/2013	184,93	172,79				172,79		≠
001-001-0000041301	03/10/2013	02/11/2013	163,83	162,37				162,37		≠
001-002-0000042499	03/10/2013	02/11/2013	253,1	250,84				250,84		≠
001-002-0000042506	04/10/2013	03/11/2013	507,51	502,98				502,98		≠
001-001-0000041338	04/10/2013	03/11/2013	453,53	449,48				449,48		≠
001-001-0000041349	05/10/2013	04/11/2013	10,69	10,59				10,59		≠
001-001-0000041424	08/10/2013	07/11/2013	3860,81	3826,34				3826,34		≠
001-002-0000042609	09/10/2013	08/11/2013	277,4	274,92				274,92		≠
001-001-0000041452	09/10/2013	08/11/2013	512,08	507,51				507,51		≠
001-002-0000042650	14/10/2013	13/11/2013	151,68	150,33				150,33		≠
001-001-0000041537	15/10/2013	14/11/2013	3908,64	3873,74				3873,74		≠
001-001-0000041547	15/10/2013	14/11/2013	10,49	10,4				10,4		≠
001-001-0000041548	15/10/2013	14/11/2013	167,48	165,98				165,98		≠
001-001-0000041549	15/10/2013	14/11/2013	11,74	11,64				11,64		≠
001-001-0000041565	16/10/2013	16/11/2013	16,77	16,62				16,62		≠
001-001-0000041596	17/10/2013	16/11/2013	140,92	139,66				139,66		≠

CLIENTE Y Nº DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-001-0000041623	17/10/2013	16/11/2013	65,91	65,32				65,32		≠
001-001-0000041629	18/10/2013	17/11/2013	7,35	7,28				7,28		≠
001-001-0000041682	21/10/2013	20/11/2013	437,08	433,18				433,18		≠
001-001-0000041732	23/10/2013	22/11/2013	1711,98	1696,69				1696,69		≠
001-001-0000041733	23/10/2013	22/11/2013	1056,97	1047,53				1047,53		≠
001-001-0000041756	23/10/2013	22/11/2013	142,27	141				141		≠
001-002-0000042836	25/10/2013	24/11/2013	621,45	615,9				615,9		≠
001-001-0000041822	25/10/2013	24/11/2013	31	30,72				30,72		≠
001-001-0000041855	28/10/2013	27/11/2013	3064,86	3037,5				3037,5		≠
001-001-0000041856	28/10/2013	27/11/2013	296,61	293,96				293,96		≠
001-001-0000041868	28/10/2013	27/11/2013	449,96	445,94				445,94		≠
001-001-0000041893	29/10/2013	28/11/2013	310,11	307,34				307,34		≠
001-001-0000041908	29/10/2013	28/11/2013	80,36	79,64				79,64		≠
001-001-0000041910	29/10/2013	28/11/2013	63,66	63,09				63,09		≠
001-001-0000041961	31/10/2013	30/11/2013	158,84	157,42				157,42		≠
001-001-0000041963	31/10/2013	30/11/2013	21,25	21,06				21,06		≠
001-001-0000042066	05/11/2013	05/12/2013	394,18	390,66			390,66			≠
001-001-0000042067	05/11/2013	05/12/2013	94,65	93,8			93,8			≠
001-001-0000042072	05/11/2013	05/12/2013	12,56	12,45			12,45			≠
001-001-0000042073	05/11/2013	05/12/2013	189,29	187,6			187,6			≠
001-001-0000042079	06/11/2013	06/12/2013	164,54	163,07			163,07			≠
001-002-0000043035	06/11/2013	06/12/2013	109,61	108,63			108,63			≠
001-001-0000042108	07/11/2013	07/12/2013	16,6	16,45			16,45			≠
001-001-0000042111	07/11/2013	07/12/2013	15,92	15,78			15,78			≠
001-001-0000042116	07/11/2013	07/12/2013	785,97	778,95			778,95			≠
001-002-0000043092	08/11/2013	08/12/2013	1376,2	1363,91			1363,91			≠
001-002-0000043095	08/11/2013	08/12/2013	267,91	265,52			265,52			≠
001-002-0000043113	08/11/2013	08/12/2013	775	768,08			768,08			≠
001-002-0000043147	11/11/2013	11/12/2013	34,45	34,14			34,14			≠
001-001-0000042207	11/11/2013	11/12/2013	368,75	365,46			365,46			≠
001-001-0000042221	12/11/2013	12/12/2013	94,65	93,8			93,8			≠
001-001-0000042237	12/11/2013	12/12/2013	522,03	517,37			517,37			≠
001-001-0000042266	13/11/2013	13/12/2013	775	768,08			768,08			≠
001-001-0000042297	13/11/2013	13/12/2013	1914,97	1897,25			1897,25			≠
001-001-0000042308	13/11/2013	13/12/2013	485,11	480,78			480,78			≠
001-001-0000042310	13/11/2013	13/12/2013	76,47	75,79			75,79			≠
001-001-0000042331	14/11/2013	14/12/2013	225,56	223,55			223,55			≠
001-001-0000042335	14/11/2013	14/12/2013	1304,69	1293,04			1293,04			≠
001-002-0000043182	15/11/2013	15/12/2013	427,31	423,49			423,49			≠
001-001-0000042396	18/11/2013	18/12/2013	146,46	145,15		145,15				≠

CLIENTE Y N° DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-001-0000042430	19/11/2013	19/12/2013	288,3	285,73		285,73				≠
001-001-0000042464	20/11/2013	20/12/2013	1430,82	1418,04		1418,04				≠
001-001-0000042513	21/11/2013	21/12/2013	416,46	412,74		412,74				≠
001-001-0000042513	21/11/2013	21/12/2013	0,16	0,16		0,16				≠
001-001-0000042522	22/11/2013	22/12/2013	72,69	72,04		72,04				≠
001-001-0000042546	22/11/2013	22/12/2013	102,83	101,91		101,91				≠
001-001-0000042559	23/11/2013	23/12/2013	283,91	281,38		281,38				≠
001-001-0000042579	25/11/2013	25/12/2013	248,64	246,42		246,42				≠
001-002-0000043382	25/11/2013	25/12/2013	802,19	795,03		795,03				≠
001-001-0000042587	26/11/2013	26/12/2013	37,4	37,07		37,07				≠
001-001-0000042596	26/11/2013	26/12/2013	35,45	35,13		35,13				≠
001-001-0000042610	26/11/2013	26/12/2013	620,38	614,84		614,84				≠
001-001-0000042620	27/11/2013	27/12/2013	1346,4	1334,38		1334,38				≠
001-002-0000043448	28/11/2013	28/12/2013	3095,02	3067,39		3067,39				≠
001-002-0000043455	28/11/2013	28/12/2013	186,54	184,87		184,87				≠
001-002-0000043483	28/11/2013	28/12/2013	440,51	436,58		436,58				≠
001-002-0000043485	28/11/2013	28/12/2013	108,2	107,23		107,23				≠
001-001-0000042644	29/11/2013	29/12/2013	120,21	119,43		119,43				≠
001-001-0000042650	29/11/2013	29/12/2013	218,47	216,52		216,52				≠
001-001-0000042680	30/11/2013	30/12/2013	423,25	419,47		419,47				≠
001-001-0000042688	30/11/2013	30/12/2013	889,72	881,78		881,78				≠
001-001-0000042713	02/12/2013	01/01/2014	1713,19	1697,89	1697,89					≠
001-001-0000042714	02/12/2013	01/01/2014	236,63	234,52	234,52					≠
001-001-0000042725	02/12/2013	01/01/2014	1895	1878,08	1878,08					≠
001-001-0000042726	02/12/2013	01/01/2014	29	28,74	28,74					≠
001-001-0000042780	03/12/2013	02/01/2014	636,54	630,86	630,86					≠
001-001-0000042782	03/12/2013	02/01/2014	63,06	62,48	62,48					≠
001-001-0000042782	03/12/2013	02/01/2014	2,11	2,11	2,11					≠
001-001-0000042785	03/12/2013	02/01/2014	405,15	401,53	401,53					≠
001-001-0000042786	03/12/2013	02/01/2014	19,24	19,07	19,07					≠
001-001-0000042803	04/12/2013	03/01/2014	340	336,39	336,39					≠
001-001-0000042803	04/12/2013	03/01/2014	64,51	64,51	64,51					≠
001-001-0000042821	04/12/2013	03/01/2014	33,02	32,73	32,73					≠
001-001-0000042875	05/12/2013	04/01/2014	775,08	768,16	768,16					≠
001-001-0000042900	05/12/2013	04/01/2014	215,35	189,06	189,06					≠
001-001-0000042912	05/12/2013	04/01/2014	1032,16	1022,58	1022,58					≠
001-001-0000042930	06/12/2013	05/01/2014	867,13	859,39	859,39					≠
001-001-0000042951	06/12/2013	05/01/2014	79,2	78,49	78,49					≠
001-001-0000042952	06/12/2013	05/01/2014	72,51	71,86	71,86					≠
001-001-0000042970	06/12/2013	05/01/2014	26,69	26,45	26,45					≠

CLIENTE Y N° DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÍAS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-001-0000042984	07/12/2013	06/01/2014	515,38	510,78	510,78					≠
001-001-0000043021	09/12/2013	08/01/2014	197,47	195,71	195,71					≠
001-001-0000043040	09/12/2013	24/12/2013	3907,58	610,87	610,87					≠
001-001-0000043060	10/12/2013	09/01/2014	1005,89	996,91	996,91					≠
001-002-0000043718	10/12/2013	25/12/2013	531,56	526,81	526,81					≠
001-001-0000043072	10/12/2013	25/12/2013	89,67	88,87	88,87					≠
001-001-0000043101	11/12/2013	26/12/2013	61,47	60,92	60,92					≠
001-001-0000043108	11/12/2013	10/01/2014	30,4	30,13	30,13					≠
001-002-0000043751	11/12/2013	10/01/2014	1053,92	1044,51	1044,51					≠
001-002-0000043753	11/12/2013	10/01/2014	417,88	414,51	414,51					≠
001-001-0000043117	11/12/2013	10/01/2014	11812,21	11706,74	11706,74					≠
001-001-0000043136	12/12/2013	11/01/2014	1398,96	1386,47	1386,47					≠
001-001-0000043146	12/12/2013	11/01/2014	955,15	946,62	946,62					≠
001-001-0000043151	12/12/2013	11/01/2014	15,05	14,92	14,92					≠
001-001-0000043176	12/12/2013	27/12/2013	345,03	341,95	341,95					≠
001-001-0000043184	13/12/2013	12/01/2014	7822,62	7752,78	7752,78					≠
001-001-0000043190	13/12/2013	12/01/2014	156,89	155,49	155,49					≠
001-001-0000043220	13/12/2013	21/12/2013	381,41	378	378					≠
001-001-0000043311	16/12/2013	31/12/2013	101,46	100,55	100,55					≠
001-001-0000043313	16/12/2013	31/12/2013	2933	2906,81	2906,81					≠
001-001-0000043359	16/12/2013	24/12/2013	773,09	766,19	766,19					≠
001-002-0000043777	17/12/2013	16/01/2014	171,95	170,41	170,41					≠
001-001-0000043381	17/12/2013	16/01/2014	428,5	424,67	424,67					≠
001-001-0000043447	19/12/2013	27/12/2013	210,53	208,65	208,65					≠
001-001-0000043454	19/12/2013	27/12/2013	772,78	765,88	765,88					≠
001-002-0000043859	20/12/2013	19/01/2014	174,9	173,34	173,34					≠
001-002-0000043903	21/12/2013	26/12/2013	122,52	121,43	121,43					≠
001-002-0000044193	28/12/2013	05/01/2014	273,45	271,01	271,01					≠
CLIENTE 29										
002-003-0000012079	21/03/2013	29/03/2013	6179,33	179,33					179,33	≠
002-003-0000012183	25/03/2013	02/04/2013	1174,88	1087,19					1087,19	≠
CLIENTE 30										
001-001-0000042259	12/11/2013	27/11/2013	2384,27	2384,27			2384,27			≠
CLIENTE 31										
001-002-0000044289	30/12/2013	14/01/2013	1884	1884	1884					≠
CLIENTE 31										
001-001-000042710	02/12/2013	07/12/2013	1884	1884	1884					≠
CLIENTE 32										
001-002-0000041943	04/09/2013	12/09/2013	44,75	44,75					44,75	≠

CLIENTE Y N° DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
CLIENTE 33										
001-004-0000037233	21/06/2013	21/07/2013	362,57	45,49					45,49	≠
001-001-0000039230	19/07/2013	27/07/2013	585,46	585,46					585,46	≠
001-001-0000043043	09/12/2013	11/01/2014	2159,85	2140,57	2140,57					≠
001-001-0000043045	09/12/2013	11/01/2014	4928,72	4884,71	4884,71					≠
001-001-0000043077	10/12/2013	25/12/2013	3171,68	3143,36	3143,36					≠
001-001-0000043078	10/12/2013	25/12/2013	5279,53	5232,39	5232,39					≠
001-001-0000043090	10/12/2013	21/01/2014	1678,85	1663,86	1663,86					≠
001-001-0000043091	10/12/2013	21/01/2014	3404,07	3373,68	3373,68					≠
001-001-0000043122	11/12/2013	18/01/2014	4149,77	4112,72	4112,72					≠
001-001-0000043123	11/12/2013	18/01/2014	2986,97	2960,3	2960,3					≠
001-002-0000043762	11/12/2013	24/01/2014	5664,77	5614,19	5614,19					≠
001-002-0000043763	11/12/2013	24/01/2014	2072,83	2054,32	2054,32					≠
001-001-0000043163	12/12/2013	13/02/2014	6878,72	6817,3	6817,3					≠
001-001-0000043164	12/12/2013	22/02/2014	1482,15	1468,92	1468,92					≠
CLIENTE 34										
001-001-000003666	15/01/2013	23/01/2013	1628,12	1613,58					1613,58	≠
CLIENTE 35										
001-001-000004463	10/10/2013	09/11/2013	119,15	119,15				119,15		≠
001-002-0000043714	10/12/2013	09/01/2013	110	110	110					
CLIENTE 36										
001-001-0000038430	03/06/2013	01/10/2013	59,18	59,18					59,18	≠
001-001-0000038432	03/06/2013	01/10/2013	1007,43	439,82					439,82	≠
001-001-0000038433	03/06/2013	01/10/2013	62,29	62,29					62,29	≠
001-001-0000038472	07/06/2013	05/10/2013	159,58	159,58					159,58	≠
CLIENTE 37										
001-001-0000043358	16/12/2013	24/12/2013	80,89	80,89	80,89					≠
CLIENTE 38										
001-001-000039345	23/07/2013	31/07/2013	39	39					39	≠
CLIENTE 39										
001-002-0000041683	21/08/2013	05/09/2013	3505,13	1795,75					1795,75	≠
CLIENTE 39										
001-001-0000043009	07/12/2013	06/01/2014	531,28	4,74	4,74					≠
CLIENTE 40										
001-001-000041345	04/10/2013	03/11/2013	360,28	245,22				245,22		≠
001-001-000000319	23/10/2013	07/11/2013	1498,41	1498,41				1498,41		≠
001-001-000000325	08/11/2013	23/11/2013	1498,41	1498,41			1498,41			≠
001-001-000 00333	27/11/2013	12/12/2013	1498,41	1498,41		1498,41				≠
001-001-000042684	30/11/2013	30/11/2013	885,61	877,7		877,7				≠
001-001-000042687	30/11/2013	30/11/2013	2844,29	2818,89		2818,89				≠

CLIENTE Y N° DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-001-000042693	30/11/2013	30/11/2013	442,67	438,72		438,72				≠
001-001-000043389	17/12/2013	16/01/2014	5850,39	5850,39	5850,39					≠
001-001-000000344	27/12/2013	11/01/2014	4913,51	4913,51	4913,51					≠
001-001-000000353	08/10/2013	23/10/2013	1498,41	1498,41				1498,41		≠
CLIENTE 41										
001-002-0000043141	11/11/2013	11/12/2013	314,88	314,88			314,88			≠
CLIENTE 42										
001-001-0000043431	19/12/2013	20/12/2013	33,54	33,54	33,54					≠
CLIENTE 43										
001-001-0000039416	24/07/2013	01/08/2013	34,5	34,5					34,5	≠
CLIENTE 44										
001-001-0000042639	27/11/2013	02/12/2013	27,55	27,55		27,55				≠
001-001-0000042974	06/12/2013	11/12/2013	79,84	79,84	79,84					≠
001-002-0000043722	10/12/2013	15/12/2013	1118,27	1118,27	1118,27					≠
001-001-0000043106	11/12/2013	26/12/2013	48,75	48,75	48,75					≠
001-001-0000043139	12/12/2013	20/12/2013	5,21	5,21	5,21					≠
001-002-0000044110	26/12/2013	03/01/2014	25,89	25,89	25,89					≠
CLIENTE 45										
001-004-0000037144	19/06/2013	24/06/2013	220,76	220,76					220,76	≠
CLIENTE 46										
001-001-0000040528	04/09/2013	04/10/2013	239,27	239,27					239,27	≠
CLIENTE 47										
001-002-0000044363	31/12/2013	04/01/2014	152,73	152,73	152,73					≠
CLIENTE 48										
001-001-0000041656	19/10/2013	18/11/2013	214,96	214,96				214,96		≠
CLIENTE 49										
001-002-0000042623	10/10/2013	11/10/2013	89,94	89,94				89,94		≠
CLIENTE 50										
001-003-0000028132	02/02/2013	17/02/2013	1798,8	1798,8					1798,8	≠
001-004-0000036177	07/02/2013	15/02/2013	20,55	20,55					20,55	≠
001-001-0000037249	20/02/2013	28/02/2013	60,65	60,11					60,11	≠
001-003-0000028386	22/02/2013	02/03/2013	1066	1056,48					1056,48	≠
001-003-0000028490	02/03/2013	10/03/2013	38,2	37,86					37,86	≠
001-001-0000037436	04/03/2013	12/03/2013	12,95	12,83					12,83	≠
001-004-0000036585	05/03/2013	13/03/2013	626,4	620,81					620,81	≠
001-004-0000036586	05/03/2013	13/03/2013	262,89	260,54					260,54	≠
001-003-0000028746	19/03/2013	27/03/2013	170,25	168,73					168,73	≠
001-001-0000037887	10/04/2013	18/04/2013	129,91	128,75					128,75	≠

CLIENTE Y Nº DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-003-0000029237	16/04/2013	26/04/2013	242,37	242,37					242,37	≠
001-003-0000029290	18/04/2013	26/04/2013	169,5	167,99					167,99	≠
001-003-0000029957	31/05/2013	08/06/2013	783	776,01					776,01	≠
001-001-0000038562	13/06/2013	28/06/2013	63,36	62,79					62,79	≠
001-004-0000037219	21/06/2013	06/07/2013	56,22	55,72					55,72	≠
001-004-0000037586	02/07/2013	10/07/2013	27,05	27,05					27,05	≠
001-004-0000037561	03/07/2013	11/07/2013	30,44	30,44					30,44	≠
001-001-0000038851	10/07/2013	18/07/2013	19,34	19,17					19,17	≠
001-001-0000039008	15/07/2013	17/07/2013	320,49	310,65					310,65	≠
001-001-0000039122	17/07/2013	25/07/2013	28,4	28,15					28,15	≠
CLIENTE 51										
001-002-0000044286	30/12/2013	04/01/2013	25,91	25,91	25,91					≠
001-002-0000044324	31/12/2013	15/01/2013	23,34	23,34	23,34					≠
CLIENTE 52										
001-002-0000043386	25/11/2013	30/11/2013	2559,66	824,38		824,38				≠
001-002-0000044367	31/12/2013	07/01/2014	16400,01	16400,01	16400,01					≠
001-002-0000044368	31/12/2013	07/01/2014	15000,16	15000,16	15000,16					≠
CLIENTE 53										
001-001-0000042531	22/11/2013	22/12/2013	267,46	15,82		15,82				≠
CLIENTE 53										
001-000-00000346	10/12/2013	25/12/2013	5574,47	5574,47	5574,47					≠
001-000-00000347	09/12/2013	24/12/2013	5574,47	5574,47	5574,47					≠
001-000-00000348	08/12/2013	23/12/2013	5574,47	5574,47	5574,47					≠
001-000-00000349	07/12/2013	22/12/2013	5574,47	5574,47	5574,47					≠
001-000-00000350	11/12/2013	26/12/2013	5574,47	5574,47	5574,47					≠
CLIENTE 54										
001-003-0000028010	25/01/2013	24/02/2013	199,39	199,39					199,39	≠
001-003-0000028450	28/02/2013	08/03/2013	43,41	43,41					43,41	≠
001-004-0000036511	01/03/2013	10/03/2013	356,5	356,5					356,5	≠
CLIENTE 55										
001-002-0000043267	20/11/2013	20/12/2013	122,06	94,3		94,3				≠
CLIENTE 55										
001-002-0000044306	30/12/2013	14/01/2014	4537,74	4537,74	4537,74					≠
CLIENTE 56										
001-003-0000028955	03/04/2013	03/05/2013	310,72	310,72					310,72	≠
001-001-0000042822	04/12/2013	19/12/2013	18,15	18,15	18,15					≠
CLIENTE 57										
001-002-0000042089	12/09/2013	12/10/2013	20011,96	1700,78					1700,78	≠
001-002-0000042105	13/09/2013	13/10/2013	481,63	477,33					477,33	≠
001-002-0000042138	16/09/2013	16/10/2013	244,16	241,98					241,98	≠
001-002-0000042143	16/09/2013	16/10/2013	785,87	778,85					778,85	≠

CLIENTE Y Nº DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORIENTE MENOS DE 30 DÁS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-002-0000042144	16/09/2013	16/10/2013	76,69	76,01					76,01	≠
001-002-0000042213	19/09/2013	19/10/2013	219,6	217,64					217,64	≠
001-001-0000040925	19/09/2013	19/10/2013	102,49	101,57					101,57	≠
001-001-0000040926	19/09/2013	19/10/2013	6,55	6,49					6,49	≠
001-001-0000040972	20/09/2013	20/10/2013	1107,33	1097,44					1097,44	≠
001-001-0000040979	20/09/2013	20/10/2013	2369,7	2348,54					2348,54	≠
001-002-0000042294	23/09/2013	23/10/2013	9,53	9,44					9,44	≠
001-001-0000041027	23/09/2013	23/10/2013	7,81	7,74					7,74	≠
001-002-0000042318	24/09/2013	24/10/2013	294,56	291,93					291,93	≠
001-002-0000042321	24/09/2013	24/10/2013	58,34	57,82					57,82	≠
001-001-0000041169	28/09/2013	28/10/2013	806,09	798,89					798,89	≠
001-001-0000041231	01/10/2013	31/10/2013	435,86	431,97					431,97	≠
001-001-0000041304	03/10/2013	02/11/2013	53,07	52,6				52,6		≠
001-001-0000041306	03/10/2013	02/11/2013	5,1	5,05				5,05		≠
001-001-0000041472	10/10/2013	09/11/2013	176,1	174,53				174,53		≠
001-002-0000042663	15/10/2013	14/11/2013	17,67	17,51				17,51		≠
001-001-0000041650	18/10/2013	17/11/2013	78,29	77,41				77,41		≠
001-001-0000041650	18/10/2013	17/11/2013	20	20				20		≠
001-001-0000041880	28/10/2013	27/11/2013	139,34	138,1				138,1		≠
001-001-0000043497	31/12/2013	30/01/2014	235858,69	235858,69	235858,69					≠
CLIENTE 58										
001-002-0000043789	17/12/2013	01/01/2014	60	60	60					≠
CLIENTE 59										
001-001-0000044275	30/12/2013	01/01/2014	370	370	370					≠
CLIENTE 60										
001-001-0000043736	11/12/2013	16/12/2013	33,45	33,45	33,45					≠
CLIENTE 61										
001-002-0000041418	05/08/2013	10/08/2013	172,11	172,11					172,11	≠
CLIENTE 62										
001-001-0000042818	04/12/2013	09/12/2013	277,17	277,17	277,17					≠
001-001-0000042819	04/12/2013	19/12/2013	1276,03	1276,03	1276,03					≠
CLIENTE 64										
001-002-0000043315	22/11/2013	12/12/2013	9,42	9,42		9,42				≠
CLIENTE 65										
001-002-0000043208	16/11/2013	21/11/2013	694,87	688,67		688,67				≠
001-001-0000042686	30/11/2013	30/12/2013	379,33	375,94		375,94				≠
001-001-0000042732	03/12/2013	08/12/2013	41,59	41,22	41,22					≠
001-001-0000042835	04/12/2013	03/01/2014	15,25	15,11	15,11					≠

CLIENTE Y Nº DE FACTURA	APERTURA	VENCE	MONTO DEL CRÉDITO	SALDO	CORRIENTE MENOS DE 30 DÍAS	VENCIDA 30 A 45 DÍAS	VENCIDA 46 A 60 DÍAS	VENCIDA 61 A 90 DÍAS	VENCIDA MAS DE 90 DÍAS	
001-002-0000043592	09/12/2013	17/12/2013	205,53	203,69	203,69					≠
001-002-0000043721	10/12/2013	09/01/2013	576,35	571,2	571,2					≠
001-001-0000043200	13/12/2013	12/01/2014	232,67	230,59	230,59					≠
CLIENTE 66										
001-001-0000042775	03/12/2013	02/01/2014	2075,25	2075,25	2075,25					≠
001-001-0000042790	04/12/2013	03/01/2014	203,94	203,94	203,94					≠
001-001-0000042808	04/12/2013	03/01/2014	5183,79	5183,79	5183,79					≠
001-001-0000042956	06/12/2013	05/01/2014	1365,45	1365,45	1365,45					≠
001-002-0000043764	11/12/2013	10/01/2014	1662,35	859,18	859,18					≠
001-002-0000043765	11/12/2013	10/01/2014	2076,88	2076,88	2076,88					≠
001-001-0000043166	12/12/2013	27/12/2013	1140	1140	1140					≠
001-001-0000043269	14/12/2013	29/12/2013	532,45	532,45	532,45					≠
001-001-0000043380	17/12/2013	01/01/2014	269,55	269,55	269,55					≠
001-002-0000043945	23/12/2013	28/12/2013	900,09	900,09	900,09					≠
CLIENTE 67										
001-001-0000042891	05/12/2013	04/01/2013	2,81	2,81	2,81					≠
001-001-0000042915	05/12/2013	04/01/2014	334,95	334,95	334,95					≠
			761898,59	685391,88	540735,96 ≠	19091,14 ≠	14732,28 ≠	30973,1 ≠	79859,4 ≠	
Elaborado por: BRGL										
Fecha: 31/01/2015										

≠ No conformidad: La empresa cuenta con cartera vencida con más de 90 días, incumpliendo con las políticas de la entidad.

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013



AUDITORIA DE CUMPLIMIENTO
LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO

EAI/DMC /AC

18/26

FECHA	Nº DE FACTURA	NOMBRE DEL CLIENTE	VALOR DE LA FACTURA	
12/06/2013	001004000036947	CONSUMIDOR FINAL	402,75	≠
01/08/2013	001002000041375	CONSUMIDOR FINAL	249,99	≠
15/02/2013	001001000037153	CONSUMIDOR FINAL	197,85	=
29/04/2013	001001000038144	CONSUMIDOR FINAL	188,76	=
13/03/2013	001003000028657	CONSUMIDOR FINAL	161,25	=
05/02/2013	001001000037061	CONSUMIDOR FINAL	161	=
12/06/2013	001001000038542	CONSUMIDOR FINAL	126,5	=
08/04/2013	001002000040401	CONSUMIDOR FINAL	120,65	=
22/02/2013	001001000037291	CONSUMIDOR FINAL	114,99	=
24/10/2013	001001000041801	CONSUMIDOR FINAL	103	=
12/01/2013	001001000036600	CONSUMIDOR FINAL	102,74	=
23/09/2013	001002000042290	CONSUMIDOR FINAL	98	=
08/07/2013	001001000038740	CONSUMIDOR FINAL	94,94	=
30/05/2013	001003000029930	CONSUMIDOR FINAL	91,85	=
09/11/2013	001001000042179	CONSUMIDOR FINAL	90,78	=
16/04/2013	001001000037984	CONSUMIDOR FINAL	90,65	=
25/04/2013	001001000038107	CONSUMIDOR FINAL	89,45	=
04/05/2013	001002000040894	CONSUMIDOR FINAL	87	=
25/03/2013	001002000040207	CONSUMIDOR FINAL	85,9	=
15/01/2013	001004000035669	CONSUMIDOR FINAL	84,99	=
22/02/2013	001004000036376	CONSUMIDOR FINAL	83	=
02/08/2013	001002000041385	CONSUMIDOR FINAL	80	=
05/02/2013	001004000036100	CONSUMIDOR FINAL	79,7	=
05/04/2013	001002000040363	CONSUMIDOR FINAL	79,7	=
13/02/2013	001002000039602	CONSUMIDOR FINAL	77,8	=
11/04/2013	001001000037901	CONSUMIDOR FINAL	77	=
17/12/2013	001002000043773	CONSUMIDOR FINAL	75,9	=
30/12/2013	001002000044320	CONSUMIDOR FINAL	68,08	=
07/03/2013	001004000036641	CONSUMIDOR FINAL	67,3	=
16/01/2013	001001000036709	CONSUMIDOR FINAL	66,25	=
17/07/2013	001001000039106	CONSUMIDOR FINAL	62,74	=
04/01/2013	001003000027690	CONSUMIDOR FINAL	61,5	=
21/01/2013	001001000036785	CONSUMIDOR FINAL	55,99	=
05/03/2013	001001000037460	CONSUMIDOR FINAL	54	=

≠ No conformidad: Deben ir con todos los datos del cliente no como consumidor final, según el reglamento de comprobantes de venta y retención.

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013



AUDITORIA DE CUMPLIMIENTO
DECLARACIONES DE LAS VENTAS AÑO 2013

EAI/DMC /AC

19/26

MES	VENTAS 12%	VENTAS 0%	TOTAL	
enero	\$ 721.813,82	\$ 4.315,28	\$ 726.129,10	✓
febrero	\$ 482.456,10	\$ 5.329,64	\$ 487.785,74	✓
marzo	\$ 556.088,04	\$ 4.414,86	\$ 560.502,90	✓
abril	\$ 556.063,33	\$ 4.861,11	\$ 560.924,44	✓
mayo	\$ 359.885,79	\$ 1.480,50	\$ 361.366,29	✓
junio	\$ 314.914,37	\$ 150,50	\$ 315.064,87	✓
julio	\$ 422.645,60	\$ 568,08	\$ 423.213,68	✓
agosto	\$ 411.641,61	\$ 237,32	\$ 411.878,93	✓
septiembre	\$ 557.514,08	\$ 311,95	\$ 557.826,03	✓
octubre	\$ 577.253,36	\$ 195,59	\$ 577.448,95	✓
noviembre	\$ 573.966,84	\$ 3.071,12	\$ 577.037,96	✓
diciembre	\$ 917.543,32	\$ 2.477,19	\$ 920.020,51	✓
TOTAL	\$ 6.451.786,26	\$ 27.413,14	\$ 6.479.199,40	✓

✓= Confirmado con los mayores de las venta 12% y 0% con las declaraciones realizadas en el año 2013.

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.



**CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
AUDITORÍA DE CUMPLIMIENTO**

EAI/DMC /AC

HOJA DE HALLAZGOS

20/26

TÍTULO: CARTERA VENCIDA DE CLIENTES

CONDICIÓN	Las vendedoras de la entidad deben revisar todos los días la cartera vencida de los clientes, pero esta actividad no la realizan ya que la empresa cuenta con una cartera vencida de \$144655.92, que no fue recuperada hasta el 31/12/2014.
CRITERIO	En el art. 12 del manual de políticas del área comercial determina que: el vendedor revisará durante la mañana, desde que inicia su actividad, su cartera de clientes a fin de alertar a los mismos sobre el vencimiento de sus facturas, no se esperará a la fecha de vencimiento del documento para proceder con el cobro pertinente.
CAUSA	Este hecho se produjo por cuanto no existe una supervisión adecuada a las vendedoras de la entidad. Y no llevan un registro de las llamadas o visitas realizadas a los clientes.
EFFECTO	Lo que ocasionó no recuperar la cartera vencida, perdiendo de esta forma liquidez y rentabilidad, impidiendo realizar nuevas adquisiciones de materiales.
CONCLUSIÓN	Las vendedoras de la entidad no realizaron las gestiones adecuadas para recuperar la cartera vencida, generando a la empresa disminuir su liquidez e impedir que realicen nuevas adquisiciones de mercadería.
RECOMENDACIONES	<p>Al Gerente General:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Entregar reportes semanales a cada vendedora de su cartera vencida, con el fin de dar a conocer los nombres de los clientes, montos y fecha de vencimientos. De esta forma permitirá realizar un seguimiento de las gestiones que realizan las vendedoras de recuperar su cartera vencida y por vencer. ✓ Fijar plazos y montos de recuperación de la cartera vencida, con el fin de la empresa obtenga una mayor liquidez.

Elaborador por: BRGL

Fecha: 01/02/2015

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA.
 LTDA.



CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
 AUDITORÍA DE CUMPLIMIENTO

EAI/DMC /AC

21/26

HOJA DE HALLAZGO

TÍTULO: VENTAS REALIZADAS SIN CERCIORARSE DE LA EXISTENCIA DE LA MERCADERÍA

CONDICIÓN	Se anulan las facturas de venta, se realizan devolución de mercadería y devolución del dinero a los clientes, por el motivo de que las vendedoras no verifican la existencia de la mercadería antes de realizar la venta.
CRITERIO	En el Art. 13 del Manual de políticas del área comercial señala que: es obligación de cada vendedor cerciorarse de la existencia de un producto y la disponibilidad de entrega antes de cerrar una venta, a fin de evitar errores e inconvenientes con el cliente y por el contrario no se perderá una venta por suposiciones de que un producto no existe sin antes verificarlo o revisar la disponibilidad de conseguirlo.
CAUSA	La entidad no cuenta con un inventario de mercadería actualizado, por lo que las vendedoras facturan lo que refleja el sistema y muchas de las veces no existe la mercadería o se encuentran cambiados los producto. Las vendedoras tampoco verifican con bodega para confirmar la existencia de los materiales.
EFEECTO	No se realicen nuevas ventas, impidiendo a la empresa obtener un mayor ingreso y rentabilidad. Genera molestias a clientes. Pérdida de tiempo para el cliente como para las vendedoras.
CONCLUSIÓN	Las vendedoras no confirman con el bodeguero el stock de mercadería antes de realizar una venta, lo que genera que se anulen facturas, se realicen notas de crédito o devolución de dinero, ya que el stock de mercadería de la entidad se encuentra desactualizado.
RECOMENDACIONES	Al Gerente General ✓ Se realicen constataciones físicas de mercadería con el fin de contar con un stock de mercadería actualizado. Al bodeguero ✓ Verificar que todos los ingresos de mercadería se encuentren ingresados en el código correcto.

Elaborador por: BRGL
 Fecha: 01/02/2015

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA.**LTDA.****CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013****AUDITORÍA DE CUMPLIMIENTO****EAI/DMC /AC****HOJA DE HALLAZGO****22/26****TÍTULO: NO SE REALIZAN ARQUEOS DE CAJA**

CONDICIÓN	En la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., no se realizan arqueos de caja, no supervisa, ni se verifican los registros o transacciones que realizan las cajeras de la entidad, incumpliendo con las políticas establecidas.
CRITERIO	En el art. 59 del Manual de políticas del área comercial señala que: El jefe de ventas deberá verificar, supervisar, revisar y realizar el fondo de cambio y arquear ventas y caja de manera eventual.
CAUSA	El hecho de produjo por cuanto el jefe de cajas desconocía de esta política y función a pesar de que se les entregó a cada trabajador el manual de políticas y funciones a desempeñar en la entidad.
EFFECTO	No se puede comprobar si se ha contabilizado todo el efectivo recibido con el saldo que arroja esta cuenta, y si corresponde con lo que se encuentra físicamente en dinero efectivo o cheques. Tampoco se puede determinar si los controles internos implantados por la entidad son adecuados.
CONCLUSIÓN	En la empresa no se realizan arqueos de caja, lo que impide conocer si todas las transacciones fueron registradas en sistema contable y comprobar si se ha contabilizado todo el efectivo y cheques recibidos.
RECOMENDACIONES	Al jefe de Cajas <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar arqueos de caja en forma mensual, con el fin de determinar la veracidad e integridad de las transacciones. Al Gerente General <ul style="list-style-type: none"> ✓ Solicitar cada mes al jefe de cajas los reportes de los arqueos de caja para verificar la efectividad de los controles implantados.

Elaborador por: BRGL**Fecha:** 01/02/2015

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA.
LTDA.



CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

AUDITORÍA DE CUMPLIMIENTO

EAI/DMC /AC

HOJA DE HALLAZGO

23/26

TÍTULO: INCUMPLIMIENTO EN LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO

<p>CONDICIÓN</p>	<p>Las ventas realizadas a créditos en el año 2013, se encuentran con un vencimiento de más de 90 días, según las políticas de crédito se otorgarán un plazo máximo de 15 días y tampoco se encuentran abonadas con el 50% del crédito o respaldadas con cheques posfechados.</p>												
<p>CRITERIO</p>	<p>En el Manual de políticas del área comercial señala:</p> <p>Art. 2 En toda venta a crédito, se solicitará un anticipo mínimo del 50 % del valor del crédito. Direl no financiará ninguna deuda al 100%.</p> <p>Art. 5 En todo crédito se respetará los plazos aprobados en esta política de acuerdo a la línea:</p> <p>PLAZOS APROBADOS: LÍNEA PLAZO MÁXIMO</p> <table border="0"> <tr> <td>Montos menores a 1000 dólares</td> <td>8 días</td> </tr> <tr> <td>Cemento</td> <td>8 días</td> </tr> <tr> <td>Hierro</td> <td>8 días</td> </tr> <tr> <td>Empastes</td> <td>0 días</td> </tr> <tr> <td>Perfilería</td> <td>12 días</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>15 días</td> </tr> </table> <p>Plazos mayores cualquier línea solicitará autorización exclusiva de Gerencia General.</p> <p>Art. 8 Suspensión de facturación a crédito: No se podrá facturar al cliente bajo ninguna circunstancia (sin excepción a esta regla) cuando: Tenga factura(s) vencida(s) por más de 1 días, mientras no respalde o pague la totalidad de su deuda.</p>	Montos menores a 1000 dólares	8 días	Cemento	8 días	Hierro	8 días	Empastes	0 días	Perfilería	12 días	Otros	15 días
Montos menores a 1000 dólares	8 días												
Cemento	8 días												
Hierro	8 días												
Empastes	0 días												
Perfilería	12 días												
Otros	15 días												
<p>CAUSA</p>	<p>Por realizar una venta se autoriza que se realicen nuevas factura a crédito, sin tener un documento que sustente el pago de las facturas vencidas.</p>												
<p>EFECTO</p>	<p>La entidad hasta el 31 de diciembre de 2014 tiene una cartera vencida de menos de 30 día un valor de 540735.96, vencida de 30 a 45 día de \$19091.14, vencida de 46 a 60 días de \$14732.28, de 61 a 90 días de 30973.10 y vencida de más de 90 días de \$79859.40 generando un total de \$685391.88 de cartera vencida, lo que genera que la entidad pierde liquidez y no pueda cubrir con sus proveedores ya que la mayoría de ellos conceden crédito de un plazo máximo de 30 días.</p>												

CONCLUSIÓN	La entidad sigue realizando ventas a clientes que tienen su cartera vencida con más de 90 días de vencidas y no cumplen con las políticas de crédito en cuanto a plazo de financiamiento y que todas las ventas deben estar respaldados de por lo menos el 50% del total de la deuda o con cheques posfechados.
RECOMENDACIONES	Al Gerente General ✓ No autorizar las ventas a créditos si no están canceladas las facturas vencidas y las nuevas ventas se realicen con el pago del 50% del total de la factura.
Elaborador por: BRGL Fecha: 01/02/2015	

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA.



LTDA.

CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

EAI/DMC /AC

AUDITORÍA DE CUMPLIMIENTO

25/26

HOJA DE HALLAZGO

TÍTULO: INCUMPLIMIENTO DEL REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA, RETENCION Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS

<p>CONDICIÓN</p>	<p>En el año 2013 la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., realizan facturas que superan los \$200.00 a nombre de consumidor final, las facturas debían ser llenadas con los datos del cliente como determina el reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios.</p>
<p>CRITERIO</p>	<p style="text-align: center;">REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA, RETENCIÓN Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS</p> <p>Art. 19.- Requisitos de llenado para facturas.- Las facturas contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción:</p> <p>Identificación del adquirente con sus nombres y apellidos, denominación o razón social y número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) o cédula de identidad o pasaporte, cuando la transacción se realice con contribuyentes que requieran sustentar costos y gastos, para efectos de la determinación del impuesto a la renta o crédito tributario para el impuesto al valor agregado; caso contrario, y si la transacción no supera los US \$ 200 (doscientos dólares de los Estados Unidos de América), podrá consignar la leyenda “CONSUMIDOR FINAL”, no siendo necesario en este caso tampoco consignar el detalle de lo referido en los números del 4 al 7 de este artículo</p>
<p>CAUSA</p>	<p>El desconocimiento de las cajas generó que se realicen las facturas a nombre de consumidores finales, producto de que no se realiza capacitaciones al personal.</p>
<p>EFFECTO</p>	<p>La empresa tendrá que pagar una multa de \$83.25 por cometer faltas reglamentarias tipo A como lo determina el instructivo para la aplicación de sanciones pecuniarias.</p>
<p>CONCLUSIÓN</p>	<p>En el año 2013 se realizaron facturas que superan el monto de \$200.00 a nombre de consumidor final, incumpliendo con el art. 19 del reglamento de</p>

	comprobantes de venta y retención y documentos complementarios que determina que cuando supera el monto de \$200.00 se debe facturar a nombre del cliente y se debe llenar todos los requisitos que señala la factura.
RECOMENDACIONES	Al contador ✓ Realizar capacitaciones a las cajeras de la empresa de las reformas tributarias, con el fin de evitar el incumplimiento de las disposiciones del Servicio de Rentas Internas.
Elaborador por: BRGL Fecha: 01/02/2015	

**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES
DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERÍODO DEL 1 DE ENERO**



AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

PROGRAMA DE AUDITORIA

COMPONENTE: Área de Ventas / Enfoque Gestión

Nº	PROCEDIMIENTOS	Ref. P/T	ELABORADO	
			POR	FECHA
	Objetivo: Evaluar la eficiencia, eficacia y calidad de la gestión empresarial, en cumplimiento de sus planes, programas, metas y objetivos.			
	Procedimiento			
1	Solicite el Plan Estratégico y Plan Operativo Anual vigente.	Oficio 03/10/2014	BRGL	01/02/215
2	Identifique los objetivos relacionados al proceso de ventas y formule los indicadores.		BRGL	01/02/215
3	Elabore el tablero de control que contenga nombre del indicador, estándar, periodicidad, cálculo, unidad de medida y análisis de resultado	EAI/DMC /AG 2/40	BRGL	01/02/215
4	Elabore y aplique la encuesta a la muestra seleccionada, y determine el nivel de satisfacción y el grado de cumplimiento del objetivo.	EAI/DMC /AG 6-37/	BRGL	01/02/215
5	En caso de existir brechas desfavorables, identifique las causas que originaron el incumplimiento de los objetivos.	EAI/DMC /AG 38-40/40	BRGL	01/02/215
6	Si en la ejecución de la auditoría se encontró novedades significativas, comunique los resultados a las personas involucradas para obtener puntos de vista adicionales que modifiquen o confirmen los hallazgos			
7	Elabore la hoja de hallazgo en el que constarán los comentarios conclusiones, y recomendaciones. En cada comentario, considere los atributos de condición, criterio, causa y efecto que le permitirá elaborar el informe de auditoría.	EAI/DMC /AG 38-40/40	BRGL	01/02/215
Elaborado por: BRGL				
Fecha: 05/01/2015				

**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIRECCIÓN MATERIALES
DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERÍODO DEL 1 DE ENERO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

PROGRAMA DE AUDITORIA

COMPONENTE: Área de Ventas / Enfoque Gestión

EAI/DMC /AG

1/42

OBJETIVO	VARIABLES	INDICADORES
Incrementar el 3% de las ventas, con un presupuesto de \$10.000,00 en publicidad y propaganda.	Ventas	Porcentaje de ventas incrementadas en el año 2013.
	Dólares	Cantidad de dólares invertidos en publicidad y propaganda en el año 2013.
Lograr que el 80% de ventas se realicen en efectivo.	Ventas en efectivo	Porcentaje de ventas realizadas en efectivo en el año 2013.
Disminuir el plazo de crédito de 30 días a 20 días, con el fin de generar mayor liquidez para la empresa.	Días	Número de días otorgados en los créditos a clientes en el año 2013.
Lograr un incremento del 50% de clientes nuevos.	Clientes	Porcentaje de clientes nuevos en el año 2013.
Incrementar el 85% del índice de satisfacción de los clientes, en cuanto a: atención, precios, variedad de productos, calidad y entrega de mercadería	Satisfacción del cliente.	Porcentaje de satisfacción del cliente alcanzado en el año 2013.

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.

CORRESPONDIENTE AL PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.



COMPONENTE: Área de Ventas / Enfoque Gestión

TABLERO DE CONTROL

EAI/DMC /AG

2/42

NOMBRE DEL INDICADOR	ESTÁNDAR	PERIODICIDAD	CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	ANÁLISIS DE RESULTADOS
Porcentaje de ventas incrementadas en el año 2013.	3%	Anual	$= \frac{\text{Total de ventas 2013} - \text{Total ventas 2012}}{\text{Total ventas 2012}} \times 100$ $= \frac{6479199.40 - 9583334.48}{9583334.48} \times 100$ $= -32.39\%$	%	$\text{Índice} = \frac{\text{Indicador}}{\text{Estandar}} \times 100$ $\text{Índice} = \frac{-32.39\%}{3\%} \times 100$ <p>= Brecha desfavorable del 979.67%</p>
Cantidad de dólares invertidos en publicidad y propaganda en el año 2013.	\$10000.00	Anual	= \$15218.99	USD	$\text{Índice} = \frac{\text{Indicador}}{\text{Estandar}} \times 100$ $\text{Índice} = \frac{15218.99}{10000.00} \times 100$ <p>= Brecha desfavorable del 52.19%</p>
Porcentaje de ventas realizadas en efectivo en el año 2013.	80%	Anual	$= \frac{\text{Ventas en efectivo}}{\text{Total de ventas}} \times 100$ $= \frac{\$1792395.62}{\$6479199.40} \times 100$ $= 27.66\%$	%	$\text{Índice} = \frac{\text{Indicador}}{\text{Estandar}} \times 100$ $\text{Índice} = \frac{27.66}{80} \times 100$ <p>= Brecha desfavorable del -65.42%</p>
Número de días otorgados en los créditos a clientes en el año 2013.	20	Anual	$= \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$ $= \frac{6479199.40}{1695866.63} = 3.82$ $= 360 / 3.82$ $= 94 \text{ días.}$	DÍAS	$\text{Índice} = \frac{\text{Indicador}}{\text{Estandar}} \times 100$ $\text{Índice} = \frac{94}{20} \times 100$ <p>= Brecha desfavorable del 370%</p>

Porcentaje de clientes nuevos en el año 2013.	50%	Anual	$= (\text{Número de clientes 2013} - \text{número de clientes 2012}) / \text{Número de clientes 2012} \times 100$ $= 25601 - 23456$ $= 2145 / 23456 = 9.14\%$	%	$\text{Índice} = \frac{\text{Indicador}}{\text{Estandar}} \times 100$ $\text{Índice} = \frac{9.14}{50} \times 100$ $= \text{Brecha desfavorable del } 81.72\%$
Elaborador por: BRGL Fecha: 05/02/2014					

RATIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

EAI/DMC /AG

ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE

4/42

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\$3174786.46}{\$2606141.63}$$

$$\text{Liquidez corriente} = 1.22$$

Análisis:

En el año 2013 la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., por cada \$1.00 de pasivo corriente tenía \$1.22 de activo corriente.

$$\text{Liquidez inmediata} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Liquidez inmediata} = \frac{\$3174786.46 - \$1142346.80}{\$2606141.63}$$

$$\text{Liquidez inmediata} = 0.78$$

Análisis:

En el año 2013 la empresa por cada \$1.00 de pasivo corriente tenía \$0.78 de activo corriente. Al 31 de diciembre de 2013 la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda., por cada \$1.00 de pasivo corriente tenía en disponible y realizable de corto plazo el equivalente a \$0.78.

$$\text{Rotacion del inventario} = \frac{\text{Costo de mercadería}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Rotacion del inventario} = \frac{\$5525685.85}{\$1142346.80}$$

$$\text{Rotacion del inventario} = 4.84$$

Análisis:

Esto quiere decir, que la rotación del inventario durante el año 2013, fue de 4.84 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron o rotaron cada 2.5 meses (12/4.84). Los materiales de construcción permanecieron 2.5 meses en el almacén antes de ser vendidas.

$$\text{Rotacion de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

$$\text{Rotacion de cuentas por pagar} = \frac{5736754.27}{1529602.10}$$

$$\text{Rotacion de cuentas por pagar} = 3.75$$

$$\text{Periodo de pago} = \frac{360}{\text{Rotación del inventario}}$$

$$\text{Periodo de pago} = 96 \text{ días}$$

Análisis:

La rotación de las cuentas por pagar es de 3.75 que significa que el periodo de pago de Direl Materiales de Construcción es de 96 días.

ÍNDICE ECONÓMICOS

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen neto} = \frac{\$121138.28}{\$3479199.40}$$

$$\text{Margen neto} = 3.48\%$$

Análisis:

En el año 2013 la empresa obtiene un margen de utilidad del 3.48%, que por cada \$100,00 se genera una utilidad de \$3.48.

**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES
DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERÍODO DEL 1 DE ENERO**



AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

ÍNDICE DE PERCEPCIÓN DE LOS CLIENTES IPC

COMPONENTE: Área de Ventas / Enfoque Gestión

EAI/DMC /AG

6/42

El índice de percepción permite determinar el nivel de satisfacción de los clientes. Se aplicó a 404 clientes, conforme a la muestra definida en la planificación específica, quienes calificaron los factores relevantes de acuerdo a su importancia del 1 al 10, considerando el 10 más importante y 1 menos importante

Para su aplicación los siguientes intervalos y rangos.

INTERVALO	RANGO
1-55	Crítico
56-75	Estable
76-90	Diferenciador
90-100	Ventaja competitiva

**EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA., CORRESPONDIENTE AL
PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.**

Con el fin de obtener información que permita establecer el grado de satisfacción de los clientes de la empresa Direl Materiales de Construcción Cia. Ltda. , agradeceré a usted se digne responder lo siguiente:

Fecha:

Califique los siguientes factores en orden de importancia, considerando 10 como el factor más importante y 1 como el menos importante (Tenga en cuenta que no se puede repetir la calificación asignada).

FACTOR	CALIFICACIÓN
Calidad de atención	
Variedad de materiales	
Precio	
Entregas oportuna de la mercadería	
Plazo de financiamiento	
Información y promociones de mercadería	
Rapidez en el despacho de la mercadería	
Rapidez en la facturación y cobro	
Ubicación de la empresa	
Calidad del Recurso Humano	

En base a los mismos factores, asigne una calificación de acuerdo al nivel de desempeño que usted percibe en la empresa desde el año 2013, considerando 10 para un excelente desempeño y 1 para un desempeño deficiente. (Se puede repetir la misma calificación para más de un factor):

FACTOR	CALIFICACIÓN
Calidad de atención	
Variedad de materiales	
Precio	
Entregas oportuna de la mercadería	
Plazo de financiamiento	
Información y promociones de mercadería	
Rapidez en el despacho de la mercadería	
Rapidez en la facturación y cobro	
Ubicación de la empresa	
Calidad del Recurso Humano	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

RESULTADO DE LA ENCUESTA (PREGUNTA 1)

Pregunta 1	Calidad	Variedad de materiales	Precio	Entrega oportuna	Plazo de financiamiento	Información y promoción	Rapidez en el despacho de mercadería	Rapidez en facturación y cobro	Ubicación del local	Calidad del Recurso Humano	Total
CLIENTE 1	6	7	10	4	5	3	9	2	1	8	55
CLIENTE 2	8	3	10	4	7	9	6	5	2	1	55
CLIENTE 3	8	7	10	4	5	3	9	6	2	1	55
CLIENTE 4	8	4	10	5	3	9	7	6	2	1	55
CLIENTE 5	7	6	10	5	9	4	8	1	2	3	55
CLIENTE 6	4	7	3	6	2	5	1	8	9	10	55
CLIENTE 7	8	4	5	9	3	6	1	2	7	10	55
CLIENTE 8	5	3	7	1	8	6	2	9	4	10	55
CLIENTE 9	3	2	8	1	7	4	9	5	6	10	55
CLIENTE 10	3	4	5	1	10	2	8	6	7	9	55
CLIENTE 11	6	2	10	1	5	3	9	4	8	7	55
CLIENTE 12	1	9	2	3	10	4	8	5	7	6	55
CLIENTE 13	9	1	5	8	2	3	6	4	10	7	55
CLIENTE 14	6	7	4	3	10	2	9	1	8	5	55
CLIENTE 15	9	4	6	3	10	8	2	7	5	1	55
CLIENTE 16	1	9	10	5	6	2	8	7	4	3	55
CLIENTE 17	2	9	1	3	10	6	8	4	7	5	55
CLIENTE 18	8	4	10	5	9	3	6	2	7	1	55
CLIENTE 19	5	10	1	7	8	9	4	2	3	6	55
CLIENTE 20	3	8	10	4	9	2	6	1	7	5	55
CLIENTE 21	6	9	7	4	10	5	8	1	3	2	55
CLIENTE 22	8	1	9	6	4	10	7	3	2	5	55
CLIENTE 23	8	10	2	5	3	9	1	7	6	4	55
CLIENTE 24	7	8	10	9	2	6	5	4	3	1	55

CLIENTE 25	7	10	9	5	3	4	8	2	6	1	55
CLIENTE 26	9	7	8	10	5	6	2	1	4	3	55
CLIENTE 27	5	6	9	10	3	2	1	8	7	4	55
CLIENTE 28	6	5	9	10	2	1	8	7	4	3	55
CLIENTE 29	8	5	10	6	4	9	7	2	3	1	55
CLIENTE 30	5	4	10	8	6	3	9	7	2	1	55
CLIENTE 31	7	6	3	4	2	1	8	9	5	10	55
CLIENTE 32	3	2	5	1	4	7	6	8	9	10	55
CLIENTE 33	7	3	5	10	9	4	6	8	1	2	55
CLIENTE 34	8	5	3	1	6	2	4	7	9	10	55
CLIENTE 35	7	5	3	1	2	9	4	8	10	6	55
CLIENTE 36	8	3	4	1	6	2	5	7	9	10	55
CLIENTE 37	9	7	5	3	1	2	4	8	6	10	55
CLIENTE 38	10	7	6	5	9	1	8	4	3	2	55
CLIENTE 39	7	5	4	6	3	1	2	8	9	10	55
CLIENTE 40	6	5	3	4	9	10	7	8	1	2	55
CLIENTE 41	7	5	3	2	1	6	4	8	9	10	55
CLIENTE 42	9	6	10	8	5	4	7	3	2	1	55
CLIENTE 43	9	4	10	8	5	3	7	6	1	2	55
CLIENTE 44	9	8	10	6	4	2	5	7	3	1	55
CLIENTE 45	5	3	10	9	7	1	8	4	2	6	55
CLIENTE 46	7	3	10	9	6	5	8	2	1	4	55
CLIENTE 47	7	4	10	9	6	3	8	5	1	2	55
CLIENTE 48	8	5	6	10	4	3	9	7	2	1	55
CLIENTE 49	8	6	7	10	5	4	9	3	1	2	55
CLIENTE 50	4	3	9	10	6	5	8	7	2	1	55
CLIENTE 51	7	6	8	10	9	1	5	4	3	2	55
CLIENTE 52	10	8	9	4	7	6	5	3	2	1	55

CLIENTE 53	10	6	7	8	5	3	2	9	1	4	55
CLIENTE 54	10	5	1	4	8	9	7	6	3	2	55
CLIENTE 55	7	9	10	8	3	6	5	4	1	2	55
CLIENTE 56	10	8	7	4	3	1	2	5	6	9	55
CLIENTE 57	10	1	5	4	6	7	9	8	2	3	55
CLIENTE 58	10	3	4	6	7	5	9	8	1	2	55
CLIENTE 59	10	1	4	6	7	8	9	2	3	5	55
CLIENTE 60	9	3	4	6	8	10	5	2	1	7	55
CLIENTE 61	7	3	5	8	10	2	6	1	4	9	55
CLIENTE 62	8	1	5	10	7	6	4	3	2	9	55
CLIENTE 63	8	6	3	2	4	5	10	9	1	7	55
CLIENTE 64	10	2	9	7	3	8	6	4	1	5	55
CLIENTE 65	7	3	10	6	4	5	8	9	1	2	55
CLIENTE 66	5	7	8	1	6	9	4	2	3	10	55
CLIENTE 67	10	7	5	6	8	2	4	3	1	9	55
CLIENTE 68	9	4	8	7	6	2	3	1	5	10	55
CLIENTE 69	10	8	4	6	2	7	1	3	5	9	55
CLIENTE 70	8	4	5	7	3	1	2	9	6	10	55
CLIENTE 71	3	4	10	9	1	8	7	2	5	6	55
CLIENTE 72	1	2	10	8	9	7	3	6	5	4	55
CLIENTE 73	6	7	1	9	2	8	10	4	5	3	55
CLIENTE 74	1	10	3	7	2	9	4	5	8	6	55
CLIENTE 75	8	1	9	10	2	7	6	3	5	4	55
CLIENTE 76	8	7	9	6	4	10	2	3	1	5	55
CLIENTE 77	4	5	10	7	6	8	9	3	2	1	55
CLIENTE 78	3	2	9	8	1	4	5	6	7	10	55
CLIENTE 79	1	8	9	2	10	4	6	3	7	5	55

CLIENTE 80	6	10	7	9	1	8	2	5	4	3	55
CLIENTE 81	5	4	6	3	7	2	1	8	9	10	55
CLIENTE 82	1	7	10	2	8	9	6	3	5	4	55
CLIENTE 83	7	8	6	9	10	5	4	3	2	1	55
CLIENTE 84	5	9	4	8	10	7	6	1	3	2	55
CLIENTE 85	7	8	6	9	5	10	4	3	1	2	55
CLIENTE 86	9	1	10	7	2	8	6	3	5	4	55
CLIENTE 87	5	4	6	10	3	9	8	7	2	1	55
CLIENTE 88	3	2	1	9	4	8	5	10	6	7	55
CLIENTE 89	3	4	10	2	5	9	1	8	6	7	55
CLIENTE 90	8	9	7	10	3	6	2	5	1	4	55
CLIENTE 91	2	3	9	8	10	7	1	6	4	5	55
CLIENTE 92	9	4	3	2	8	1	5	6	7	10	55
CLIENTE 93	5	6	8	7	9	4	10	3	2	1	55
CLIENTE 94	5	4	3	2	1	10	9	8	7	6	55
CLIENTE 95	1	7	10	8	9	2	6	3	5	4	55
CLIENTE 96	1	5	8	9	10	2	7	3	6	4	55
CLIENTE 97	5	3	2	1	6	4	7	8	10	9	55
CLIENTE 98	6	5	4	7	3	2	8	1	9	10	55
CLIENTE 99	3	4	5	2	6	1	10	7	9	8	55
CLIENTE 100	1	2	6	9	8	10	5	7	4	3	55
CLIENTE 101	10	2	1	9	8	3	5	7	4	6	55
CLIENTE 102	2	3	10	1	4	5	9	6	8	7	55
CLIENTE 103	1	5	6	3	10	7	4	9	2	8	55
CLIENTE 104	2	3	10	6	4	5	9	8	1	7	55
CLIENTE 105	8	9	7	2	10	6	1	5	3	4	55
CLIENTE 106	1	2	3	10	4	9	8	5	7	6	55

CLIENTE 107	1	2	3	9	4	10	8	6	7	5	55
CLIENTE 108	5	7	4	10	6	3	9	2	1	8	55
CLIENTE 109	1	10	2	3	9	8	4	7	6	5	55
CLIENTE 110	2	5	6	3	7	4	10	1	9	8	55
CLIENTE 111	4	1	10	2	6	5	9	7	8	3	55
CLIENTE 112	1	2	8	3	4	9	6	7	10	5	55
CLIENTE 113	1	2	3	7	4	10	5	9	6	8	55
CLIENTE 114	3	1	10	8	9	2	7	4	5	6	55
CLIENTE 115	10	8	1	9	6	2	7	4	5	3	55
CLIENTE 116	8	10	7	9	2	1	6	3	4	5	55
CLIENTE 117	2	1	10	6	9	4	8	3	7	5	55
CLIENTE 118	9	7	8	1	6	10	2	5	3	4	55
CLIENTE 119	4	5	9	10	8	3	7	2	6	1	55
CLIENTE 120	1	2	9	7	10	8	5	6	3	4	55
CLIENTE 121	8	10	5	7	9	6	1	4	3	2	55
CLIENTE 122	2	4	5	8	7	3	9	6	1	10	55
CLIENTE 123	2	3	10	9	7	1	8	4	6	5	55
CLIENTE 124	8	9	7	2	10	6	1	5	3	4	55
CLIENTE 125	6	5	8	7	2	1	4	3	9	10	55
CLIENTE 126	5	8	7	6	1	3	9	10	2	4	55
CLIENTE 127	1	8	10	7	9	6	2	5	4	3	55
CLIENTE 128	6	5	8	9	7	10	4	3	2	1	55
CLIENTE 129	1	2	9	8	10	5	7	6	4	3	55
CLIENTE 130	6	1	7	9	8	10	3	5	4	2	55
CLIENTE 131	7	6	8	10	9	1	5	3	4	2	55
CLIENTE 132	1	2	8	10	3	9	4	7	5	6	55
CLIENTE 133	1	2	10	9	8	6	7	3	5	4	55

CLIENTE 134	7	6	8	9	5	10	4	2	3	1	55
CLIENTE 135	3	4	9	10	2	8	6	7	5	1	55
CLIENTE 136	1	2	10	8	9	3	7	6	5	4	55
CLIENTE 137	6	3	5	10	4	9	2	1	7	8	55
CLIENTE 138	4	10	5	9	6	8	3	7	2	1	55
CLIENTE 139	1	2	7	9	8	10	5	6	4	3	55
CLIENTE 140	4	2	7	3	6	5	1	8	10	9	55
CLIENTE 141	10	1	8	3	9	4	7	5	2	6	55
CLIENTE 142	10	6	9	5	8	4	7	3	2	1	55
CLIENTE 143	2	10	1	3	9	4	8	5	6	7	55
CLIENTE 144	1	2	3	10	8	4	9	7	6	5	55
CLIENTE 145	4	10	3	5	9	2	8	1	7	6	55
CLIENTE 146	3	9	2	8	1	6	10	4	7	5	55
CLIENTE 147	1	2	3	10	4	5	9	6	8	7	55
CLIENTE 148	2	8	1	9	3	7	4	10	5	6	55
CLIENTE 149	1	5	7	10	8	9	6	4	3	2	55
CLIENTE 150	10	9	1	8	2	5	6	3	4	7	55
CLIENTE 151	1	10	2	9	3	4	8	5	7	6	55
CLIENTE 152	1	10	2	3	9	4	8	5	7	6	55
CLIENTE 153	10	1	2	9	3	8	4	7	6	5	55
CLIENTE 154	6	10	5	9	4	8	3	7	2	1	55
CLIENTE 155	10	1	2	9	3	4	8	5	7	6	55
CLIENTE 156	1	10	2	9	3	8	4	7	6	5	55
CLIENTE 157	3	4	10	8	9	2	7	6	5	1	55
CLIENTE 158	7	1	8	2	9	3	10	4	6	5	55
CLIENTE 159	8	7	6	9	5	4	10	3	1	2	55
CLIENTE 160	8	1	2	9	3	10	4	7	5	6	55

CLIENTE 161	10	3	8	9	4	7	5	6	2	1	55
CLIENTE 162	3	4	5	2	6	1	10	7	9	8	55
CLIENTE 163	5	4	6	10	3	9	8	7	2	1	55
CLIENTE 164	1	8	10	9	7	6	2	5	3	4	55
CLIENTE 165	5	4	10	9	3	8	2	7	1	6	55
CLIENTE 166	1	10	8	7	9	2	6	3	5	4	55
CLIENTE 167	5	6	9	4	8	3	10	2	7	1	55
CLIENTE 168	3	2	6	1	7	4	8	5	9	10	55
CLIENTE 169	3	4	9	8	10	2	5	7	1	6	55
CLIENTE 170	10	6	5	9	2	8	7	1	4	3	55
CLIENTE 171	3	2	1	10	4	9	5	8	6	7	55
CLIENTE 172	1	6	5	2	10	3	9	4	7	8	55
CLIENTE 173	5	6	10	8	7	9	1	4	2	3	55
CLIENTE 174	5	3	6	2	7	4	8	10	1	9	55
CLIENTE 175	4	5	7	6	8	3	10	2	9	1	55
CLIENTE 176	8	9	7	6	10	2	4	1	5	3	55
CLIENTE 177	1	2	3	8	7	4	9	5	10	6	55
CLIENTE 178	4	10	5	7	8	9	6	3	1	2	55
CLIENTE 179	2	1	3	7	4	9	5	8	6	10	55
CLIENTE 180	1	10	9	2	8	3	7	4	6	5	55
CLIENTE 181	10	2	3	4	9	6	5	8	1	7	55
CLIENTE 182	9	6	10	5	8	1	7	2	4	3	55
CLIENTE 183	10	4	5	3	9	2	8	1	7	6	55
CLIENTE 184	6	4	7	3	5	10	2	9	1	8	55
CLIENTE 185	7	6	8	5	9	1	4	10	2	3	55
CLIENTE 186	4	5	7	3	6	10	2	1	9	8	55
CLIENTE 187	7	8	9	2	10	6	1	3	4	5	55
CLIENTE 188	3	2	1	10	4	6	9	5	8	7	55

CLIENTE 189	9	1	10	8	2	7	3	6	4	5	55
CLIENTE 190	1	2	10	3	4	9	5	8	6	7	55
CLIENTE 191	1	7	8	2	9	10	3	6	4	5	55
CLIENTE 192	1	2	3	8	10	4	9	7	6	5	55
CLIENTE 193	10	1	9	2	8	3	7	4	6	5	55
CLIENTE 194	10	2	5	3	9	6	4	8	1	7	55
CLIENTE 195	6	5	4	8	3	7	2	9	10	1	55
CLIENTE 196	5	4	6	3	7	2	1	8	10	9	55
CLIENTE 197	2	1	6	5	4	3	10	9	8	7	55
CLIENTE 198	9	10	8	1	7	2	6	3	4	5	55
CLIENTE 199	10	1	2	9	3	8	4	7	6	5	55
CLIENTE 200	2	10	3	9	4	8	1	7	6	5	55
CLIENTE 201	8	3	1	2	10	4	5	9	6	7	55
CLIENTE 202	1	10	2	9	3	8	7	4	6	5	55
CLIENTE 203	8	10	9	7	1	6	2	5	4	3	55
CLIENTE 204	6	9	7	10	8	5	1	2	4	3	55
CLIENTE 205	2	10	1	8	3	9	4	7	5	6	55
CLIENTE 206	5	4	10	6	3	9	2	8	1	7	55
CLIENTE 207	6	7	5	9	8	1	10	4	2	3	55
CLIENTE 208	1	4	9	5	10	3	8	2	7	6	55
CLIENTE 209	6	7	1	5	8	2	9	3	4	10	55
CLIENTE 210	4	5	10	3	9	2	8	1	7	6	55
CLIENTE 211	5	10	4	7	8	1	3	6	2	9	55
CLIENTE 212	7	4	10	5	6	9	3	8	2	1	55
CLIENTE 213	5	6	4	9	3	2	10	8	1	7	55
CLIENTE 214	1	7	2	10	5	6	9	3	8	4	55
CLIENTE 215	1	5	10	6	2	9	3	8	4	7	55
CLIENTE 216	2	10	9	3	8	1	4	7	5	6	55

CLIENTE 217	5	7	3	10	4	6	9	2	8	1	55
CLIENTE 218	7	8	6	10	9	2	5	1	4	3	55
CLIENTE 219	9	2	10	3	4	8	1	7	6	5	55
CLIENTE 220	10	1	9	2	8	3	7	4	6	5	55
CLIENTE 221	4	3	5	10	7	2	9	1	8	6	55
CLIENTE 222	4	5	8	3	6	10	2	1	9	7	55
CLIENTE 223	4	5	8	3	6	10	2	1	9	7	55
CLIENTE 224	5	6	4	10	3	2	9	7	8	1	55
CLIENTE 225	6	2	9	5	10	4	8	3	7	1	55
CLIENTE 226	3	7	5	10	4	6	9	2	8	1	55
CLIENTE 227	4	8	3	9	5	10	2	7	1	6	55
CLIENTE 228	6	1	10	2	5	9	4	8	3	7	55
CLIENTE 229	5	10	6	4	9	2	8	1	7	3	55
CLIENTE 230	6	7	1	8	5	4	10	3	2	9	55
CLIENTE 231	5	2	10	6	3	9	4	8	1	7	55
CLIENTE 232	3	4	5	10	6	9	2	8	1	7	55
CLIENTE 233	9	8	10	1	4	7	2	6	5	3	55
CLIENTE 234	10	5	2	9	4	8	3	7	1	6	55
CLIENTE 235	4	3	9	6	2	5	10	1	8	7	55
CLIENTE 236	2	4	6	10	5	7	3	9	1	8	55
CLIENTE 237	4	5	2	3	10	8	1	9	6	7	55
CLIENTE 238	10	1	2	9	3	8	4	7	5	6	55
CLIENTE 239	10	3	2	9	1	8	6	4	7	5	55
CLIENTE 240	1	2	3	8	9	5	10	6	4	7	55
CLIENTE 241	3	2	10	4	9	1	8	5	7	6	55
CLIENTE 242	8	9	7	6	1	5	2	10	3	4	55
CLIENTE 243	1	2	8	7	10	3	9	4	6	5	55
CLIENTE 244	9	10	2	1	8	3	7	4	6	5	55

CLIENTE 245	2	1	10	8	9	6	7	4	5	3	55
CLIENTE 246	1	10	2	9	3	8	4	7	6	5	55
CLIENTE 247	10	1	9	2	8	3	7	4	6	5	55
CLIENTE 248	10	1	9	2	8	3	7	4	6	5	55
CLIENTE 249	6	5	10	3	2	9	4	8	1	7	55
CLIENTE 250	2	6	3	7	5	4	10	1	9	8	55
CLIENTE 251	1	2	8	7	9	5	6	10	4	3	55
CLIENTE 252	1	10	2	3	9	4	8	5	7	6	55
CLIENTE 253	10	1	8	9	2	7	3	6	5	4	55
CLIENTE 254	2	1	10	9	3	8	7	4	6	5	55
CLIENTE 255	2	3	10	4	1	5	9	6	7	8	55
CLIENTE 256	10	8	2	6	7	1	9	3	5	4	55
CLIENTE 257	1	2	3	5	4	8	7	6	10	9	55
CLIENTE 258	5	4	2	9	10	7	6	8	3	1	55
CLIENTE 259	4	2	7	3	5	1	6	10	9	8	55
CLIENTE 260	8	4	9	10	3	5	2	1	6	7	55
CLIENTE 261	7	10	8	6	9	4	1	3	2	5	55
CLIENTE 262	5	9	6	2	1	7	8	10	3	4	55
CLIENTE 263	4	6	7	5	2	3	1	10	8	9	55
CLIENTE 264	10	7	8	6	5	3	9	1	4	2	55
CLIENTE 265	3	9	5	8	7	4	2	10	1	6	55
CLIENTE 266	5	4	2	1	9	8	10	3	6	7	55
CLIENTE 267	3	1	4	9	10	7	6	2	8	5	55
CLIENTE 268	1	3	5	2	9	7	6	4	10	8	55
CLIENTE 269	2	4	9	8	6	5	3	10	7	1	55
CLIENTE 270	9	10	5	4	2	8	1	7	3	6	55
CLIENTE 271	5	2	1	3	4	10	7	9	8	6	55
CLIENTE 272	10	2	7	8	6	9	5	4	1	3	55

CLIENTE 273	8	7	4	5	9	2	6	3	10	1	55
CLIENTE 274	1	9	6	3	4	7	2	10	5	8	55
CLIENTE 275	3	10	7	9	5	2	4	1	8	6	55
CLIENTE 276	2	4	6	5	3	1	10	8	9	7	55
CLIENTE 277	6	7	9	10	5	3	1	4	2	8	55
CLIENTE 278	10	1	9	2	8	3	7	4	6	5	55
CLIENTE 279	1	9	2	6	3	10	4	5	8	7	55
CLIENTE 280	1	6	4	7	10	2	8	5	9	3	55
CLIENTE 281	2	1	6	4	7	3	10	5	8	9	55
CLIENTE 282	4	2	9	5	1	8	6	3	10	7	55
CLIENTE 283	10	1	6	8	2	4	7	9	3	5	55
CLIENTE 284	1	10	2	9	5	8	3	7	4	6	55
CLIENTE 285	2	1	4	9	8	3	10	5	7	6	55
CLIENTE 286	6	4	10	5	1	9	7	3	8	2	55
CLIENTE 287	9	8	6	4	2	1	3	5	7	10	55
CLIENTE 288	2	7	1	6	9	3	8	5	10	4	55
CLIENTE 289	3	6	9	2	10	4	8	5	7	1	55
CLIENTE 290	4	6	8	10	3	1	9	7	5	2	55
CLIENTE 291	5	10	6	4	8	2	1	3	9	7	55
CLIENTE 292	3	10	4	1	6	9	2	8	5	7	55
CLIENTE 293	8	6	9	5	7	4	1	3	10	2	55
CLIENTE 294	1	5	3	7	2	10	4	6	8	9	55
CLIENTE 295	5	1	10	4	7	2	9	3	6	8	55
CLIENTE 296	6	5	4	10	1	8	2	7	3	9	55
CLIENTE 297	7	10	1	6	2	5	9	3	4	8	55
CLIENTE 298	9	5	8	4	1	10	2	7	3	6	55
CLIENTE 299	6	1	5	2	8	4	9	3	7	10	55
CLIENTE 300	5	10	4	6	9	3	7	2	8	1	55

CLIENTE 301	10	5	4	7	3	6	2	8	1	9	55
CLIENTE 302	6	4	5	3	9	2	7	1	8	10	55
CLIENTE 303	10	9	3	2	8	1	4	7	5	6	55
CLIENTE 304	10	9	3	2	8	1	4	7	5	6	55
CLIENTE 305	8	2	6	1	7	3	9	4	5	10	55
CLIENTE 306	9	1	10	3	2	7	4	5	6	8	55
CLIENTE 307	4	2	9	1	8	3	7	5	10	6	55
CLIENTE 308	8	1	7	5	10	2	6	4	9	3	55
CLIENTE 309	3	10	4	8	6	2	9	1	7	5	55
CLIENTE 310	9	7	1	6	2	5	8	3	10	4	55
CLIENTE 311	3	4	5	10	6	9	1	8	7	2	55
CLIENTE 312	9	1	8	2	7	3	6	4	5	10	55
CLIENTE 313	3	1	5	7	9	10	8	6	4	2	55
CLIENTE 314	1	3	4	6	5	10	9	8	7	2	55
CLIENTE 315	2	1	3	5	4	9	10	8	7	6	55
CLIENTE 316	3	10	9	7	5	1	2	6	4	8	55
CLIENTE 317	6	8	3	1	7	4	5	9	2	10	55
CLIENTE 318	10	7	5	3	1	4	2	6	9	8	55
CLIENTE 319	6	9	10	7	8	3	2	1	4	5	55
CLIENTE 320	2	10	7	5	1	3	4	9	8	6	55
CLIENTE 321	9	7	1	2	4	6	8	5	10	3	55
CLIENTE 322	8	4	6	1	7	10	2	3	5	9	55
CLIENTE 323	3	4	1	9	2	10	7	5	8	6	55
CLIENTE 324	1	7	9	10	2	8	3	5	6	4	55
CLIENTE 325	2	8	10	3	9	6	1	7	4	5	55
CLIENTE 326	10	7	3	9	2	1	8	6	4	5	55
CLIENTE 327	6	7	10	5	4	9	3	2	8	1	55
CLIENTE 328	1	8	9	10	2	7	6	5	4	3	55

CLIENTE 329	8	9	5	4	3	2	1	7	10	6	55
CLIENTE 330	1	2	6	10	8	9	7	5	4	3	55
CLIENTE 331	2	9	10	8	3	7	6	5	4	1	55
CLIENTE 332	10	9	5	4	2	3	1	6	7	8	55
CLIENTE 333	3	2	4	8	5	9	7	6	1	10	55
CLIENTE 334	2	3	4	1	5	6	7	8	10	9	55
CLIENTE 335	3	2	1	9	8	7	10	5	6	4	55
CLIENTE 336	3	2	1	9	8	7	10	5	6	4	55
CLIENTE 337	1	9	2	10	3	8	4	7	5	6	55
CLIENTE 338	1	2	3	9	4	10	8	5	7	6	55
CLIENTE 339	5	6	7	8	1	9	10	4	2	3	55
CLIENTE 340	8	9	1	10	2	7	3	6	4	5	55
CLIENTE 341	5	6	4	7	3	8	2	10	1	9	55
CLIENTE 342	8	9	5	4	7	6	1	10	2	3	55
CLIENTE 343	2	1	8	9	7	10	5	6	3	4	55
CLIENTE 344	6	7	5	8	4	9	3	10	2	1	55
CLIENTE 345	6	5	7	8	9	10	2	3	4	1	55
CLIENTE 346	1	2	7	8	9	6	5	10	4	3	55
CLIENTE 347	10	2	9	1	8	7	4	6	3	5	55
CLIENTE 348	1	2	8	5	9	4	10	3	7	6	55
CLIENTE 349	10	8	1	9	2	7	3	6	5	4	55
CLIENTE 350	1	2	10	3	9	4	8	5	7	6	55
CLIENTE 351	9	8	2	7	1	10	6	3	5	4	55
CLIENTE 352	6	10	7	5	4	9	3	1	8	2	55
CLIENTE 353	10	4	9	5	8	6	7	3	1	2	55
CLIENTE 354	8	7	9	10	6	1	5	2	4	3	55
CLIENTE 355	9	1	10	2	3	8	4	7	5	6	55
CLIENTE 356	6	5	7	4	8	3	9	2	10	1	55

CLIENTE 357	6	7	8	5	9	4	10	3	2	1	55
CLIENTE 358	4	3	5	2	10	1	9	6	8	7	55
CLIENTE 359	1	2	10	4	3	9	5	8	6	7	55
CLIENTE 360	9	10	7	4	5	3	6	8	2	1	55
CLIENTE 361	1	2	10	3	9	4	8	5	7	6	55
CLIENTE 362	10	2	3	9	4	8	5	7	1	6	55
CLIENTE 363	5	6	3	7	4	10	2	9	1	8	55
CLIENTE 364	10	9	4	1	3	2	6	5	8	7	55
CLIENTE 365	2	10	6	5	9	4	8	3	7	1	55
CLIENTE 366	1	9	8	10	7	2	6	5	4	3	55
CLIENTE 367	10	1	9	2	8	3	7	6	5	4	55
CLIENTE 368	2	1	10	3	9	4	8	5	7	6	55
CLIENTE 369	10	9	7	8	5	6	3	4	2	1	55
CLIENTE 370	5	7	9	10	8	6	4	1	3	2	55
CLIENTE 371	4	3	8	9	7	5	6	10	1	2	55
CLIENTE 372	8	10	9	6	7	1	2	5	3	4	55
CLIENTE 373	2	6	3	10	4	9	5	8	1	7	55
CLIENTE 374	3	2	1	9	4	8	10	7	6	5	55
CLIENTE 375	3	2	1	10	4	9	5	8	6	7	55
CLIENTE 376	2	7	8	9	10	3	6	1	5	4	55
CLIENTE 377	5	10	6	9	7	8	4	3	2	1	55
CLIENTE 378	7	8	5	6	3	4	9	1	2	10	55
CLIENTE 379	6	7	9	8	10	1	5	4	3	2	55
CLIENTE 380	1	9	6	10	7	8	5	2	4	3	55
CLIENTE 381	1	8	7	9	10	2	6	5	3	4	55
CLIENTE 382	10	2	1	9	3	8	4	5	7	6	55
CLIENTE 383	10	8	1	9	4	3	7	2	6	5	55
CLIENTE 384	3	4	2	6	5	1	7	9	8	10	55

CLIENTE 385	4	5	3	8	1	9	10	2	6	7	55
CLIENTE 386	4	3	9	2	10	5	8	6	7	1	55
CLIENTE 387	1	2	8	9	6	7	10	3	5	4	55
CLIENTE 388	10	8	9	1	3	4	7	2	5	6	55
CLIENTE 389	2	9	3	10	8	4	7	6	5	1	55
CLIENTE 390	4	1	2	5	3	8	6	7	9	10	55
CLIENTE 391	1	6	7	10	2	9	8	5	4	3	55
CLIENTE 392	9	8	10	6	4	3	5	1	7	2	55
CLIENTE 393	5	4	3	10	1	9	2	6	7	8	55
CLIENTE 394	1	10	9	5	8	3	7	6	2	4	55
CLIENTE 395	10	6	7	8	1	9	5	2	4	3	55
CLIENTE 396	5	6	10	7	9	4	8	1	3	2	55
CLIENTE 397	4	10	3	6	8	1	7	5	2	9	55
CLIENTE 398	1	9	2	10	3	8	4	7	5	6	55
CLIENTE 399	1	9	10	6	7	2	3	8	4	5	55
CLIENTE 400	10	9	3	8	1	7	4	6	5	2	55
CLIENTE 401	4	10	5	9	7	6	8	1	3	2	55
CLIENTE 402	1	6	5	10	4	9	3	8	2	7	55
CLIENTE 403	9	8	10	6	7	1	5	3	4	2	55
CLIENTE 404	6	7	9	10	1	3	8	4	2	5	55
TOTAL	2122	2138	2485	2498	2323	2185	2316	2083	2016	2054	22220
PONDERACIÓN	9.55	9.62	11.18	11.24	10.45	9.83	10.42	9.37	9.07	9.24	
DESEMPEÑO	0.72	0.66	0.62	0.59	0.59	0.63	0.56	0.62	0.54	0.66	
IPC	6.88	6.34	6.93	6.63	6.17	6.19	5.84	5.81	4.90	6.10	61.79

La ponderación es la importancia relativa de cada factor relevante respecto al total, por ejemplo para el caso de “Calidad de Atención”, se determinó de la siguiente manera:

$$\text{Ponderación} = (2122 / 22220) * 100 = 9.55$$

RESULTADOS DE LA ENCUESTA (PREGUNTA 2)

Pregunta 2	Calidad	Variedad de materiales	Precio	Entrega oportuna	Plazo de financiamiento	Información y promoción	Rapidez en el despacho de mercadería	Rapidez en facturación y cobro	Ubicación del local	Calidad del Recurso Humano
CLIENTE 1	6	9	5	4	2	8	3	7	1	10
CLIENTE 2	10	6	7	4	3	5	9	2	8	1
CLIENTE 3	3	9	8	4	5	2	7	6	10	1
CLIENTE 4	10	2	8	7	1	9	6	5	4	3
CLIENTE 5	7	9	4	2	8	10	6	5	3	1
CLIENTE 6	5	9	6	10	4	8	3	7	2	1
CLIENTE 7	6	10	3	7	2	5	1	8	4	9
CLIENTE 8	5	10	4	6	3	8	2	1	9	7
CLIENTE 9	9	4	3	10	7	2	8	1	5	6
CLIENTE 10	3	9	2	8	10	5	7	1	6	4
CLIENTE 11	7	10	6	5	8	4	3	9	2	1
CLIENTE 12	2	5	6	4	3	7	1	8	9	10
CLIENTE 13	7	5	10	4	9	3	8	2	6	1
CLIENTE 14	8	10	1	7	2	9	4	6	5	3
CLIENTE 15	9	6	3	4	1	10	5	7	8	2
CLIENTE 16	7	3	6	1	4	10	2	9	8	5
CLIENTE 17	8	1	9	5	3	10	7	4	6	2
CLIENTE 18	4	9	3	1	7	8	2	5	6	10
CLIENTE 19	9	1	7	10	5	3	4	2	8	6
CLIENTE 20	5	7	3	8	6	9	2	4	10	1
CLIENTE 21	10	2	5	7	3	4	1	9	8	6
CLIENTE 22	9	1	7	5	2	10	4	3	8	6
CLIENTE 23	10	7	9	2	6	8	4	3	5	1

CLIENTE 24	10	9	8	7	3	4	2	5	1	6
CLIENTE 25	10	8	6	1	5	7	2	4	9	3
CLIENTE 26	8	10	3	6	1	2	9	4	7	5
CLIENTE 27	10	9	6	7	4	5	2	3	8	1
CLIENTE 28	1	10	7	8	2	6	4	3	9	5
CLIENTE 29	10	9	5	4	2	8	7	6	3	1
CLIENTE 30	8	6	4	5	3	2	10	7	9	1
CLIENTE 31	5	4	5	6	3	1	1	7	8	7
CLIENTE 32	5	8	3	2	4	3	5	6	4	5
CLIENTE 33	7	3	5	4	5	6	5	2	4	6
CLIENTE 34	8	5	4	1	3	3	5	6	5	8
CLIENTE 35	7	5	3	1	4	6	6	4	3	2
CLIENTE 36	5	3	7	8	6	3	5	7	1	2
CLIENTE 37	7	8	6	4	2	1	5	7	5	9
CLIENTE 38	10	7	6	5	9	1	8	4	3	2
CLIENTE 39	5	5	6	7	2	1	6	7	4	5
CLIENTE 40	5	3	4	6	4	5	1	2	9	4
CLIENTE 41	5	3	2	4	5	5	6	7	4	9
CLIENTE 42	10	8	9	3	5	7	2	6	4	4
CLIENTE 43	10	5	8	1	5	9	3	9	4	3
CLIENTE 44	10	5	6	2	4	9	1	8	8	6
CLIENTE 45	10	6	5	1	5	9	1	9	8	7
CLIENTE 46	10	5	9	3	6	9	2	7	5	5
CLIENTE 47	10	9	8	1	5	9	1	7	5	7
CLIENTE 48	10	9	6	5	10	8	7	9	4	5
CLIENTE 49	9	10	8	7	8	10	5	6	7	8
CLIENTE 50	7	8	9	4	10	10	4	9	5	5
CLIENTE 51	9	6	8	2	9	10	10	7	3	8

EAI/DMC /AG

24/42

CLIENTE 52	10	9	9	7	9	9	7	10	8	9
CLIENTE 53	9	6	7		8	8	8	8	10	5
CLIENTE 54	9	8	4	7	6	2	5	4	3	1
CLIENTE 55	10	4	5	4	1	8	3	9	4	8
CLIENTE 56	10	8	5	10	10	5	10	8	9	9
CLIENTE 57	10	1	5	4	6	7	9	8	7	9
CLIENTE 58	10	3	4	6	7	5	9	8	7	8
CLIENTE 59	10	1	4	6	7	8	9	2	5	3
CLIENTE 60	9	3	4	6	8	10	7	2	1	5
CLIENTE 61	7	3	5	8	10	2	6	4	10	4
CLIENTE 62	8	1	5	10	7	6	4	3	2	5
CLIENTE 63	8	6	3	2	4	5	10	9	1	7
CLIENTE 64	5	2	2	7	3	8	6	4	7	5
CLIENTE 65	7	3	10	6	4	5	8	9	1	2
CLIENTE 66	8	7	6	4	8	9	2	3	4	5
CLIENTE 67	8	5	2	7	4	9	4	5	6	6
CLIENTE 68	9	7	8	5	4	6	6	7	9	2
CLIENTE 69	7	6	8	4	5	3	2	1	5	8
CLIENTE 70	7	6	5	8	9	1	3	2	4	5
CLIENTE 71	9	8	5	5	4	7	2	4	7	8
CLIENTE 72	3	10	2	1	6	4	8	5	6	7
CLIENTE 73	8	7	5	5	4	6	7	8	10	9
CLIENTE 74	7	4	8	2	9	3	3	5	6	6
CLIENTE 75	9	8	5	4	5	6	5	7	6	10
CLIENTE 76	9	8	6	5	6	7	2	6	5	9
CLIENTE 77	10	7	7	6	5	7	5	8	6	9
CLIENTE 78	7	8	7	5	6	8	6	7	7	4
CLIENTE 79	9	6	9	7	5	7	6	8	9	8

EAI/DMC /AG
25/42

CLIENTE 80	10	4	8	3	1	5	2	6	7	9
CLIENTE 81	8	6	7	4	5	3	6	7	7	8
CLIENTE 82	10	7	6	4	6	8	7	8	6	5
CLIENTE 83	8	5	4	9	4	3	6	4	7	6
CLIENTE 84	5	10	4	8	3	6	7	2	9	1
CLIENTE 85	8	7	6	3	5	7	3	6	4	10
CLIENTE 86	9	6	8	9	5	9	6	8	9	10
CLIENTE 87	7	8	9	8	6	10	2	4	4	8
CLIENTE 88	8	9	10	7	5	8	4	2	2	9
CLIENTE 89	9	6	7	2	4	7	5	4	1	7
CLIENTE 90	7	5	9	4	2	8	9	2	8	2
CLIENTE 91	6	3	6	5	7	6	8	8	7	10
CLIENTE 92	5	6	7	3	10	7	5	9	5	1
CLIENTE 93	10	9	4	6	9	2	3	10	6	10
CLIENTE 94	9	8	9	5	6	10	1	6	5	9
CLIENTE 95	10	7	3	2	5	9	4	5	4	8
CLIENTE 96	8	9	2	4	2	8	6	6	6	7
CLIENTE 97	7	7	6	3	7	5	5	8	8	7
CLIENTE 98	6	10	7	6	8	6	3	9	7	5
CLIENTE 99	4	6	8	7	4		2	7	9	3
CLIENTE 100	6	5	9	8	2	7	1	6	10	6
CLIENTE 101	9	3	5	10	1	9	5	5	1	9
CLIENTE 102	9	3	5	10	1	9	5	5	1	9
CLIENTE 103	7	9	6	2	6	10	7	6	3	2
CLIENTE 104	8	7	8	2	5	8	9	7	5	3
CLIENTE 105	6	8	8	5	3	7	4	9	6	4
CLIENTE 106	9	8	6	6	2	5	2	10	9	6
CLIENTE 107	10	6	5	5	1	6	3	9	8	10

EAI/DMC /AG
26/42

CLIENTE 108	8	7	5	8	5	10	6	10	2	10
CLIENTE 109	7	8	4	5	6	9	7	7	1	9
CLIENTE 110	8	9	6	3	7	8	4	8	4	8
CLIENTE 111	6	6	7	6	8	10	8	9	6	10
CLIENTE 112	5	5	5	5	6	7	5	6	7	8
CLIENTE 113	3	8	6	4	7	8	6	7	10	8
CLIENTE 114	9	3	7	2	2	6	7	9	9	7
CLIENTE 115	10	6	6	1	8	9	4	9	8	10
CLIENTE 116	7	9	5	7	7	10	8	7	6	9
CLIENTE 117	5	7	8	6	5	8	6	9	5	10
CLIENTE 118	4	9	9	5	4	6	4	10	4	10
CLIENTE 119	2	5	7	7	3	9	5	7	4	9
CLIENTE 120	1	6	6	6	7	7	7	8	2	10
CLIENTE 121	7	9	6	4	1	10	9	9	1	8
CLIENTE 122	4	7	5	2	10	9	6	9	1	7
CLIENTE 123	8	3	2	3	7	7	8	10	2	9
CLIENTE 124	3	6	1	5	8	8	7	10	3	9
CLIENTE 125	1	9	4	4	1	6	4	7	5	10
CLIENTE 126	6	4	6	2	5	10	5	6	6	8
CLIENTE 127	9	2	9	6	5	8	8	8	7	7
CLIENTE 128	8	1	7	7	4	9	9	9	8	6
CLIENTE 129	10	10	7	6	6	9	5	10	10	10
CLIENTE 130	6	6	4	3	7	8	7	9	7	9
CLIENTE 131	5	7	6	5	7	7	6	9	9	10
CLIENTE 132	7	9	5	2	10	10	2	8	6	8
CLIENTE 133	9	4	3	1	8	9	9	7	7	10
CLIENTE 134	10	6	8	7	5	7	4	6	8	10
CLIENTE 135	5	7	7	5	4	9	6	7	2	10

EAI/DMC /AG

27/42

CLIENTE 136	4	8	6	5	3	10	5	8	1	9
CLIENTE 137	6	9	5	3	5	9	9	9	1	8
CLIENTE 138	7	10	3	1	6	7	8	9	4	7
CLIENTE 139	8	7	2	5	7	8	7	8	4	10
CLIENTE 140	10	8	7	6	5	8	6	7	3	10
CLIENTE 141	9	8	4	7	6	7	5	8	2	9
CLIENTE 142	8	6	5	5	4	10	6	10	1	8
CLIENTE 143	10	5	6	4	2	7	4	10	1	9
CLIENTE 144	7	6	5	4	5	6	4	8	5	8
CLIENTE 145	10	7	6	8	10	7	5	4	2	10
CLIENTE 146	5	8	7	9	9	6	4	3	1	9
CLIENTE 147	3	9	7	8	8	6	6	10	3	8
CLIENTE 148	6	10	8	7	7	4	9	9	4	10
CLIENTE 149	9	7	9	6	8	5	8	6	9	9
CLIENTE 150	8	6	10	9	9	9	9	5	5	10
CLIENTE 151	7	4	9	7	8	7	10	4	6	9
CLIENTE 152	5	3	6	6	10	10	9	9	4	10
CLIENTE 153	6	9	7	5	9	9	7	10	3	10
CLIENTE 154	9	8	6	5	9	7	6	9	2	9
CLIENTE 155	8	7	8	4	8	8	6	8	7	8
CLIENTE 156	7	10	9	3	7	7	7	6	6	5
CLIENTE 157	4	9	10	2	6	9	8	7	1	10
CLIENTE 158	9	6	9	9	5	8	8	4	2	8
CLIENTE 159	7	9	8	10	7	8	9	8	1	9
CLIENTE 160	8	8	7	9	6	9	8	8	2	7
CLIENTE 161	9	7	7	7	9	10	10	9	1	8
CLIENTE 162	10	9	6	7	8	9	9	8	2	7
CLIENTE 163	10	10	5	4	8	8	7	1	4	6

EAI/DMC /AG

28/42

CLIENTE 164	9	9	8	7	6	5	7	8	3	2
CLIENTE 165	8	7	7	8	10	10	8	7	4	7
CLIENTE 166	7	8	8	8	9	7	5	10	5	7
CLIENTE 167	6	9	5	8	5	6	7	5	9	5
CLIENTE 168	7	10	9	10	7	8	5	9	7	8
CLIENTE 169	9	9	6	9	8	7	6	8	4	8
CLIENTE 170	8	10	6	6	7	6	8	4	5	7
CLIENTE 171	10	9	5	7	7	8	5	9	7	6
CLIENTE 172	10	9	7	6	8	9	7	8	2	10
CLIENTE 173	8	9	6	9	7	5	8	2	10	3
CLIENTE 174	7	9	8	8	7	5	1	3	4	7
CLIENTE 175	7	9	8	8	7	8	9	4	5	3
CLIENTE 176	10	7	9	9	7	7	9	9	2	10
CLIENTE 177	7	10	8	10	6	8	8	9	3	9
CLIENTE 178	7	9	7	9	10	5	4	7	3	5
CLIENTE 179	6	7	7	7	5	5	4	10	3	8
CLIENTE 180	10	5	7	8	9	4	5	6	3	1
CLIENTE 181	8	7	5	4	5	8	6	8	4	8
CLIENTE 182	8	4	4	8	7	6	5	7	3	5
CLIENTE 183	5	7	6	8	9	4	2	5	4	3
CLIENTE 184	9	5	4	2	9	4	5	7	8	6
CLIENTE 185	10	8	5	5	4	8	6	4	8	7
CLIENTE 186	9	8	7	5	6	4	8	3	1	2
CLIENTE 187	10	9	4	7	5	6	7	8	9	4
CLIENTE 188	9	8	8	5	8	7	5	6	7	8
CLIENTE 189	8	9	5	7	8	5	6	4	3	8
CLIENTE 190	7	5	9	4	6	2	3	8	4	6
CLIENTE 191	10	8	9	7	6	4	3	8	5	9

EAI/DMC /AG

29/42

CLIENTE 192	10	5	8	7	6	9	4	5	6	4
CLIENTE 193	9	8	7	5	6	2	4	6	1	4
CLIENTE 194	8	5	6	7	8	9	4	2	3	1
CLIENTE 195	8	9	6	4	7	5	2	3	1	5
CLIENTE 196	10	5	7	8	6	7	8	5	3	8
CLIENTE 197	5	6	8	7	5	4	3	2	8	9
CLIENTE 198	5	8	4	6	9	7	2	5	4	3
CLIENTE 199	10	9	8	7	5	6	7	4	9	8
CLIENTE 200	4	5	7	8	2	4	6	9	1	7
CLIENTE 201	7	8	4	6	9	4	8	7	3	5
CLIENTE 202	8	6	9	5	7	9	6	9	2	4
CLIENTE 203	4	8	9	7	6	3	5	8	7	9
CLIENTE 204	5	6	8	7	9	4	3	2	4	5
CLIENTE 205	10	8	9	7	6	4	5	2	1	3
CLIENTE 206	9	5	4	7	6	3	8	7	5	4
CLIENTE 207	10	8	4	7	5	6	9	10	4	7
CLIENTE 208	7	5	8	4	6	9	8	7	2	3
CLIENTE 209	5	8	4	2	1	6	4	7	5	9
CLIENTE 210	5	4	7	8	6	2	1	8	9	4
CLIENTE 211	4	5	2	8	7	3	9	4	5	4
CLIENTE 212	4	5	6	7	8	9	2	4	5	7
CLIENTE 213	5	7	8	9	4	6	2	3	4	5
CLIENTE 214	7	9	5	4	6	3	1	5	8	6
CLIENTE 215	7	5	8	9	4	3	1	2	5	8
CLIENTE 216	8	4	5	6	4	4	5	7	8	3
CLIENTE 217	4	7	8	2	6	4	8	9	1	7
CLIENTE 218	7	5	6	4	8	2	9	3	4	1
CLIENTE 219	8	5	4	6	3	1	2	7	8	9

EAI/DMC /AG

30/42

CLIENTE 220	5	8	7	9	4	6	3	1	2	5
CLIENTE 221	4	5	7	8	6	2	4	8	9	4
CLIENTE 222	10	6	4	7	5	3	8	9	8	7
CLIENTE 223	5	8	7	4	6	2	3	4	5	9
CLIENTE 224	10	7	8	9	4	2	5	6	1	3
CLIENTE 225	8	7	5	4	2	3	8	9	4	5
CLIENTE 226	7	2	5	4	6	4	8	9	2	5
CLIENTE 227	2	4	8	6	4	5	6	7	5	8
CLIENTE 228	10	5	7	6	9	8	4	9	7	8
CLIENTE 229	6	5	7	8	9	2	4	5	4	8
CLIENTE 230	5	8	4	9	6	4	5	1	2	8
CLIENTE 231	9	4	7	8	6	5	4	7	3	7
CLIENTE 232	10	8	3	6	4	8	9	5	4	7
CLIENTE 233	5	8	7	6	4	8	3	5	4	10
CLIENTE 234	5	7	4	6	8	9	4	5	3	5
CLIENTE 235	9	7	8	6	4	5	3	2	8	7
CLIENTE 236	5	8	7	4	6	9	8	4	2	3
CLIENTE 237	10	8	7	6	5	7	8	3	4	9
CLIENTE 238	8	6	4	7	3	9	8	5	7	10
CLIENTE 239	8	6	5	4	6	3	8	7	6	4
CLIENTE 240	8	7	6	9	4	8	3	4	2	8
CLIENTE 241	5	8	4	6	2	7	6	1	4	8
CLIENTE 242	8	6	9	4	3	6	5	4	4	9
CLIENTE 243	6	7	8	4	5	6	9	4	7	3
CLIENTE 244	10	8	6	4	7	9	5	6	4	5
CLIENTE 245	5	8	7	9	6	4	5	8	7	6
CLIENTE 246	7	6	9	4	8	3	4	6	8	7
CLIENTE 247	8	7	6	9	4	8	7	9	6	5

EAI/DMC /AG

31/42

CLIENTE 248	9	4	6	7	8	6	4	8	9	7
CLIENTE 249	5	8	4	6	7	9	2	4	6	7
CLIENTE 250	8	5	5	4	6	7	8	10	9	8
CLIENTE 251	10	6	9	7	5	7	8	9	4	5
CLIENTE 252	10	7	6	4	6	8	7	8	6	7
CLIENTE 253	9	6	8	9	5	9	6	8	9	10
CLIENTE 254	10	7	8	8	8	6	7	5	6	3
CLIENTE 255	8	8	8	5	5	7	3	6	7	7
CLIENTE 256	3	9	7	2	2	4	7	8	6	4
CLIENTE 257	9	2	3	6	7	10	6	2	6	7
CLIENTE 258	10	8	9	3	6	4	5	5	6	10
CLIENTE 259	9	1	10	4	7	2	4	6	5	10
CLIENTE 260	8	1	10	6	10	4	5	5	6	8
CLIENTE 261	10	5	8	7	9	6	4	3	5	8
CLIENTE 262	8	6	7	9	5	7	8	6	7	8
CLIENTE 263	9	7	6	8	4	5	7	6	7	3
CLIENTE 264	10	1	2	9	3	8	4	7	6	5
CLIENTE 265	2	7	8	8	6	7	5	6	3	6
CLIENTE 266	3	3	5	4	8	7	6	10	9	5
CLIENTE 267	4	6	7	5	2	3	1	4	8	9
CLIENTE 268	8	7	4	5	9	2	6	10	1	4
CLIENTE 269	10	5	9	6	4	1	8	7	6	5
CLIENTE 270	6	7	9	10	5	3	1	5	2	8
CLIENTE 271	6	6	4	2	4	6	6	3	10	5
CLIENTE 272	8	9	7	6	4	5	8	7	9	8
CLIENTE 273	8	9	7	4	10	2	3	5	9	4
CLIENTE 274	6	4	7	2	5	8	4	3	8	9
CLIENTE 275	7	8	9	4	5	6	7	8	9	10

CLIENTE 276	8	4	5	6	7	3	2	8	7	6
CLIENTE 277	5	7	8	4	3	2	8	9	1	8
CLIENTE 278	8	9	4	7	6	5	7	8	5	8
CLIENTE 279	4	8	7	6	5	9	4	3	2	8
CLIENTE 280	7	5	9	4	8	7	7	9	6	7
CLIENTE 281	5	7	6	8	9	4	6	7	8	5
CLIENTE 282	9	7	5	8	7	6	4	3	2	8
CLIENTE 283	5	7	6	9	4	8	6	3	2	7
CLIENTE 284	8	7	6	8	9	4	5	7	6	9
CLIENTE 285	4	6	7	8	9	4	5	6	8	10
CLIENTE 286	9	8	7	5	6	4	8	9	7	6
CLIENTE 287	5	7	6	4	23	8	9	4	1	8
CLIENTE 288	8	4	2	6	9	4	2	3	8	9
CLIENTE 289	5	7	6	10	5	8	9	4	10	5
CLIENTE 290	5	6	9	4	2	3	7	8	3	5
CLIENTE 291	4	6	2	8	7	9	4	5	2	4
CLIENTE 292	10	7	6	8	7	9	6	4	5	8
CLIENTE 293	3	4	6	7	8	9	4	6	3	5
CLIENTE 294	5	7	8	9	4	6	3	5	4	5
CLIENTE 295	7	10	8	6	4	5	8	10	3	5
CLIENTE 296	8	6	4	7	6	9	8	3	6	6
CLIENTE 297	4	5	6	7	9	8	3	2	2	6
CLIENTE 298	9	5	6	7	8	6	4	5	8	9
CLIENTE 299	7	6	4	5	8	9	4	3	2	1
CLIENTE 300	5	7	8	9	4	6	3	5	4	6
CLIENTE 301	5	7	8	9	10	3	6	5	4	5
CLIENTE 302	10	4	5	7	6	8	9	4	6	5
CLIENTE 303	8	6	2	4	3	5	7	9	8	4

EAI/DMC /AG
33/42

CLIENTE 304	3	5	6	7	8	9	5	4	8	7
CLIENTE 305	6	8	4	3	2	4	2	3	4	6
CLIENTE 306	8	5	1	3	8	7	6	4	8	5
CLIENTE 307	6	1	4	4	7	5	5	9	3	5
CLIENTE 308	5	8	7	9	4	6	5	8	7	9
CLIENTE 309	8	4	5	7	6	3	5	8	9	8
CLIENTE 310	5	7	8	6	9	4	3	5	4	8
CLIENTE 311	10	5	8	9	7	6	7	8	5	8
CLIENTE 312	8	9	4	7	6	5	8	7	9	9
CLIENTE 313	8	6	7	9	4	5	8	5	6	4
CLIENTE 314	9	8	7	5	6	4	8	4	5	8
CLIENTE 315	10	5	8	7	6	9	4	8	3	5
CLIENTE 316	5	8	7	6	9	4	8	7	5	5
CLIENTE 317	6	8	7	3	5	6	9	4	8	8
CLIENTE 318	8	9	5	7	6	4	5	8	7	6
CLIENTE 319	5	7	6	8	9	4	6	8	7	9
CLIENTE 320	4	7	6	9	8	2	3	1	6	4
CLIENTE 321	5	7	8	6	4	8	9	7	6	5
CLIENTE 322	5	8	7	6	4	8	9	7	6	5
CLIENTE 323	6	7	9	4	8	9	7	5	7	6
CLIENTE 324	8	4	6	7	9	8	6	4	5	6
CLIENTE 325	9	7	5	6	8	4	7	3	6	8
CLIENTE 326	10	6	8	7	9	6	8	4	3	5
CLIENTE 327	8	9	7	6	4	5	8	9	7	6
CLIENTE 328	8	6	7	9	4	3	5	8	6	7
CLIENTE 329	4	6	8	5	6	4	7	9	8	10
CLIENTE 330	5	6	4	7	9	8	3	2	4	5
CLIENTE 331	5	7	8	6	8	4	9	6	4	5

EAI/DMC /AG
34/42

CLIENTE 332	5	6	4	8	9	7	6	5	4	7
CLIENTE 333	5	6	7	8	9	10	5	3	7	8
CLIENTE 334	8	6	7	6	4	5	8	9	2	10
CLIENTE 335	7	5	6	8	4	5	5	7	6	4
CLIENTE 336	9	8	4	4	3	2	5	7	6	4
CLIENTE 337	8	9	1	4	9	2	3	10	5	6
CLIENTE 338	2	3	10	2	2	7	9	8	6	7
CLIENTE 339	3	8	1	9	2	1	6	2	2	5
CLIENTE 340	9	1	3	4	9	5	8	3	6	7
CLIENTE 341	4	5	8	7	9	6	8	7	8	9
CLIENTE 342	9	8	5	6	7	6	9	4	6	5
CLIENTE 343	4	7	6	5	8	5	6	3	7	5
CLIENTE 344	6	7	9	8	6	7	5	8	9	7
CLIENTE 345	6	8	9	7	5	8	9	4	3	2
CLIENTE 346	8	9	5	4	7	6	3	5	8	9
CLIENTE 347	5	8	7	6	9	8	7	5	7	7
CLIENTE 348	9	5	7	6	8	9	7	4	8	6
CLIENTE 349	10	5	7	5	6	8	4	3	5	8
CLIENTE 350	8	5	7	6	7	9	4	8	6	7
CLIENTE 351	9	8	5	6	7	9	4	8	5	8
CLIENTE 352	10	6	7	8	8	7	4	6	8	8
CLIENTE 353	5	6	7	3	4	8	9	5	7	6
CLIENTE 354	9	10	6	7	8	4	5	3	2	4
CLIENTE 355	8	9	1	10	4	5	7	6	5	2
CLIENTE 356	6	7	8	10	5	8	4	6	3	4
CLIENTE 357	5	7	8	9	4	6	8	7	8	9
CLIENTE 358	6	7	5	8	9	4	6	8	7	8
CLIENTE 359	7	6	9	4	8	6	7	5	8	9

EAI/DMC /AG
35/42

CLIENTE 360	9	7	8	6	8	4	9	7	6	5
CLIENTE 361	8	9	7	6	8	4	8	9	7	8
CLIENTE 362	8	9	4	7	6	8	7	8	5	7
CLIENTE 363	8	6	7	9	4	5	8	6	7	8
CLIENTE 364	9	4	7	6	8	7	5	7	9	8
CLIENTE 365	5	7	6	9	4	8	3	4	8	9
CLIENTE 366	4	6	7	8	9	4	7	6	5	8
CLIENTE 367	8	6	7	9	4	9	7	3	8	5
CLIENTE 368	4	8	6	7	9	3	5	2	5	5
CLIENTE 369	6	8	10	8	6	7	9	8	7	6
CLIENTE 370	9	8	7	5	6	4	3	7	9	5
CLIENTE 371	8	6	4	7	9	5	8	6	7	9
CLIENTE 372	6	4	3	8	9	4	5	6	7	10
CLIENTE 373	2	7	6	8	6	4	3	2	8	5
CLIENTE 374	5	8	9	4	7	6	8	3	7	5
CLIENTE 375	8	6	7	9	8	4	3	7	8	9
CLIENTE 376	10	5	8	6	7	9	7	5	6	4
CLIENTE 377	8	9	7	6	4	5	8	7	4	6
CLIENTE 378	9	4	6	7	8	9	5	7	6	4
CLIENTE 379	2	7	6	5	8	6	4	3	8	7
CLIENTE 380	8	4	7	6	8	9	4	5	7	10
CLIENTE 381	5	7	6	4	8	9	7	6	3	7
CLIENTE 382	5	7	6	9	4	8	3	4	6	6
CLIENTE 383	10	8	7	9	6	7	5	8	4	9
CLIENTE 384	9	8	6	7	5	8	9	4	5	8
CLIENTE 385	5	8	7	9	4	6	8	5	7	7
CLIENTE 386	8	5	3	7	6	9	4	5	8	8
CLIENTE 387	6	9	7	8	5	4	7	9	8	9

EAI/DMC /AG
36/42

CLIENTE 388	7	6	8	4	9	3	5	8	7	9
CLIENTE 389	8	6	7	2	3	4	8	9	8	7
CLIENTE 390	7	6	9	4	5	8	9	7	8	7
CLIENTE 391	9	6	7	6	8	4	9	7	8	5
CLIENTE 392	10	6	7	8	4	9	5	7	8	9
CLIENTE 393	8	9	7	3	4	6	8	10	5	8
CLIENTE 394	8	9	4	6	7	8	9	10	5	6
CLIENTE 395	6	7	9	8	4	6	2	8	3	8
CLIENTE 396	8	9	7	6	4	5	8	9	4	8
CLIENTE 397	4	7	9	8	6	5	8	9	4	6
CLIENTE 398	8	9	4	6	4	5	7	8	9	10
CLIENTE 399	6	7	5	4	8	9	3	5	3	7
CLIENTE 400	9	5	4	7	6	8	3	8	4	6
CLIENTE 401	5	2	4	8	6	7	9	4	8	9
CLIENTE 402	7	7	6	4	5	9	5	8	5	9
CLIENTE 403	9	6	7	6	4	8	6	7	9	9
CLIENTE 404	8	7	7	8	5	9	8	4	8	8
TOTAL	2921	2661	2514	2385	2399	2535	2277	2492	2187	2651
DESEMPEÑO	0.72	0.66	0.62	0.59	0.59	0.63	0.56	0.62	0.54	0.66
IPC	6.88	6.34	6.93	6.63	6.17	6.19	5.84	5.81	4.90	6.10

EAI/DMC /AG

37/42

Con la aplicación de la encuesta se determinó que el índice de percepción de los clientes es de 61.79% es estable.

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.



CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

AUDITORÍA DE GESTIÓN

HOJA DE HALLAZGO

TÍTULO: INCUMPLIMIENTO DEL PLAN ESTRATÉGICO EN INCREMENTAR LAS VENTAS

CONDICIÓN	Uno de los objetivos del Plan estratégicos de Direl Materiales de Construcción es incrementar las ventas en el año 2013 en un 3%, con una inversión en publicidad y propaganda de \$10000.00, pero estos objetivos no fueron alcanzados.
CRITERIO	En el Plan estratégico de la empresa señala los siguientes objetivos: Incrementar el 3% de las ventas, con un presupuesto de \$10.000,00 en publicidad y propaganda.
CAUSA	Este hecho se produjo por cuanto en el año 2013 salieron 4 vendedoras de la entidad, y no se volvió a contratar nuevo personal. Los clientes señalan que no existe una entrega oportuna de los materiales y el financiamiento es muy poco, y los clientes no regresan a comprar en la empresa. No existe un stock de mercadería actualizado, lo que genera que se facture productos que no existe físicamente, que trae consigo la devolución de dinero o de mercadería. No cumple con las estrategias establecidas como: Llamar a clientes que no hayan regresado, revisión de ventas semanalmente, hacer seguimiento a las proformas realizadas, atender rápido para evitar espera de clientes y correr el riesgo de retirarse con malas referencias, tener en orden toda la mercadería en su lugar de exhibición y diseñar un proceso para llevar controles diarios pormenorizados del stock de mercadería.
EFFECTO	En el año 2012 la entidad generó ventas de \$9583334.48 mientras que en el año 2013 se realizaron ventas de \$6479199.40 existiendo una disminución en las ventas de \$3104135.08 y una brecha desfavorable del 979.6%. Perdiendo de esta manera liquidez la entidad y no pueda cubrir con sus proveedores.
CONCLUSIÓN	La entidad Direl materiales de Construcción Cia. Ltda. no alcanzo a cumplir con el objetivo de incrementar las ventas en un 3% con respecto al año 2012, con una inversión de \$10.000,00 en publicidad, que tampoco se cumplió con

	el presupuesto en publicidad y propaganda ya que se invirtió más en publicidad y propaganda y disminuyó sus ventas.
RECOMENDACIONES	<p>Al Gerente General</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Poner mayor énfasis en los materiales que generan mayor rentabilidad y rotación como por ejemplo los acabados tienen mayor margen que los materiales de la construcción. La meta propuesta es que el 60% de ingresos sean por acabados y un 40% por materiales de la construcción✓ Mejorar el manejo de los inventarios y eliminar productos de baja rotación.
Elaborador por: BRGL Fecha: 05/02/2015	

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA. LTDA.



CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

AUDITORÍA DE GESTIÓN

HOJA DE HALLAZGO

TÍTULO: VENTAS REALIZADAS EN EFECTIVO

CONDICIÓN	En el año 2013 la entidad realizo ventas en \$6479199.40 de las cuales solo el 27.66% de las ventas se realizaron en efectivo, incumpliendo con el objetivo planteado por la entidad, que es lograr que el 80% de las ventas se realicen en efectivo.
CRITERIO	En el Plan estratégico determina que: lograr que el 80% de ventas se realicen en efectivo. En el Art. 2 de las políticas de crédito señala que en toda venta a crédito, se solicitará un anticipo mínimo del 50 % del valor del crédito. Direl no financiará ninguna deuda al 100%. Y en art. 5 de las mismas políticas señala que el plazo máximo de financiamiento es de 15 días.
CAUSA	La mayor parte de las ventas se las realiza a constructores-contratistas y ellos solicitan mayor plazo de financiamiento y no realizan abonos en efectivos si no cheques posfechados. Otra de las razones es que tampoco se cumplió con el objetivo de incrementar el 50% de los clientes en relación al 2012 solo se alcanzó el 9.18%.
EFECTO	Existe una brecha desfavorable del 65.42% ya que no se realizaron las ventas en efectivo lo que generó que la entidad no pueda cubrir con sus proveedores ya que no cuenta con una liquidez estable. La entidad otorga créditos a los clientes de 94 días de financiamiento y debe cubrir con sus proveedores en un plazo de 96 días. Esta situación provoca la entidad no pueda cubrir en su totalidad con los proveedores, lo que genera que la entidad acuda a solicitar créditos bancarios.
CONCLUSIÓN	En el plan estratégico de la entidad determina que el 80% de las ventas se deben realizar en efectivo, no se cumplió con este objetivo, las ventas se las realizó a crédito, por la razón que la mayor parte de sus ventas las realiza a constructores-contratistas y son a quienes se les otorga un mayor

	plazo de financiamiento, perdiendo de esta manera liquidez y no pueda cubrir con los proveedores.
RECOMENDACIONES	<p>Al Gerente General</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Buscar nuevos clientes pero clientes finales ya que son los que consumen los acabados mientras que los constructores-contratistas consumen materiales de construcción, y a la hora del reposicionamiento los clientes finales darán la liquidez requerida, prácticamente son ventas de contado. ✓ Mayor exigencia en las condiciones de pago a los contratistas-constructores. ✓ Reducir los tiempos de entrega, generando confiabilidad a los clientes. ✓ Entregar reportes semanales a las vendedoras de la empresa con el fin de gestionar el cobro. ✓ Solicitar a los proveedores un aumentar en los plazos de pago. ✓ Reestructurar el crédito bancario a más largo plazo.
<p>Elaborador por: BRGL Fecha: 05/02/2015</p>	

EXAMEN DE AUDITORÍA INTEGRAL AL ÁREA DE VENTAS DE DIREL MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CIA.
LTDA.



CORRESPONDIENTE AL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

AUDITORÍA DE GESTIÓN

HOJA DE HALLAZGO

TÍTULO: ÍNDICE DE PERCEPCIÓN DEL CLIENTE ES ESTABLE

CONDICIÓN

En el año 2013 la empresa Direl Materiales de Construcción, formulo en su plan estratégico el siguiente objetivo Incrementar el 85% del índice de satisfacción de los clientes, en cuanto a: atención, precios, variedad de productos, calidad y entrega de mercadería.

Para evaluar el objetivo se aplicó en una muestra seleccionada de 404 clientes, empleando el IPC (índice de percepción del cliente) de los cuales se evaluaron 10 factores claves para el buen desempeño de la entidad.

A continuación se detalla los resultados obtenidos:

Nº	FACTOR	IPC
1	Calidad de atención	6.88%
2	Variedad de materiales	6.34%
3	Precio	6.93%
4	Entregas oportuna de la mercadería	6.63%
5	Plazo de financiamiento	6.17%
6	Información y promociones de mercadería	6.19%
7	Rapidez en el despacho de la mercadería	5.84%
8	Rapidez en la facturación y cobro	5.81%
9	Ubicación de la empresa	4.90%
10	Calidad del Recurso Humano	6.10%
		61.79%

La empresa alcanzo un nivel de satisfacción de 61.79% que se lo determina como estable. Respecto al 85% del objetivo establecido, la entidad alcanzo un cumplimiento del 72.69%.

CRITERIO

Se incumplió con el objetivo del plan estratégico de satisfacción de los clientes.

CAUSA

La ausencia de acciones por parte de Gerencia, para fortalecer los factores donde se presentó mayores debilidades como: la rapidez de los despachos de mercadería, facturación y cobro a los clientes, en los plazo de financiamiento y variedad de materiales. No cumplen con el plan de acción de llamar a clientes que no hayan regresado, hacer seguimiento a las

	proformas realizadas, atender rápido para evitar espera de clientes y correr el riesgo de retirarse con malas referencias, tener en orden toda la mercadería en su lugar de exhibición y diseñar un proceso para llevar controles diarios pormenorizados del stock de mercadería.
EFFECTO	Brecha desfavorable del 27.31%, manteniendo clientes insatisfechos y afectando la calidad del servicio prestado e imagen de la empresa.
CONCLUSIÓN	La ausencia de acciones por parte del Gerente General en la evaluación del nivel de satisfacción de los clientes en los factores de mayor debilidad e incumplimiento del plan de acción que es de llamar a clientes que no hayan regresado, hacer seguimiento a las proformas realizadas, atender rápido para evitar espera de clientes y correr el riesgo de retirarse con malas referencias, tener en orden toda la mercadería en su lugar de exhibición y diseñar un proceso para llevar controles diarios pormenorizados del stock de mercadería, lo que generó una brecha desfavorable del 27.21% en el índice de percepción del cliente.
RECOMENDACIONES	<p>Al Gerente general</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar estudios y evaluaciones en forma periodo sobre el nivel de satisfacción de los clientes, considerando los factores claves de éxito que permitan determinar en forma periódica con el fin de mejorar la calidad del servicio. ✓ Implantar un buzón de quejas y sugerencias, con el fin de dar a conocer a la entidad las debilidades que tienen y tomar acciones correctivas.
<p>Elaborador por: BRGL Fecha: 05/02/2015</p>	

