



UNIVERSIDAD DE CUENCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

“AUDITORÍA DE GESTIÓN APLICADA AL SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

**Tesis previa a la obtención del título de
Contador Público Auditor.**

AUTORAS:

Daysi Gabriela Bacuilima Brito
Andrea Catalina Bermeo Contreras

DIRECTORA:

Eco. CPA. Gladys Victoria Fernández Avilés

CUENCA – ECUADOR

2015



RECONOCIMIENTO DE LOS DERECHOS DE AUTOR DE LA UNIVERSIDAD DE CUENCA



Universidad de Cuenca
Clausula de derechos de autor

Yo, *Daysi Gabriela Bacuilima Brito*, autora de la tesis "AUDITORÍA DE GESTIÓN APLICADA AL SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M."", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Contador Público Auditor. El uso que la Universidad de Cuenca hiciera de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autora.

Cuenca, 27 de enero de 2016

Daysi Gabriela Bacuilima Brito

C.I.: 0105979744



RECONOCIMIENTO DE LOS DERECHOS DE AUTOR DE LA UNIVERSIDAD DE CUENCA



Universidad de Cuenca
Clausula de derechos de autor

Yo, ANDREA CATALINA BERMEO CONTRERAS, autora de la tesis "AUDITORÍA DE GESTIÓN APLICADA AL SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Contador Público Auditor. El uso que la Universidad de Cuenca hiciera de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autora.

Cuenca, 27 de enero de 2016

Andrea Catalina Bermeo Contreras

C.I.: 0302204433



RECONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDAD



Universidad de Cuenca
Clausula de propiedad intelectual

Yo, *Daysi Gabriela Bacuilima Brito*, autora de la tesis "AUDITORÍA DE GESTIÓN APLICADA AL SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, 27 de enero de 2016

Daysi Gabriela Bacuilima Brito

C.I: 0105979744



RECONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDAD



Universidad de Cuenca
Clausula de propiedad intelectual

Yo, ANDREA CATALINA BERMEO CONTRERAS, autora de la tesis "AUDITORÍA DE GESTIÓN APLICADA AL SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M."", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, 27 de enero de 2016

Andrea Catalina Bermeo Contreras

C.I: 0302204433



AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, a nuestros familiares y amigos. A la Gerente General de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M." , Ing. Noemí Pozo Cabrera, por la apertura concedida para la realización de la presente tesis, así como, a los trabajadores de la Planta Industrial Guapán por la ayuda desinteresada que nos brindaron. Finalmente, agradecemos infinitamente a la Eco. CPA. Gladys Victoria Fernández Avilés, por la paciencia y aporte para la realización de nuestra tesis.

Las Autoras



DEDICATORIA

Dedico la presenta tesis a mi esposo y compañero incondicional de vida Patricio. A mi hijo Alejandro, la meta más grande lograda en mi vida. A mis padres Jaime e Isabel por ser un apoyo incondicional. A mis hermanos Lilian y Vinicio que han sido un ejemplo en mi vida y a mi hermana Carolina para la cual deseo ser un ejemplo.

Finalmente, dedico la presente tesis a mis amigos por todo su apoyo.

Daysi Gabriela Bacuilima Brito

Dedico este trabajo de tesis a Dios por ser un pilar de incomparable fortaleza y sabiduría, lo cual siempre me inculco mi madre.

A mi padre por ser un importante apoyo tanto moral, intelectual y económico. A mis hermanos y a mi esposo Jaime, por nunca dejarme que me rinda mediante sus palabras de aliento.

Y especialmente a mi hija Jade que siempre me animaba con sus tiernas y dulces palabras y a la vez le ofrezco un ejemplo para que sepa que debe seguir adelante frente a cualquier problema por pequeño o grande que sea.

Andrea Catalina Bermeo Contreras



RESUMEN

La realización de la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.", por el periodo comprendido entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de 2013, se realizó con la finalidad de evaluar la: eficiencia, eficacia, economía y efectividad de la administración en el manejo de los recursos.

En la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán se evaluó: control interno, cumplimiento del plan operativo anual, idoneidad de los trabajadores, cumplimiento de las garantías bancarias, cumplimiento de los plazos de crédito, cumplimiento del presupuesto, distribuidores, publicidad y competencia, mediante la aplicación de las diferentes técnicas de auditoría.

Los mismos que sustentados en papeles de trabajo, nos permitieron identificar y desarrollar los hallazgos de auditoría, en donde se detallan conclusiones y recomendaciones, las mismas que implementadas por la administración, contribuirán al mejoramiento del sistema de ventas.

Palabras clave: Entidad, auditoría, gestión, ventas, eficiencia, eficacia, economía, efectividad.



ABSTRACT

The realization of the Audit Management applied to the sales system from the “Planta Industrial Guapán” of mixed economy company, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, for the period between January 1 and December 31, 2013. It was carried out in order to assess: the efficiency, the effectiveness and the economy of the administration in the management of the company resources.

In the Auditing of management to the sales system for “Planta Industrial Guapán”, it was assessed: internal control, fulfillment of the annual operating plan, workers suitability, fulfillment with bank guarantees, fulfillment with credit terms, fulfillment with the budget, distributors, advertising and competence, by means of the applying of different auditing techniques.

The same which are supported by work papers, they allowed us to identify and develop findings audit where it is presented in a detailed way the conclusions and recommendations, the same which should be implemented by the administration and they should contribute to improving the sales system.

Keywords: Entity, Audit, management, sales, efficiency, effectiveness, economy.



ABREVIATURAS UTILIZADAS

Art.	Artículo.
BIESS	Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
BNF	Banco Nacional de Fomento.
BPM	Business Process Management (Gestión de Procesos de Negocio).
C.A.	Compañía Anónima.
C3	Concretos, Casas y Construcciones.
CEMETRANS	Compañía de Transportes S.A.
CPA	Contador Público Auditor.
cm²/g	Centímetros cuadrados por gramo.
Eco.	Economista
EPCE	Empresa Pública Cementera del Ecuador.
f'c	Esfuerzo máximo del concreto.
IESS	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
Ing.	Ingeniero.
in situ	En el mismo lugar.
LOSEP	Ley Orgánica del Servicio Público.
m	Metros.
m³	Metros cúbicos.
m³/h	Metros cúbicos por hora.
mm	Milímetros.
NA	No aplicable.
NAGAS	Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas.
NTE INEN	Norma Técnica Ecuatoriana – Instituto Ecuatoriano de Normalización.
PVP	Precio de venta al público.
S.A.	Sociedad Anónima.
SIDIEC	Sistema de Información de Desarrollo Empresarial, Industrial y Corporativo.



t/d	Toneladas diarias.
TI	Tecnologías de la Información.
TMD	Toneladas Métricas Diarias.
UCEM C.E.M.	“Unión Cementera Nacional”, Compañía de Economía Mixta.
USD	Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.



ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	1
RECONOCIMIENTO DE LOS DERECHOS DE AUTOR DE LA UNIVERSIDAD DE CUENCA	2
RECONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDAD	4
AGRADECIMIENTO	6
DEDICATORIA	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
ABREVIATURAS UTILIZADAS	10
ÍNDICE DE CONTENIDOS	12
TABLA DE FIGURAS	17
TABLAS	18
INTRODUCCIÓN	22
CAPÍTULO I	23
ANTECEDENTES DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M."	23
1.2 MISIÓN	26
1.3 VISIÓN	26
1.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN	27
1.5 ESTRUCTURA DE GESTIÓN POR PROCESOS	28
1.6 FODA DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN	29
1.7 ACTIVIDADES	31
1.8 PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN	31
1.9 DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN	38
1.10 PLAN ESTRATÉGICO 2012 – 2016 DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN.	41



CAPÍTULO II	43
MARCO TEÓRICO	43
2.1 BASES CONCEPTUALES DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN	43
2.1.1 DEFINICIÓN	43
2.1.2 OBJETO	43
2.1.3 IMPORTANCIA	44
2.1.4 OBJETIVOS	44
2.1.5 ALCANCE	45
2.1.6 ENFOQUE	45
2.2. HERRAMIENTAS DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN	45
2.2.1. EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO	45
2.2.2 CONTROL INTERNO	45
2.2.3 MÉTODOS DE EVALUACIÓN	47
2.2.4 RIESGOS DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN	48
2.2.5 MUESTREO EN LA AUDITORÍA DE GESTIÓN	49
2.2.6 EVIDENCIAS SUFICIENTES Y COMPETENTES	50
2.2.7 TÉCNICAS DE AUDITORÍA	51
2.2.8 PAPELES DE TRABAJO	53
2.2.9 INDICADORES	54
2.2.10 PROCESO METODOLÓGICO DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN	56
CAPÍTULO III	58
DESARROLLO PRÁCTICO DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN	58
3.1 DIAGNÓSTICO PRELIMINAR	58
3.1.1 ORDEN DE TRABAJO	58
3.1.2 PLAN GLOBAL DE LA AUDITORÍA	61
3.1.3 PROGRAMA DEL DIAGNÓSTICO PRELIMINAR	74
3.1.4 REPORTE DEL DIAGNÓSTICO PRELIMINAR	79
3.2 PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA	101
3.2.1 PROGRAMA DE LA PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA	103
3.2.2 INFORME DE CONTROL INTERNO	106
3.2.3 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE RIESGOS DE AUDITORÍA	113



3.2.4 PROGRAMA DE LA EJECUCIÓN _____	118
3.3 EJECUCIÓN: _____	122
3.3.1 SÍNTESIS DE LA EVALUACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO ANUAL (POA) _____	122
3.3.3 COMPROBACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS GARANTÍAS BANCARIAS PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS _____	130
3.3.3 INDICADORES DE GESTIÓN _____	146
3.3.7 OBSERVACIÓN E INDAGACIÓN DE LA PUBLICIDAD _____	153
3.3.8 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA _____	155
3.4 COMUNICACIÓN DE RESULTADOS: INFORME FINAL _____	157
CAPÍTULO IV _____	200
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES _____	200
4.1 CONCLUSIONES _____	200
4.2 RECOMENDACIONES _____	205
CAPÍTULO V _____	208
ANEXOS _____	208
ANEXO 1: ESCRITURA PÚBLICA DE LA FUSIÓN DE LAS COMPAÑÍAS INDUSTRIAS GUAPÁN S.A Y CEMENTO CHIMBORAZO C.A., PARA LA CREACIÓN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.” _____	208
ANEXO 2: REGLAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE CEMENTO _____	209
ANEXO 3: POLÍTICAS DE CRÉDITO A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO EN SACOS Y CLIENTES DE CEMENTO A GRANEL ____	212
ANEXO 4: POLÍTICAS DE CRÉDITO A CLIENTES DE HORMIGÓN	214
ANEXO 5: SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD, POLÍTICA DE CRÉDITO TEMPORAL _____	216
ANEXO 6: REGLAMENTO ORGÁNICO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL POR PROCESOS: Artículo 9, Numeral 3.1, Literal a) _____	217



ANEXO 7: REGLAMENTO ORGÁNICO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL POR PROCESOS: Artículo 9, Numeral 3.3, Literal e)	218
ANEXO 8: REGLAMENTO ORGÁNICO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL POR PROCESOS: Artículo 9, Numeral 5.3.1, Literal g)	219
ANEXO 9: REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO: Artículo 16, Literal e)	220
ANEXO 10: SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD: PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE CEMENTO Y OTROS	221
ANEXO 11: GARANTÍAS BANCARIAS	224
ANEXO 12: FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS Y A GRANEL	236
ANEXO 13: FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE HORMIGÓN PREMEZCLADO	240
ANEXO 14: CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO, COSO I	243
ANEXO 15: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE RIESGOS POR COMPONENTE DEL CONTROL INTERNO	264
ANEXO 16: COMPROBACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS GARANTÍAS BANCARIAS PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS	267
ANEXO 17: COMPROBACIÓN DE LA RENOVACIÓN DE LAS GARANTÍAS BANCARIAS PARA LA VENTA DE CEMENTO A GRANEL	289
ANEXO 18: COMPROBACIÓN DEL PLAZO DE CRÉDITO PARA LA VENTA DE HORMIGÓN	300
ANEXO 19: COMPROBACIÓN CUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE CRÉDITO PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS	302
ANEXO 20: COMPROBACIÓN CUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE CRÉDITO PARA LA VENTA DE CEMENTO A GRANEL	312
ANEXO 21: ENCUESTA A LOS DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN	315



ANEXO 22: SELECCIÓN DE LOS DISTRIBUIDORES A SER ENCUESTADOS. SELECCIÓN POR PROBABILIDADES: SELECCIÓN AL AZAR A TRAVÉS DE NÚMEROS ALEATORIOS: CLASE RANDOM.

_____	317
ANEXO 23: ENCUESTAS APLICADAS _____	321
BIBLIOGRAFÍA _____	351
DISEÑO DE TESIS _____	354



TABLA DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama Estructural de la Planta Industrial Guapán.	27
Figura 2. Mina para la Explotación (1).	31
Figura 3. Mina para la Explotación (2).	32
Figura 4. Vehículos de Transportación de la Planta Industrial Guapán.	32
Figura 5. Máquina de Trituración de la Planta Industrial Guapán.	33
Figura 6. Prehomogenizador de la Planta Industrial Guapán.	33
Figura 7. Parte interna del Prehomogenizador de la Planta Industrial Guapán. ...	34
Figura 8. Molino de Crudo de la Planta Industrial Guapán.	34
Figura 9. Homogenizador de la Planta Industrial Guapán.	35
Figura 10. Horno Rotativo de la Planta Industrial Guapán.	36
Figura 11. Molienda de Acabado de la Planta Industrial Guapán.	36
Figura 12. Almacenaje y Empaque de Cemento de la Planta Industrial Guapán. ...	37
Figura 13. Técnicas de Verificación de Auditoría	52
Figura 15. Precios del Saco de Cemento en el Mercado año 2013.	155
Figura 14. Participación de Mercado, Empresas Cementeras en el Ecuador.	¡Error! Marcador no definido.
Figura 16. Procedimiento para la Venta de Cementos en Sacos y a Granel.	237
Figura 17. Procedimiento para la Venta de Hormigón.	241



TABLAS

Tabla 1	
Fortalezas y Debilidades de la Planta Industrial Guapán.....	29
Tabla 2	
Oportunidades y Amenazas de la Planta Industrial Guapán.	30
Tabla 3	
Ejes y Objetivos Estratégicos.....	41
Tabla 4	
Equipo de Trabajo.....	60
Tabla 5	
Índices o Referencias	67
Tabla 6	
Plan de Marcas.....	67
Tabla 7	
Recursos Humanos.....	71
Tabla 8	
Recursos Materiales.....	72
Tabla 9	
Cronograma de Fases y Etapas.....	73
Tabla 10	
Programa del Diagnóstico Preliminar.....	74
Tabla 11	
Plan Operativo Anual.....	82
Tabla 12	
Nómina de los Trabajadores del Sistema de Ventas.....	87
Tabla 13	
Políticas de Crédito para la Venta de Cemento en Sacos y a Granel.....	88
Tabla 14	
Políticas de Crédito para la Venta de Hormigón.....	89



Tabla 15	
Presupuesto de Venta de Cemento en Sacos y a Granel para el Año 2013.	91
Tabla 16	
Presupuesto de Venta de Hormigón Premezclado de 180 Kg/ cm ² y 210 Kg/cm ² año 2013.	92
Tabla 17	
Presupuesto de Venta de Hormigón Premezclado de 240Kg/cm ² y 300 Kg/cm ² año 2013.	93
Tabla 18.	
Seguimiento de las Recomendaciones de Auditorías Anteriores.	98
Tabla 19	
Simbología de los Flujogramas.	101
Tabla 20	
Programa de la Planificación Específica.	103
Tabla 21	
Matriz de Evaluación de Riesgos de Auditoría.	113
Tabla 22	
Programa de la Ejecución.	118
Tabla 23	
Evaluación del POA.	122
Tabla 24	
Inspección de la Idoneidad del Talento Humano del Sistema de Ventas.	125
Tabla 25	
Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento en Sacos del Cliente Centro Comercial Correa e Hijos Cía. Ltda.	130
Tabla 26	
Verificación del Cumplimiento del Plazo de Crédito para la Venta de Hormigón f'c 300 kg/cm ²	137
Tabla 27	
Rango para la Calificación de Indicadores.	146
Tabla 28	
Fórmulas de los Indicadores.	146



Tabla 29	
Cálculo de Indicadores.....	148
Tabla 30	
Observación e Indagación de la Publicidad.	153
Tabla 31	
Evaluación al Control Interno, COSO I: Entorno de Control.	243
Tabla 32	
Evaluación al Control Interno, COSO I: Evaluación de Riesgos.....	248
Tabla 33.	
Evaluación al Control Interno, COSO I: Actividades de Control.....	252
Tabla 34	
Evaluación al Control Interno, COSO I: Información y Comunicación.	256
Tabla 35	
Evaluación al Control Interno, COSO I: Seguimiento.....	260
Tabla 36	
Ponderación Total del COSO I.	263
Tabla 37	
Matriz de Evaluación de Riesgos por Componente del Control Interno.	264
Tabla 38	
Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento en Sacos del Cliente Campaña y Campaña Cía. Ltda.....	267
Tabla 39	
Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento en Sacos del Cliente Calle Carrasco Gloria Piedad.	279
Tabla 40	
Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento en Sacos del Cliente Balarezo Torres Claudia Felicia.....	284
Tabla 41	
Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento a Granel del Cliente Hormigones del Azuay Cía. Ltda.	289
Tabla 42	
Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de	



Cemento a Granel del Cliente Concretos Casas y Construcciones C3 Cía. Ltda.	296
Tabla 43	
Verificación del Cumplimiento del Plazo de Crédito para la Venta de Hormigón f' c 210kg/ cm ²	300
Tabla 44	
Verificación del Cumplimiento del Plazo de Crédito para la Venta de Cemento en Sacos.	303
Tabla 45	
Verificación del cumplimiento del plazo de crédito para la venta de cemento a granel.....	312
Tabla 46	
Distribuidores de Cemento Guapán.	317



INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.", durante el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, se realizó con la finalidad de evaluar la eficiencia, eficacia, economía y efectividad en el uso de los recursos.

La tesis está estructurada:

CAPÍTULO I: En este capítulo se detallan todos los aspectos pertinentes a los antecedentes de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M."

CAPITULO II: En este capítulo se desarrolla el marco teórico, el mismo que contiene las bases conceptuales claves para el desarrollo de la auditoría.

CAPÍTULO III: En este capítulo se detalla toda la aplicación práctica, es decir, el desarrollo de la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas.

CAPÍTULO IV: En este capítulo se detallan todas las conclusiones y recomendaciones, consecuencia de la realización de la Auditoría de Gestión.

CAPÍTULO V: Este capítulo contiene todos los anexos y papeles de trabajo que respaldan los hallazgos de auditoría.



CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M."

1. HISTORIA DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M."

La Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.", inicialmente tenía el nombre de Compañía Industrias Guapán S.A. Fue creada por Decreto Legislativo el 30 de octubre de 1954, cuya escritura de constitución es la N° 2 del 18 de julio de 1955, inscrita en la Superintendencia de Compañías del Ecuador bajo el expediente 641.

La Compañía Industrias Guapán S.A., se conformó con un capital social de 25'000.000,00 de sucres el 18 de julio de 1955.

Inicia su existencia con el aporte de la Caja del Seguro Social, hoy Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Banco Nacional de Fomento (BNF), Centro de Reconversión Económica del Austro y los Consejos Municipales de: Azogues, Biblián y Cuenca.

En el año 1969, el IESS adquiere acciones principalmente de los municipios. De esta manera, el IESS y el BNF fueron los únicos accionistas.

En razón de la Disposición Octava de la Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), publicada en el Registro Oficial 587, del 11 de mayo de 2009, que establece:



“...El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, transferirá al Banco del IESS las empresas que tenga participación o administre directamente, para que el banco efectúe las inversiones, desinversiones o transferencias que considere necesarias sobre la base de la valoración del mercado de dichas inversiones, ya sea a instituciones o empresas del sector público, y subsidiariamente a empresas privadas con mecanismos competitivos y transparentes...” (Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2009, pág. 9) .

Al cierre del ejercicio económico del año 2012, la composición del capital social, fue de 99,82% del Fideicomiso Mercantil Alianza Cementera Nacional y el 0,18% la Empresa Pública Cementera del Ecuador (EPCE).

A mediados del año 2013, el total de acciones pasaron a ser del Ministerio de Industrias y Productividad. Posteriormente, esta Cartera de Estado le cedió el total del paquete accionario a la Empresa Pública Cementera del Ecuador (EPCE), quien a su vez, en la Junta General de Accionistas, aprobó fusionar Cementos Chimborazo C.A. e Industrias Guapán S.A., para formar la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M."

La nueva compañía, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, recibió el 86% de las acciones de Cemento Chimborazo C.A. y el 100% de las acciones de Industrias Guapán S.A., manteniendo en funcionamiento las dos unidades de producción ubicadas en Riobamba y Azogues con sus dos marcas de cemento: Chimborazo y Guapán respectivamente, las mismas que se encuentran posicionadas en sus respectivos mercados. (Industrias Guapán, 2015)

La constitución de la “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, ocurrió el 18 de noviembre de 2013, con un capital social suscrito que asciende al valor de 35.323'803.356,00 USD, siendo el 95,72% público y el 4,28% propiedad de



inversionistas privados. Su mayor accionista es la EPCE, a quien le pertenece el 94,80% del capital accionario.

Esta creación se encuentra sustentada en una escritura pública e inscrita en el Registro Mercantil del cantón Riobamba con fecha 18 de noviembre de 2013.

“El domicilio principal de la “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, está ubicado en la ciudad de Riobamba y cuenta con oficinas en Azogues, Loja y Quito” (Industrias Guapán, 2015).

“En la primera Junta Extraordinaria de Accionistas, se ratificó como Gerente General a la Ing. Noemí Pozo y por tanto es la representante legal de la Unión Cementera Nacional” (Industrias Guapán, 2015).

1.1.1 ACLARACIONES ESPECIALES:

- Durante el año 2013, a pesar de la fusión de Cemento Chimborazo C.A. e Industrias Guapán S.A., se culminó con las operaciones administrativas y financieras dispuestas en la reglamentación y planificación de lo que fue Industrias Guapán S.A. Razón por la cual, para la presente tesis, se emplea el marco de referencia de la Compañía Industrias Guapán S.A.
- Para la presente tesis se denominará como trabajadores a los empleados, funcionarios y obreros de conformidad con el Art.2 del Reglamento Interno de trabajo de la Compañía Industrias Guapán S.A., que establece:

“...El presente reglamento regula las relaciones internas entre la Compañía Industrias Guapán S.A. y sus trabajadores, entendiéndose por tales a los funcionarios, empleados y obreros, a quienes en este documento se les denominará, “La Compañía” y los “trabajadores”, respectivamente...” (Reglamento Interno de Trabajo Compañía Industrias Guapán S.A., 2008, pág. 2).



- Sin embargo, cabe recalcar que el Art. 4 de la Ley Orgánica del Servicio Público (LOSEP) del Ecuador, publicada en el Registro Oficial Suplemento 294 del 06 de octubre de 2010, separa a los servidores y trabajadores, estableciendo:

“...Servidoras y servidores públicos.- Serán servidoras o servidores públicos todas las personas que en cualquier forma o a cualquier título trabajen, presten servicios o ejerzan un cargo, función o dignidad dentro del sector público...” (Ley Orgánica de Servicio Público, LOSEP, 2010, pág. 7).

“...Las trabajadoras y trabajadores del sector público estarán sujetos al Código del Trabajo...”. (Ley Orgánica de Servicio Público, LOSEP, 2010, pág. 7)

1.2 MISIÓN

“Contribuir al desarrollo económico y social de la región austral, mediante la producción y provisión de cemento y productos relacionados de alta calidad” (Industrias Guapán, 2012).

1.3 VISIÓN

Entidad de alta productividad, competencia y con valor económico creciente; de reconocido prestigio por la calidad de sus productos, por su excelente servicio al cliente, por su cultura de conservación del medio ambiente, por sus relaciones laborales proactivas; y con personal profundamente comprometido con la misión de la entidad. (Industrias Guapán, 2012)



1.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN

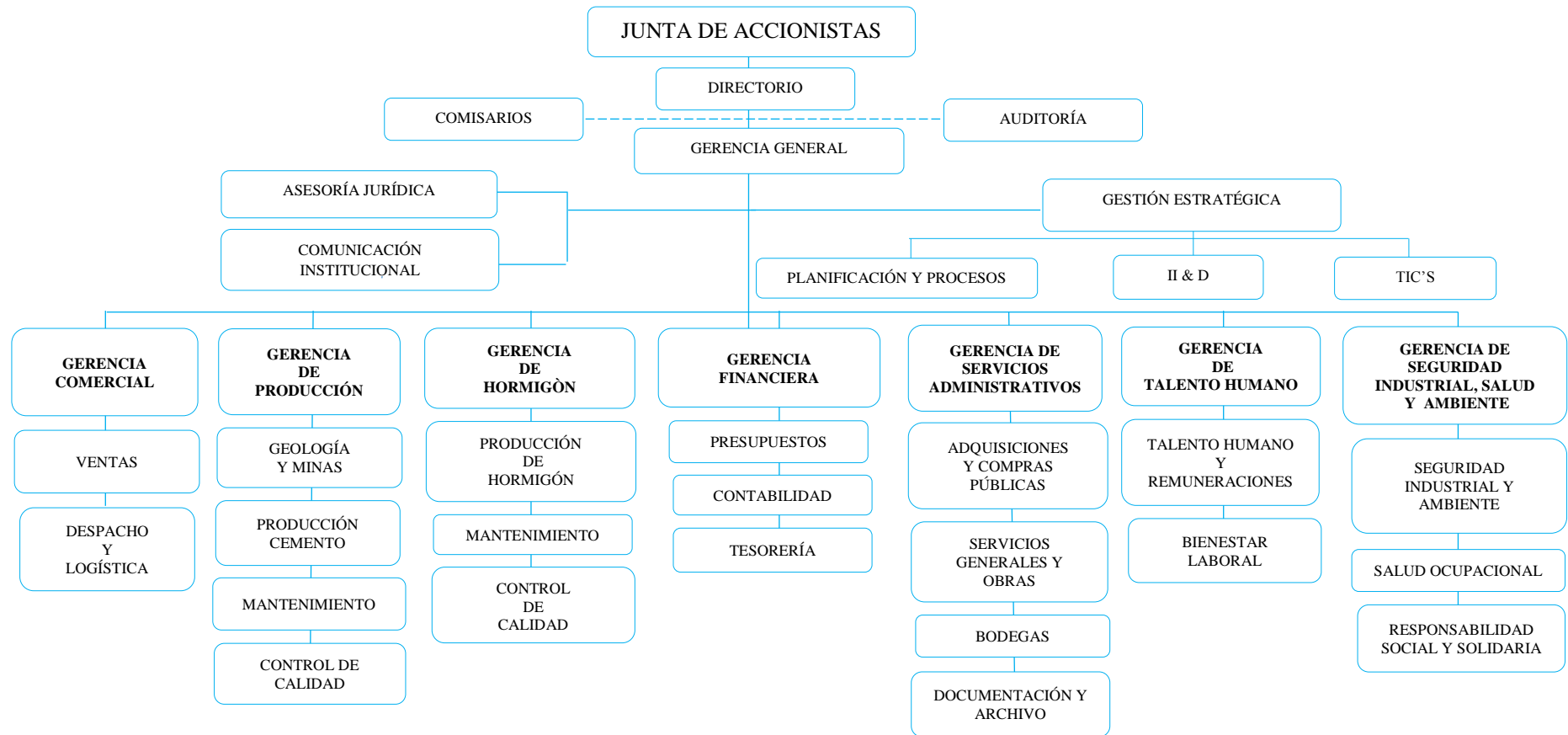


Figura 1. Organigrama Estructural de la Planta Industrial Guapán.

FUENTE: (Industrias Guapán, 2012).

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



1.5 ESTRUCTURA DE GESTIÓN POR PROCESOS

1.5.1 PROCESOS GOBERNANTES

Son los procesos que proporcionan políticas y directrices a todos los procesos internos de la entidad para poder cumplir con los objetivos institucionales.

- Directorio
- Gerencia General

1.5.2 PROCESOS AGREGADORES DE VALOR

Son los procesos esenciales de la entidad, destinados a llevar a cabo las actividades que permitan ejecutar efectivamente las políticas y estrategias relacionadas con la calidad de los productos o servicios que ofrecen a sus clientes.

- Gerencia Comercial.
- Gerencia de Producción.
- Gerencia de Hormigón.

1.5.3 PROCESOS HABILITANTES

Son aquellos que apoyan a los procesos gobernantes y agregadores de valor, se encargan de proporcionar trabajadores competentes, reducir los riesgos del trabajo, proveer de materia prima, materiales, equipos y herramientas, mantener las condiciones de operatividad y funcionamiento de la entidad, coordinar y controlar la eficacia del desempeño administrativo y optimizar los recursos disponibles.

1.5.4 PROCESOS HABILITANTES DE ASESORÍA

- Auditoría Interna.



- Asesoría Jurídica.
- Comunicación Institucional.
- Gestión Estratégica.

1.5.5 PROCESOS HABILITANTES DE APOYO

- Gerencia Financiera.
- Gerencia de Talento Humano.
- Gerencia de Servicios Administrativos.
- Gerencia de Seguridad Industrial, Salud y Ambiente.

1.6 FODA DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN

1.6.1 FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN

Tabla 1

Fortalezas y Debilidades de la Planta Industrial Guapán.

Fortalezas Internas	Debilidades Internas
<ul style="list-style-type: none">➤ Experiencia en la industria del cemento.➤ Productos de calidad.➤ Depósitos de caliza en Méndez.➤ Compañía con una sólida estructura económica financiera.➤ Trabajadores capacitados, especializados y profesionalizados.➤ Capacidad de apalancamiento	<ul style="list-style-type: none">➤ Capacidad instalada subutilizada en producción de clinker.➤ Capacidad limitada de producción de cemento.➤ Consumo específico de energía eléctrica elevado.➤ Infraestructura física no funcional y limitada.➤ Ausencia de un sistema de gestión estratégico.➤ Alto costo de materias primas y fabricación.



	<ul style="list-style-type: none">➤ Escaso compromiso y motivación del talento humano.➤ Inexistencia de reservas de materias primas cercanas.➤ Respuesta inoportuna para la toma de decisiones de la alta dirección.➤ Ubicación de la planta industrial en zona urbana.➤ Comunicación inoportuna hacia todos los niveles de la organización.➤ Carencia de capacidad de transporte propio de materias primas.➤ Limitada infraestructura logística de producción, operación y venta de hormigón.
--	--

FUENTE: Sistema de Planificación y Procesos de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

1.6.2 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN

Tabla 2

Oportunidades y Amenazas de la Planta Industrial Guapán.

Oportunidades Externas	Amenazas Externas
<ul style="list-style-type: none">➤ Desarrollo tecnológico en el sector cementero.➤ Planes de inversión en obra pública.➤ Sostenido crecimiento de la demanda.➤ Uso de combustibles alternativos.➤ Patrocinio gubernamental.➤ Diversificación de productos derivados del cemento y hormigón.	<ul style="list-style-type: none">➤ Eliminación de subsidios para la energía.➤ Incremento de los costos de transporte.➤ Exigencias de apoyo comunitario desproporcionadas.➤ Posición dominante del mercado por parte de la competencia.

<ul style="list-style-type: none">➤ Ubicación estratégica de la planta actual para el mercado del austro.➤ Incrementar la producción de clinker y cemento con una planta en Méndez.➤ Ganar participación de mercado de hormigón con una nueva planta en Cuenca.	<ul style="list-style-type: none">➤ Regulaciones ambientales estrictas.
---	---

FUENTE: Sistema de Planificación y Procesos de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

1.7 ACTIVIDADES

La principal actividad de la Planta Industrial Guapán es la producción, industrialización y comercialización de cemento y hormigón, en su planta industrial que tiene una capacidad instalada de 1.100 t/d y una planta automática de dosificación de hormigón premezclado con una capacidad nominal para el suministro de 40 m³/h. Su área de influencia de mercado se encuentra básicamente en la zona austral del país.

1.8 PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN

1.8.1 EXPLOTACIÓN



Figura 2. Mina para la Explotación (1).

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)



Figura 3. Mina para la Explotación (2).

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)

Con esta etapa se inicia el proceso productivo, se utiliza tecnología y herramientas que permiten ejercer el trabajo de explotación en la mina La Cría que se encuentra en la parroquia Guapán y la mina Greta Piedad en el cantón Santiago de Méndez.

Este proceso se realiza con una óptima seguridad evitando que los riesgos tales como los sismos se proyecten a zonas aledañas.

A partir de esta etapa, inicia el abastecimiento de la materia prima para la elaboración del cemento.

1.8.2 TRANSPORTE

Esta etapa consiste en el transporte de las materias primas que generalmente se realiza mediante una flota de transporte y carga compuesta por excavadoras, cargadoras frontales y camiones de volteo.



Figura 4. Vehículos de Transportación de la Planta Industrial Guapán.

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)

1.8.3 TRITURACIÓN

El proceso industrial se inicia con la reducción del tamaño de la materia prima originaria desde las canteras, fragmentando rocas con dimensiones de 1.000 mm hasta reducir las casi en la totalidad su tamaño, mediante un triturador de martillos alcanzando una dimensión de 25 mm.



Figura 5. Máquina de Trituración de la Planta Industrial Guapán.

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)

1.8.4 PREHOMOGENIZACIÓN

La tecnología o maquinaria se encuentra dentro de un cobertizo de forma circular y consta de un apilador. Este espacio es destinado para el almacenamiento del material triturado y también aquí se realiza la mezcla de la materia prima, la cual es indispensable para garantizar la homogeneidad del producto.



Figura 6. Prehomogenizador de la Planta Industrial Guapán.

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)



Figura 7. Parte interna del Prehomogenizador de la Planta Industrial Guapán.

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)

1.8.5 MOLIENDA DE CRUDO

El propósito de esta área es determinar y preparar la materia prima conforme los requerimientos físico-químicos para la preparación del clinker de cemento.

El equipo primordial es un molino de bolas horizontal, que consta de una cámara de admisión y secado, dos cámaras de molienda con descarga central periférica y un circuito de recirculación de material.



Figura 8. Molino de Crudo de la Planta Industrial Guapán.

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)

1.8.6 HOMOGENIZACIÓN

El producto de la molienda de crudo es transportado hasta dos silos de homogenización, que tienen una capacidad de 2.340 m^3 , los mismos que tienen la ocupación de realizar la mezcla de la harina cruda para optimizar la homogeneidad del material. Esta labor se la ejecuta mediante la inyección de aire a presión para que en el interior de los silos empiece la mezcla del polvo.

Una vez terminado el proceso de homogenización, el material es transportado hacia los silos de almacenamiento, estos están situados bajo los silos de homogenización y cuentan con una capacidad de 4.540 m^3 y también se encuentra un sistema de dosificación para la alimentación del horno.



Figura 9. Homogenizador de la Planta Industrial Guapán.

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)

1.8.7 CLINKERIZACIÓN Y ENFRIAMIENTO

Es el sitio imprescindible del proceso de producción de cemento; el equipo primordial es el horno rotativo, con una cabida de producción de 1.100 TMD de clinker para cemento. Tiene un diámetro de 4,11 m y 57,91 m de longitud, revestido con material refractario, el horno se apoya en tres bases con aros y rodillos que permiten el movimiento.

Parte significativa del proceso de clinkerización es el enfriamiento, consta de un parrillado metálico que produce la descarga del material enfriado por la transmisión de temperatura por la inyección de aire frío con cuatro ventiladores, este reduce la temperatura de 1.200 °C a 80 °C.



Figura 10. Horno Rotativo de la Planta Industrial Guapán.

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)

1.8.8 MOLIENDA DE ACABADO

Esta es la parte final del proceso de fabricación, en este sitio se dosifica y se muele el clinker con el yeso y aditivos del cemento. Su maquinaria principal es el molino de bolas.



Figura 11. Molienda de Acabado de la Planta Industrial Guapán.

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)

1.8.9 EMPAQUE Y DESPACHO DEL CEMENTO

Para la venta de cemento al público, se cuenta con un área moderna de empaque; el peso del saco del cemento está legitimado por balanzas digitales y vigiladas por sistemas electrónicos con tecnología de punta.



Figura 12. Almacenaje y Empaque de Cemento de la Planta Industrial Guapán.

FUENTE: (Planta Industrial Guapán, 2013)

1.8.10 PROTECCIÓN AMBIENTAL

La Planta Industrial Guapán está comprometida a actualizar permanentemente su posición con relación a la protección del medio ambiente adaptándose a la evolución de la tecnología y a las nuevas legislaciones ambientales.

A inicios del mes de agosto de 2004, con la finalidad de disminuir la polución, se aprueba el proyecto de colocación de un filtro colector de mangas para que el polvo debido a la explotación y fabricación del cemento no se propague a la parroquia Guapán y a la ciudad de Azogues, zonas aledañas a la planta.

La planta cuenta con equipos de reciclaje de materiales y desecho como parte del compromiso de cuidado y respeto con el medio ambiente.



1.9 DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN

1.9.1 CEMENTO PORTLAND PUZOLÁNICO TIPO IP

El cemento es un material de construcción en polvo que al mezclarlo con el agua forma una pasta espesa y que al contacto con el medio ambiente se endurece.

El principal tipo de cemento que produce la Planta Industrial Guapán es el cemento portland que es el más común y por lo tanto el más usado.

Nos referimos a cemento portland cuando se pulveriza el yeso conjuntamente con diferentes aditivos y el clinker, este último se forma de la mezcla de caliza y arcilla y se los calcina a una temperatura de entre 1.200 °C y 1.300°C.

La planta estudia en su entorno la materia prima y el proceso productivo en los laboratorios in situ, para que los clientes obtengan un producto de altos estándares.

Conjuntamente con el equipo humano debidamente capacitado, abastecen su producto a nivel nacional.

1.9.2 CARACTERÍSTICAS

El cemento que comercializa Planta Industrial Guapán consta con las siguientes características:

- Su composición consiste en: clinker, caliza, yeso y puzolana.
- Consta con la propiedad de blaine o finura, cuya unidad de medida es cm^2/g .
- El cemento pasa por un tamiz de 45 micras en el cual debe quedar retenido un porcentaje menor al 5% del volumen tamizado.



- Se somete a pruebas de expansión, las cuales consisten en emular condiciones en las que se pone presión al hormigón para determinar el nivel de expansión la cual según la norma NTE INEN 490 debe llegar a un porcentaje máximo de 0.8%.
- El tiempo de fraguado inicial, es decir, el momento en el que la mezcla del cemento empieza a perder plasticidad esta entre los 150 y 180 minutos.
- El contenido de aire en el mortero según la norma NTE INEN 490 debe llegar a un porcentaje máximo de 12% del volumen en el saco de cemento, esto se refiere a que el cemento no queda compacto por el aire que en el contiene, por lo general este resultado para el cemento que fabrica Planta Industrial Guapán es menor al 4%.
- Cuenta con resistencia a la compresión.

1.9.3 HORMIGÓN

El hormigón es un material de construcción, su principal componente es el cemento que hidratado con agua y otros componentes como arena, grava o piedra machacada forman el hormigón. La planta abastece de hormigón premezclado principalmente a las provincias del Azuay y Cañar.

La Planta Industrial Guapán dispone actualmente de 12 mixers o máquinas mezcladoras, para su transporte que abarca entre 7 m³ y 11 m³ de hormigón, volúmenes que permiten el abastecimiento de grandes proyectos.

1.9.4 CARACTERÍSTICAS

El hormigón que produce Planta Industrial Guapán tiene las siguientes características:

- Cuenta con resistencia a la compresión.
- Cuenta con flexión para la edificación de vías.

Los agregados que lo conforman son los siguientes:



- Arena lavada del cantón Paute de la provincia del Azuay.
- Ripio triturado de $\frac{3}{4}$: se utiliza esta dimensión de ripio cuando el hormigón es para bombeo, es decir, el hormigón es trasladado desde el mixer, mediante un camión de bomba hacia el lugar donde se realiza la construcción, comúnmente se usa para lozas o para edificaciones.
- Ripio triturado de $1 \frac{1}{4}$: se emplea esta dimensión de ripio cuando el vertido del hormigón va a ser directo del mixer, por ejemplo para carreteras.
- Aditivos plastificantes.

La Planta Industrial Guapán actúa como dosificadora y el mixer realiza el proceso de mezclado.

1.9.5 TIPOS DE HORMIGÓN

La Planta Industrial Guapán oferta los siguientes tipos de hormigón:

- Hormigón f'c. 180kg./cm^2
- Hormigón f'c. 140kg./cm^2
- Hormigón f'c. 210kg./cm^2
- Hormigón f'c. 280kg./cm^2
- Hormigón f'c. 240kg./cm^2
- Hormigón f'c. 250kg./cm^2
- Hormigón f'c. 300kg./cm^2
- Hormigón f'c. 360kg./cm^2



1.10 PLAN ESTRATÉGICO 2012 – 2016 DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN.

Tabla 3

Ejes y Objetivos Estratégicos.

Nº	Eje Estratégico	Objetivos Estratégicos
1.	Productividad sistémica basada en innovación tecnológica y eficiencia energética.	<ul style="list-style-type: none">a. Reducir la variabilidad del proceso de fabricación del clinker (desviación estándar) en la composición química de la mezcla de materias primas.b. Incrementar las reservas probadas de caliza en 70'000.000,00 t, con título superior al 96%.c. Incrementar la capacidad de producción de clinker y cemento hasta 3.500 t/d hasta el 2016.d. Incrementar la producción y venta de cemento en el periodo 2012 – 2016 en un 20%.e. Reducir en 5% el costo de la matriz energética hasta el año 2015.f. Reducir los costos de transportación de materias primas en un 20% hasta el 2015.
2.	Equidad Empresarial y Responsabilidad Social-Ambiental.	<ul style="list-style-type: none">a. Certificación de los sistemas integrados de: calidad, ambiente, seguridad y salud con la implementación del Sistema de Responsabilidad Social, Gestión de la Energía y Talento Humano.b. Implementación del Sistema de Gerenciamiento de Recursos Empresariales en tres años.
3.	Satisfacción y generación de valor para los clientes	<ul style="list-style-type: none">a. Incrementar la participación en el mercado del hormigón en la provincia del Azuay y Cañar en un 6% anual hasta el 2016.b. Incrementar la participación de mercado regional de ventas en toneladas de cemento en: Azuay, Cañar, Loja, Morona Santiago y Zamora



		<p>Chinchi en un 33% hasta el 2015, en función de la producción.</p> <p>c. Fortalecer las relaciones con los grupos de interés claves: clientes, proveedores, cadena de distribución de los productos, comunidades y gobiernos locales</p>
--	--	--

FUENTE: Sistema de Planificación y Procesos de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 BASES CONCEPTUALES DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN

2.1.1 DEFINICIÓN

Es la acción fiscalizadora que se dirige a examinar y evaluar el control interno y la gestión, utilizando los recursos humanos de carácter multidisciplinario, el desempeño de una institución, ente contable, o la ejecución de programas y proyectos, con el fin de determinar si dicho desempeño, o ejecución, se está realizando, o se ha realizado, de acuerdo a principios y criterios de economía, efectividad y eficiencia. (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 6)

“Este tipo de auditoría examinará y evaluará los resultados originalmente esperados y medidos de acuerdo con los indicadores institucionales y de desempeño pertinentes” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 6)

2.1.2 OBJETO

“Constituirán objeto de la Auditoría de Gestión: el proceso administrativo, las actividades de apoyo, financieras y operativas; la eficiencia, efectividad y economía en el empleo de los recursos humanos, materiales, financieros, ambientales, tecnológicos y de tiempo; y, el cumplimiento de las atribuciones, objetivos y metas institucionales” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 6).



2.1.3 IMPORTANCIA

“La Auditoría de Gestión a las entidades y organismos del sector público, determina el grado de efectividad en el logro de las metas y objetivos programados, los recursos utilizados para alcanzar dichos resultados y el nivel de eficiencia; estos elementos constituyen la base para realizar una Auditoría de Gestión con un enfoque integral” (Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión, 2011, pág. 8).

2.1.4 OBJETIVOS

- “Establecer el grado de cumplimiento de las facultades, objetivos y metas institucionales” (Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión, 2011, pág. 8).
- “Determinar la eficiencia, eficacia, economía, impacto y legalidad en el manejo de los recursos humanos, materiales, financieros, ambientales, tecnológicos y de tiempo” (Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión, 2011, pág. 8).
- “Proporcionar una base para mejorar la asignación de recursos y la administración de éstos” (Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión, 2011, pág. 9).
- “Orientar a la administración en el establecimiento de procesos, tendientes a brindar información sobre el desarrollo de metas y objetivos específicos y mensurables” (Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión, 2011, pág. 9).
- “Evaluar el cumplimiento de las disposiciones legales, normativas y reglamentarias aplicables, así como las políticas, planes y programas establecidos” (Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión, 2011, pág. 9).
- “Determinar el grado en que el organismo y sus servidores controlan y evalúan la calidad tanto de los servicios que presta, como de los bienes que adquiere” (Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión, 2011, pág. 9).



- “Medir el grado de confiabilidad y calidad de la información financiera y operativa” (Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión, 2011, pág. 9).

2.1.5 ALCANCE

“La Auditoría de Gestión puede examinar todas las operaciones o actividades de una entidad o parte de ellas, en un período determinado” (Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión, 2011, pág. 9).

2.1.6 ENFOQUE

“El enfoque y orientación de la Auditoría de Gestión, determina que el examen deberá dirigir su ámbito de acción a los objetivos trazados, poniendo énfasis en los objetivos estratégicos que están directamente relacionados con la misión de la entidad” (Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión, 2011, pág. 9).

2.2. HERRAMIENTAS DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN

2.2.1. EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO

“Para la ejecución de Auditoría de Gestión, es necesario la conformación de un equipo multidisciplinario que dependiendo de la naturaleza de la entidad y de las áreas a examinarse, a más de los auditores profesionales podría estar integrado por especialistas en otras disciplinas” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 42).

2.2.2 CONTROL INTERNO

“El control interno es un proceso integral aplicado por la máxima autoridad, la dirección y el personal de cada entidad, que proporciona seguridad razonable para el logro de los objetivos institucionales y la protección de los recursos públicos”



(Normas de Control Interno, 2009, pág. 1).

2.2.2.1. OBJETIVOS

- “Promover la eficiencia, eficacia y economía de las operaciones bajo principios éticos y de transparencia” (Normas de Control Interno, 2009, pág. 2).
- “Garantizar la confiabilidad, integridad y oportunidad de la información” (Normas de Control Interno, 2009, pág. 2).
- Cumplir con las disposiciones legales y la normativa de la entidad para otorgar bienes y servicios públicos de calidad” (Normas de Control Interno, 2009, pág. 2).
- “Proteger y conservar el patrimonio público contra pérdida, despilfarro, uso indebido, irregularidad o acto ilegal” (Normas de Control Interno, 2009, pág. 2).

2.2.2.2 COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO

2.2.2.2.1 AMBIENTE DE CONTROL

El ambiente o entorno de control es el conjunto de circunstancias y conductas que enmarcan el accionar de una entidad desde la perspectiva del control interno. Es fundamentalmente la consecuencia de la actitud asumida por la alta dirección y por el resto de las servidoras y servidores, con relación a la importancia del control interno y su incidencia sobre las actividades y resultados. (Normas de Control Interno, 2009, pág. 2 y 3)

2.2.2.2.2 EVALUACIÓN DE RIESGOS

“La máxima autoridad establecerá los mecanismos necesarios para identificar, analizar y tratar los riesgos a los que está expuesta la organización para el logro de sus objetivos” (Normas de Control Interno, 2009, pág. 6).



2.2.2.2.3 ACTIVIDADES DE CONTROL

La máxima autoridad de la entidad y las servidoras y servidores responsables del control interno de acuerdo a sus competencias, establecerán políticas y procedimientos para manejar los riesgos en la consecución de los objetivos institucionales, proteger y conservar los activos y establecer los controles de acceso a los sistemas de información (Normas de Control Interno, 2009, pág. 8).

2.2.2.2.4 INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

“La máxima autoridad y los directivos de la entidad, deben identificar, capturar y comunicar información pertinente y con la oportunidad que facilite a las servidoras y servidores cumplir sus responsabilidades” (Normas de Control Interno, 2009, pág. 78).

2.2.2.2.5 SEGUIMIENTO

“La máxima autoridad y los directivos de la entidad, establecerán procedimientos de seguimiento continuo, evaluaciones periódicas o una combinación de ambas para asegurar la eficacia del sistema de control interno” (Normas de Control Interno, 2009, pág. 79).

2.2.3 MÉTODOS DE EVALUACIÓN

Los métodos para evaluar el control interno son:

2.2.3.1 CUESTIONARIOS

“Consiste en diseñar cuestionarios a base de preguntas que deben ser contestadas por los funcionarios y personal responsable, de las distintas áreas de la entidad bajo auditoría” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 55).



Las preguntas son formuladas de tal forma que la respuesta afirmativa indique un punto óptimo en la estructura de control interno y que una respuesta negativa indique una debilidad y un aspecto no muy confiable; algunas preguntas probablemente no resulten aplicables, en ese caso, se utiliza las letras NA (no aplicable). (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 55)

2.2.3.2. FLUJOGRAMAS

“El flujograma es la representación gráfica secuencial del conjunto de operaciones relativas a una actividad o sistema determinado, su conformación se la realiza a través de símbolos convencionales” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 89).

2.2.3.3. DESCRIPTIVO O NARRATIVO

“Consiste en la descripción detallada de los procedimientos más importantes y las características del sistema que se está evaluando; esas explicaciones se refieren a funciones, procedimientos, registros, formularios, archivo, trabajadores y departamentos que intervienen en el sistema” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 58).

2.2.4 RIESGOS DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN

2.2.4.1. RIESGO INHERENTE

“Es la posibilidad de errores o irregularidades en la información financiera, administrativa u operativa, antes de considerar la efectividad de los controles internos diseñados y aplicados por el ente” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 99).



2.2.4.2. RIESGO DE CONTROL

Está asociado con la posibilidad de que los procedimientos de control interno, incluyendo a la unidad de auditoría interna, no puedan prevenir o detectar los errores e irregularidades significativas de manera oportuna (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 99).

2.2.4.3. RIESGO DE DETECCIÓN

Existe al aplicar los programas de auditoría, cuyos procedimientos no son suficientes para descubrir errores o irregularidades significativas (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 99).

2.2.5 MUESTREO EN LA AUDITORÍA DE GESTIÓN

“El muestreo es el proceso de determinar una muestra representativa que permita concluir sobre los hallazgos obtenidos en el universo de operaciones” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 63).

“El muestreo en auditoría, es la aplicación de un procedimiento de auditoría a menos del 100% de las partidas dentro de un grupo de operaciones, con el propósito de evaluar alguna característica del grupo” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 63).

2.2.5.1 TÉCNICAS DE MUESTREO

2.2.5.1.1 NO ESTADÍSTICOS

“En este tipo de muestreo el tamaño, selección y evaluación de las muestras son completamente subjetivas, se sustentan en una base de juicio personal” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 65).



2.2.5.1.2 ESTADÍSTICOS

“En este muestreo se aplican técnicas estadísticas para el diseño, selección y evaluación de la muestra” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 65).

2.2.6 EVIDENCIAS SUFICIENTES Y COMPETENTES

“Las evidencias de auditoría constituyen los elementos de prueba que obtiene el auditor sobre los hechos que examina y cuando éstas son suficientes y competentes, son el respaldo del examen y sustentan el contenido del informe” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 66).

2.2.6.1 ELEMENTOS

Para que sea una evidencia de auditoría, se requiere la unión de dos elementos:

2.2.6.1.1 EVIDENCIAS SUFICIENTES

“Cuando éstas son en la cantidad y en los tipos de evidencia, que sean útiles y obtenidas en los límites de tiempo y costos razonables” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 66).

2.2.6.1.2 EVIDENCIAS COMPETENTES

“Cuando, de acuerdo a su calidad, son válidas y relevantes” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 66).



2.2.6.2 CLASES

Las evidencias de auditoría pueden ser:

2.2.6.2.1 FÍSICA

“Que se obtiene por medio de una inspección y observación directa de actividades, documentos y registros” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 67).

2.2.6.2.2 TESTIMONIAL

“Que es obtenida en entrevistas cuyas respuestas son verbales y escritas, con el fin de comprobar la autenticidad de un hecho” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 67).

2.2.6.2.3 DOCUMENTAL

“Son los documentos logrados de fuente externa o ajena la entidad” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 67).

2.2.6.2.4 ANALÍTICA

“Es la resultante de computaciones, comparaciones con disposiciones legales, raciocinio y análisis” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 67).

2.2.7 TÉCNICAS DE AUDITORÍA

El auditor debe sustentar su criterio profesional, para ello debe usar herramientas con las cuales va a obtener evidencia. A continuación se detalla las siguientes técnicas de verificación que puede usar el auditor.

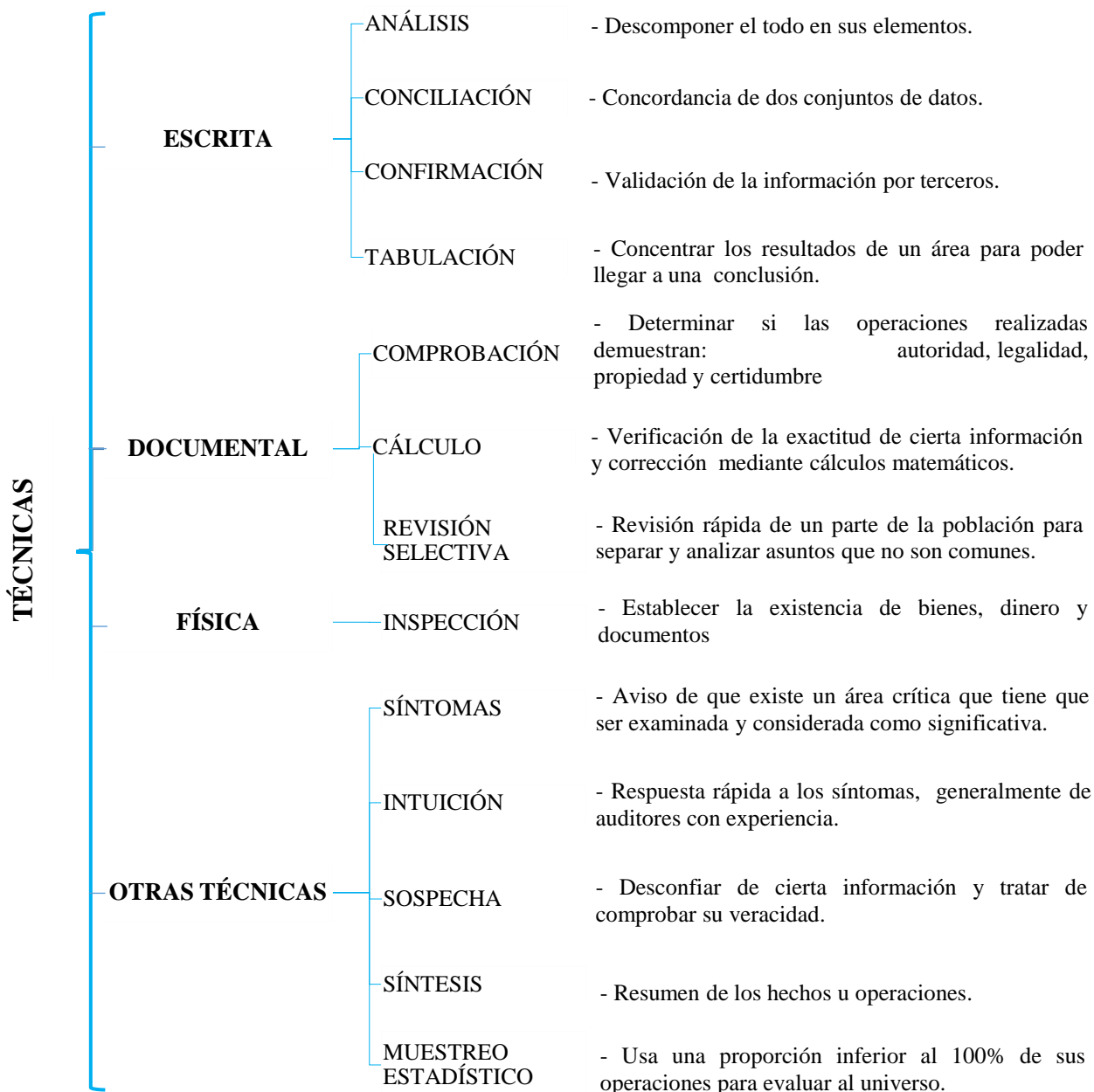


Figura 13. *Técnicas de Verificación de Auditoría*

FUENTE: (Fernández, 2013)

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



2.2.8 PAPELES DE TRABAJO

Es el conjunto de cédulas y documentos elaborados u obtenidos por el auditor durante el curso del examen, desde la planificación preliminar, la planificación específica y la ejecución de la auditoría, sirven para evidenciar en forma suficiente, competente y pertinente el trabajo realizado por los auditores y respaldar sus opiniones, constantes en los hallazgos, las conclusiones y las recomendaciones presentadas en los informes. (Manual de Auditoría Financiera Gubernamental, 2001, pág. 230)

Los papeles de trabajo deben ser organizados y archivados de dos maneras:

2.2.8.1 ARCHIVO PERMANENTE

“El archivo permanente contiene información de interés o utilidad para más de una auditoría o necesarias para auditorías subsiguientes” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 73).

2.2.8.2 ARCHIVO CORRIENTE

“En el archivo corriente se guardan los papeles de trabajo relacionados con la auditoría específica de un periodo” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 74).

2.2.8.3 ÍNDICES Y REFERENCIACIÓN

En los papeles de trabajo se debe emplear índices y referenciación.

La codificación de índices y referencias en los papeles de trabajo pueden ser: alfabética, alfanumérica y numérica.



2.2.8.4 MARCAS DE AUDITORÍA

“Las marcas de auditoría son signos o símbolos convencionales que utiliza el auditor, para identificar el tipo de procedimiento, tarea o pruebas realizadas en la ejecución de la auditoría” (Manual de Auditoría Financiera Gubernamental, 2001, pág. 236).

2.2.9 INDICADORES

2.2.9.1 CONCEPTO

“El indicador se define como la referencia numérica generada a partir de una o varias variables, que muestra aspectos de desempeño de la unidad auditada” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 83).

“Esta referencia, al ser comparada con un valor estándar, interno o externo a la organización, podría indicar posibles desviaciones con respecto a las cuales la administración deberá tomar decisiones” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 83).

2.2.9.2 UTILIZACIÓN DE INDICADORES

El uso de los indicadores en la auditoría, permite medir:

- “La eficiencia y economía en el manejo de los recursos” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 83).
- “Las cualidades y características de los bienes producidos o servicios prestados (eficacia)” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 83).



- “El grado de satisfacción de las necesidades de los usuarios o clientes a quienes van dirigidos (calidad)” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 83).

2.2.9.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS INDICADORES

- “Ser relevante o útil para la toma de decisiones” (Peña, 2014).
- “Libre de presión personal “ (Peña, 2014).
- “Aceptado razonablemente por la organización” (Peña, 2014).
- “Deben ser sencillos” (Peña, 2014).
- “Un indicador facilita el control y el autocontrol “ (Peña, 2014).
- “Los indicadores deben promover la calidad de la organización” (Peña, 2014).

2.2.9.4 CLASIFICACIÓN

Los indicadores de gestión se clasifican en:

2.2.9.4.1 CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS

Los indicadores cuantitativos son valores y cifras que se establecen periódicamente de los resultados de las operaciones; por su parte, los indicadores cualitativos son aquellos que permiten tener en cuenta la heterogeneidad, las amenazas y las oportunidades del entorno organizacional; permite además evaluar, con un enfoque de planeación estratégica, la capacidad de gestión de la dirección y de más niveles de la organización. (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 84)

2.2.9.4.2 DE USO UNIVERSAL

“Son indicadores de gestión universalmente conocidos y utilizados para medir la eficiencia, la eficacia, las metas, los objetivos y en general el cumplimiento de la



misión institucional” (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 84).

2.2.9.4.3 GLOBALES, FUNCIONALES Y ESPECÍFICOS

Los indicadores globales son aquellos que miden los resultados en el ámbito de institución y la calidad del servicio que proporciona a los distintos usuarios.

Los indicadores funcionales miden los resultados por función o actividad, los mismos que deben ser medidos por sus propias características.

Finalmente, los indicadores específicos se refieren a una función determinada, un área o un proceso en particular (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001).

2.2.10 PROCESO METODOLÓGICO DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN

2.2.10.1 PLANIFICACIÓN

“Esta es la primera fase de la Auditoría de Gestión, la misma que se inicia con la orden de trabajo” (Peña, 2014).

Está constituida de las siguientes fases:

2.2.10.1.1 DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

Esta fase está enfocada al conocimiento o actualización sobre el sistema a ser auditado, la familiarización del equipo de auditoría de las actividades sustantivas y adjetivas del sistema. Con la finalidad de obtener un reporte de esta fase, la estructuración de los papeles de trabajo y el programa de la planificación específica. (Peña, 2014)



2.2.10.1.2 PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA

En esta fase se evalúa el sistema de control interno, se evalúa y califica el riesgo de auditoría, así como, se identifican las áreas críticas y se establece el enfoque de la auditoría. Con esto se obtiene: un informe de la evaluación del control interno, la matriz de calificación del riesgo, los papeles de trabajo y el programa de la ejecución. (Peña, 2014)

2.2.10.2 EJECUCIÓN

“Esta fase se orienta a la aplicación de las pruebas y procedimientos de auditoría, en conformidad con el enfoque, para establecer la: eficacia, eficiencia y economía. Así como, la identificación y el desarrollo de los hallazgos” (Peña, 2014).

2.2.10.3 COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

“En esta fase se comunican los resultados, se terminan las labores de la auditoría y se entrega el informe” (Peña, 2014).



CAPÍTULO III

DESARROLLO PRÁCTICO DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN APLICADA AL SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M."

3.1 DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

3.1.1 ORDEN DE TRABAJO

PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M."

ORDEN DE TRABAJO N° AI-01-14

FECHA: 20 de octubre de 2014

ASUNTO: Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M."

DE: Eco. Pedro Pinto, Auditor Supervisor.

PARA: Eco. Jorge Ortega, Auditor Jefe del Equipo de Trabajo.

3.1.1.1 ORIGEN O MOTIVOS DE LA AUDITORÍA

La Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.", por el periodo comprendido entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de 2013, se realizó con oficio dirigido a la Gerente General Ing. Noemí Pozo, con fecha de aprobación 17 de septiembre de 2014.



3.1.1.2 OBJETIVO GENERAL

Verificar que el sistema de ventas cumple con los objetivos y metas planteados, así como, sus actividades se realicen con eficiencia, eficacia, economía y efectividad.

3.1.1.3 ALCANCE

En la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas se analizará: procedimientos, coordinación con otras áreas relacionadas, planes operativos, talento humano, garantías bancarias, plazos de crédito, presupuestos, distribuidores, publicidad y mercado.

3.1.1.4 OBJETIVOS PARTICULARES

- Verificar que los procedimientos se realicen de acuerdo a la acción de ventas, facilitando su consecución.
- Comprobar la coordinación existente con: tesorería, producción y otras áreas relacionadas, con la finalidad de conseguir celeridad en las ventas y para que exista continuidad en el abastecimiento del producto.
- Verificar si el talento humano del sistema de ventas está capacitado para el desempeño de la función encomendada.
- Verificar que las garantías bancarias se estén renovando oportunamente.
- Verificar el cumplimiento de los plazos de crédito para la venta de los productos de la entidad.
- Comprobar que se estén alcanzado los objetivos y metas establecidos en los planes operativos y presupuestos de ventas.
- Comprobar que los distribuidores cumplan con las condiciones de venta establecidas por la entidad.
- Verificar que la entidad realiza publicidad para promover la venta de sus productos.



- Verificar que los precios de los productos de la entidad sean competitivos en el mercado.

3.1.1.5 PRIORIDAD O ÉNFASIS

En la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas, se pondrá énfasis en el cumplimiento de las garantías bancarias.

3.1.1.6 EQUIPO DE TRABAJO

Tabla 4

Equipo de Trabajo.

Nombre	Denominación del Cargo
Eco. Jorge Ortega.	Auditor Jefe del Equipo de Trabajo.
Andrea Bermeo.	Auditor Operativo.
Daysi Bacuilima.	Auditor Operativo.

La supervisión será efectuada por: Eco. Pedro Pinto.

3.1.1.7 COSTO APROXIMADO: 500,00 USD

3.1.1.8 FECHA DE TERMINACIÓN: 30 de junio de 2015.

Eco. PEDRO PINTO
AUDITOR SUPERVISOR



3.1.2 PLAN GLOBAL DE LA AUDITORÍA

PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M."

PLAN GLOBAL DE LA AUDITORÍA AL SISTEMA DE VENTAS

3.1.2.1 ORIGEN O MOTIVOS DE LA AUDITORÍA

La Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.", por el periodo comprendido entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de 2013, se realizó con oficio dirigido a la Gerente General Ing. Noemí Pozo, con fecha de aprobación 17 de septiembre de 2014.

3.1.2.2 OBJETIVO GENERAL

Verificar que el sistema de ventas cumple con los objetivos y metas planteados, así como, sus actividades se realicen con eficiencia, eficacia, economía y efectividad.

3.1.2.3 ALCANCE

En la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas se analizará: procedimientos, coordinación con otras áreas relacionadas, planes operativos, talento humano, garantías bancarias, plazos de crédito, presupuestos, distribuidores, publicidad y mercado.

3.1.2.4 OBJETIVOS PARTICULARES

- Verificar que los procedimientos se realicen de acuerdo a la acción de ventas, facilitando su consecución.



- Comprobar la coordinación existente con: tesorería, producción y otras áreas relacionadas, con la finalidad de conseguir celeridad en las ventas y para que exista continuidad en el abastecimiento del producto.
- Verificar si el talento humano del sistema de ventas está capacitado para el desempeño de la función encomendada.
- Verificar que las garantías bancarias se estén renovando oportunamente.
- Verificar el cumplimiento de los plazos de crédito para la venta de los productos de la entidad.
- Comprobar que se estén alcanzado los objetivos y metas establecidos en los planes operativos y presupuestos de ventas.
- Comprobar que los distribuidores cumplan con las condiciones de venta establecidas por la entidad.
- Verificar que la entidad realiza publicidad para promover la venta de sus productos.
- Verificar que los precios de los productos de la entidad sean competitivos en el mercado.

3.1.2.5 PRIORIDAD O ÉNFASIS

En la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas, se pondrá énfasis en el cumplimiento de las garantías bancarias.

3.1.2.6 PROCESO METODOLÓGICO

Para la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas, se utilizará el siguiente proceso:

3.1.2.6.1 PLANIFICACIÓN

“Esta primera fase de la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas está dirigida a obtener un conocimiento pleno del tema de la auditoría y evaluar su control interno. Está constituido de las siguientes fases” (Peña, 2014). :



3.1.2.6.1.1 DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

OBJETIVOS

- “Obtener y/o actualizar conocimientos sobre el sistema de ventas” (Peña, 2014).
- “Familiarizar al equipo de auditoría de las actividades sustantivas y adjetivas del sistema de ventas” (Peña, 2014).

RESULTADOS

- “Un reporte: este reporte recogerá el conocimiento acumulado del sistema ventas en cuanto a su planificación, funciones y personal que labora. Este reporte será de uso exclusivo del equipo de auditoría y deberá ser aprobado por el supervisor” (Peña, 2014).
- “La estructuración del archivo de papeles de trabajo que manejará el flujo de información de documentos de la auditoría, clasificado en” (Peña, 2014).:
 - “Archivo corriente: este archivo recogerá todos los papeles de trabajo relacionados con la auditoría específica de un período” (Peña, 2014).
 - Archivo permanente: este archivo contendrá toda la información que es válida en el tiempo y no se refiere exclusivamente a un solo período. Este archivo deberá suministrar al equipo de auditoría la mayor parte de información sobre la entidad para llevar a cabo una auditoría eficaz y objetiva (Peña, 2014).
- “El programa de planificación específica” (Peña, 2014).

ASIGNACIÓN PERSONAL

Daysi Bacuilima

AUDITOR OPERATIVO



3.1.2.6.1.2 PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA

OBJETIVOS

- “Evaluar el sistema de control interno del sistema de ventas” (Peña, 2014).
- “Evaluar y calificar el riesgo de auditoría” (Peña, 2014).
- “Identificar las áreas críticas para ser examinadas” (Peña, 2014).
- “Establecer el enfoque de la auditoría” (Peña, 2014).

RESULTADOS

- “Un informe de la evaluación del control interno que debe ser implementado por la entidad con el asesoramiento del equipo de trabajo, lo que permitirá manejar su efectividad” (Peña, 2014).
- “La matriz de calificación del riesgo, esta matriz evaluará el riesgo: inherente y de control en los niveles: alto, moderado y bajo” (Peña, 2014).
 - “El enfoque de auditoría que determinará el tipo de pruebas a realizar: sustantivas, de cumplimiento o de doble entrada” (Peña, 2014).
- “Papeles de trabajo” (Peña, 2014).
- “El informe de control interno” (Peña, 2014).
- “El programa de la ejecución” (Peña, 2014).

ASIGNACIÓN PERSONAL

Andrea Bermeo

AUDITOR OPERATIVO

3.1.2.6.2 EJECUCIÓN

“Esta fase estará orientada a la aplicación de las pruebas y procedimientos de auditoría para establecer la: eficacia, eficiencia, economía y efectividad. Así como, el desarrollo de hallazgos” (Peña, 2014).



OBJETIVOS

- “Aplicar pruebas y procedimientos de conformidad con el enfoque” (Peña, 2014).
- “Evaluar la eficacia, eficiencia y economía del sistema de ventas” (Peña, 2014).
- “Identificar y desarrollar los hallazgos de auditoría” (Peña, 2014).

RESULTADOS

- Los hallazgos en la auditoría, se definen como: “Asuntos que llaman la atención del auditor y que en su opinión, deben comunicarse a la entidad”. (Manual de Auditoría Financiera Gubernamental, 2001, pág. 342)
 - Elementos del hallazgo:
 - **Condición:** “Se refiere a la situación actual encontrada por el auditor al examinar una área, actividad, función u operación, entendida como “**lo que es**”” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 113).
 - **Criterio:** “Comprende la concepción de “**lo que debe ser**”, con lo cual el auditor mide la condición del hecho o situación” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 113).
 - **Efecto:** “Es el resultado adverso o potencial de la condición encontrada, generalmente representa la pérdida en términos monetarios originados por el incumplimiento para el logro de la meta, fines y objetivos institucionales” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 113).
 - **Causa:** Es la razón básica (o las razones) por lo cual ocurrió la condición, o también el motivo del incumplimiento del criterio de la norma. Su identificación requiere de la habilidad y el buen juicio del auditor y, es indispensable para el desarrollo de una



recomendación constructiva que prevenga la recurrencia de la condición. (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 113)

ASIGNACIÓN PERSONAL

Daysi Bacuilima Brito	AUDITOR OPERATIVO
Andrea Bermeo Contreras	AUDITOR OPERATIVO

3.1.2.6.3 COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

En esta fase se comunican los resultados y se finaliza la Auditoría de Gestión.

OBJETIVOS

- “Dar a conocer los resultados totales de la auditoría” (Peña, 2014).
- “Terminar las labores de la auditoría” (Peña, 2014).
- “Entregar el informe” (Peña, 2014).

RESULTADOS

- El informe, que para su entrega final debe seguir el siguiente proceso:
 - “Consolidar y redactar el borrador del informe” (Peña, 2014).
 - “Someterlo a conocimiento y observación en una conferencia final” (Peña, 2014).
 - “Preparar la redacción final” (Peña, 2014).
 - “Entregar el informe” (Peña, 2014).

ASIGNACIÓN PERSONAL

Daysi Bacuilima Brito	AUDITOR OPERATIVO
Andrea Bermeo Contreras	AUDITOR OPERATIVO



3.1.2.7 ÍNDICES O REFERENCIAS

Tabla 5

Índices o Referencias

Índice o referencia	Significado
DP	DIAGNÓSTICO PRELIMINAR.
DPMR	Diagnóstico preliminar marco de referencia.
PE	PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA.
PEF	Flujogramas.
PEC	Coso.
PEMC	Matriz de Riesgos por componente del COSO.
E	EJECUCIÓN.
EPOA	Ejecución POA.
ETH	Ejecución talento humano.
EG	Ejecución garantías.
EPC	Ejecución plazos de crédito.
EI	Ejecución indicadores.
ED	Ejecución distribuidores
EP	Ejecución publicidad.
EC	Ejecución competencia.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

3.1.2.8 PLAN DE MARCAS

Tabla 6

Plan de Marcas.

Marca	Significado
Σ	Totalizado.
√	Verificado.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



3.1.2.9 TERMINOLOGÍA

PRESUPUESTO

Es un plan integrador y coordinador que expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una entidad para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia. (González, 2002)

PLAN DE VENTAS

Un conjunto de actividades, ordenadas y sistematizadas, en donde se proyectan las ventas periódicamente que se estiman realizar en el siguiente ejercicio. Para ello, es normal que el punto de comparación sea la venta que se registró en el periodo anterior. (Santos, 2010)

PRODUCTO

“Un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea” (Stanton, Etzel, & Walker, 2007, pág. 248).

MARCA

“Un nombre, término simbólico o diseño que sirve para identificar los productos o servicios de un vendedor o grupo de vendedores, y para diferenciarlos de los productos de los competidores” (Fischer & Espejo, 2004, pág. 192).



PRECIO

El precio es (en el sentido más estricto) la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio. (Kotler & Armstrong, 2003).

MERCADO

Es el conjunto de 1) compradores reales y potenciales que tienen una determinada necesidad y/o deseo, dinero para satisfacerlo y voluntad para hacerlo, los cuales constituyen la demanda, y 2) vendedores que ofrecen un determinado producto para satisfacer las necesidades y/o deseos de los compradores mediante procesos de intercambio, los cuales constituyen la oferta. Ambos, la oferta y la demanda son las principales fuerzas que mueven el mercado. (Thompson, 2005)

COMPETENCIA

La competencia económica significa rivalidad entre empresas que participan en un mercado aplicando sus mejores estrategias de manera que pueden minimizar sus costos, maximizar sus ganancias y así mantenerse activas e innovadoras frente a otras empresas rivales. (Ramos, 2008, pág. 1)

PUBLICIDAD

“La publicidad es una comunicación no personal, pagada por un patrocinador claramente identificado, que promueve ideas, organizaciones o productos” (Stanton, Etzel, & Walker, 2007, pág. 569).



DISTRIBUCIÓN

“Comprende las estrategias y los procesos para mover los productos desde el punto de fabricación hasta el punto de venta” (Fleitman, 2000, pág. 82).

CLIENTE

“Personas naturales o jurídicas, que reciben los productos que genera la entidad” (Planta Industrial Guapán, 2012).

VENTA

La cesión de una mercancía mediante un precio convenido. La venta puede ser: 1) al contado, cuando se paga la mercancía en el momento de tomarla, 2) a crédito, cuando el precio se paga con posterioridad a la adquisición y 3) a plazos, cuando el pago se fracciona en varias entregas sucesivas. (Romero, 2005, pág. 35)

GARANTÍA

Es una institución de derecho público de seguridad y de protección a favor del individuo, la sociedad o el Estado que dispone de medios que hacen efectivo el goce de los derechos subjetivos frente al peligro o riesgo de que sean desconocidos. (Machicado, 2015)

3.1.2.10 EVALUACIÓN GLOBAL DEL RIESGO

Los posibles riesgos que se pueden presentar en el sistema de ventas son:

- No existen procedimientos establecidos para la venta de todos los productos de la entidad.
- No existe coordinación interdepartamental.
- No se cumple en su totalidad planeación del sistema de ventas.



- El talento humano del sistema de ventas no es idóneo.
- No todos los créditos son cubiertos con garantías bancarias.
- No se cumplen los plazos de crédito establecidos por la entidad.
- No se cumple el precio de venta de cemento por parte del distribuidor.
- La entidad no realiza publicidad suficiente para promocionar sus productos.
- La entidad es vulnerable a los precios de mercado.

3.1.2.11 RECURSOS DEL PLAN

3.1.2.11.1 RECURSOS HUMANOS

Tabla 7

Recursos Humanos.

Nombre	Denominación del cargo	Días/ Hombre
Eco. Jorge Ortega	Auditor Jefe del Equipo de Trabajo	52
Andrea Bermeo	Auditor Operativo	122
Daysi Bacuilima	Auditor Operativo	122

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

CÁLCULO DE DÍAS HOMBRE

DÍAS CALENDARIO	254
Menos:	
Fines de semana	72
Imprevistos	0
Vacaciones	8
TOTAL DÍAS DEDUCIBLES	80
TOTAL DÍAS LABORABLES AÑO	174



3.1.2.11.2 RECURSOS MATERIALES

Tabla 8

Recursos Materiales.

Descripción	Cantidad
Hojas de papel bond	100
Esferos	9
Engrampadora	3
Perforadora	3
Carpetas	30
Archivadores	30

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

3.1.2.12 COSTO APROXIMADO

500,00 USD

3.1.2.13 FECHA DE TERMINACIÓN

30 de junio de 2015



3.1.2.14 CRONOGRAMA DE FASES Y ETAPAS

Tabla 9

Cronograma de Fases y Etapas.

Etapas Fases	Fase	Desarrollo	Comunicación de Resultados	Total
Planificación	60	55	5	60
Diagnóstico Preliminar	25			
Auditor Jefe del Equipo de Trabajo	5			
Auditor Operativo 1	10			
Auditor Operativo 2	10			
Planificación Específica	35			
Auditor Jefe del Equipo de Trabajo	5			
Auditor Operativo 1	15			
Auditor Operativo 2	15			
Ejecución	104	99	5	104
Auditor Jefe del Equipo de Trabajo	14			
Auditor Operativo 1	45			
Auditor Operativo 2	45			
Comunicación de Resultados	10		10	10
Auditor Jefe del Equipo de Trabajo	4			
Auditor Operativo 1	3			
Auditor Operativo 2	3			
Total:	174	154	20	174

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



3.1.3 PROGRAMA DEL DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

Tabla 10

Programa del Diagnóstico Preliminar.

PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.” AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS 22 de octubre de 2014						
Nº	Objetivos y Procedimientos:	Ref. P/T	Realizado por:		Supervisado por:	
			Nombre	Fecha	Nombre	Fecha
	Objetivos:					
	A. Obtener y/o actualizar conocimientos sobre el sistema de ventas. B. Familiarizar al equipo de auditoría de las actividades sustantivas y adjetivas del sistema de ventas.					
	Procedimientos:					
1.	Programe una reunión con la Gerente General de la entidad para:		D.B.	22/10/2014	P.P.	22/10/2014



	<ul style="list-style-type: none">➤ Darle a conocer el inicio de la Auditoría de Gestión al sistema de ventas.➤ Darle a conocer los objetivos de la auditoría.➤ Darle a conocer la fecha de comunicación de los resultados.➤ Solicitarle apoyo para la auditoría y el envío de comunicaciones a los trabajadores relacionados con el sistema de ventas.➤ Indagar sobre posibles problemas con el sistema de ventas.					
2.	Programe una reunión con el Gerente de Comercialización para: <ul style="list-style-type: none">➤ Darle a conocer el inicio de la auditoría.➤ Darle a conocer los objetivos de la auditoría.➤ Indagar sobre posibles problemas con el sistema de ventas.		D.B.	22/10/2014	P.P.	22/10/2014
3.	Solicite al Jefe de Comercialización el Reglamento de Comercialización para conocer:		D.B.	22/10/2014	P.P.	24/10/2014



	<ul style="list-style-type: none">➤ Procedimientos.➤ Créditos y garantías.➤ Distribución.➤ Control.					
4.	Solicite al Jefe de Planificación, el Plan Operativo Anual del sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán del año 2013, para conocer: <ul style="list-style-type: none">➤ Ejes estratégicos.➤ Objetivos estratégicos.➤ Metas.➤ Indicadores de cumplimiento.		D.B.	27/10/2014	P.P.	30/10/2014
5.	Solicite al Jefe de Talento Humano, el Reglamento Orgánico de Gestión por Procesos, para conocer sobre los puesto del sistema de ventas: <ul style="list-style-type: none">➤ Cargo.➤ Misión.➤ Responsabilidades.		D.B.	31/10/2014	P.P.	07/11/2014
6.	Solicite al Jefe de Comercialización, las políticas de crédito vigentes al 31 de diciembre para conocer:		D.B.	09/11/2014	P.P.	09/11/2014



	<ul style="list-style-type: none">➤ Políticas de crédito para los clientes de cemento en sacos y a granel.➤ Políticas de crédito para clientes de hormigón.➤ Procedimientos para realizar un crédito.					
7.	Solicite al Analista de Presupuesto, el presupuesto de ventas elaborado para el año 2013, para conocer: <ul style="list-style-type: none">➤ Proyecciones de ventas globales.➤ Proyecciones de ventas por producto.		D.B.	10/11/2014	P.P.	13/11/2014
8.	Solicite al Jefe de Comercialización, el estudio de mercado del año 2013, para conocer: <ul style="list-style-type: none">➤ Posicionamiento de la marca➤ La percepción del cliente en: calidad, precio, disponibilidad del producto, servicio y prestigio.		D.B.	14/11/2014	P.P.	14/11/2014
9.	Obtenga un conocimiento del sistema informático, para conocer: <ul style="list-style-type: none">➤ Los módulos que emplea el sistema de ventas para el registro de sus actividades.		D.B.	17/11/2014	P.P.	19/11/2014



	➤ Como la información del área examinada es procesada en el sistema.					
10.	Del archivo permanente de papeles de trabajo de la unidad de auditoría interna de la entidad, recopile la siguiente información: ➤ Informes de auditorías internas anteriores, relacionadas con el sistema de ventas. ○ Liste las recomendaciones y evalúe su cumplimiento.		D.B.	20/11/2014	P.P.	21/11/2014
11.	Elabore el reporte del diagnóstico preliminar.		D.B.	23/11/2014	P.P.	24/11/2014
12.	Con la información obtenida, prepare el programa de planificación específica.		D.B.	26/11/2014	P.P.	27/11/2014
						Realizado por: Daysi Bacuilima. Fecha: 22 de octubre de 2014 Supervisado por: Pedro Pinto. Fecha: 22 de octubre de 2014

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



3.1.4 REPORTE DEL DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

SISTEMA DE VENTAS PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”

REPORTE DEL DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

Cuenca, 27 de noviembre de 2014

Según orden de trabajo AI-01-14, emitida el 20 de octubre de 2014, se procede a realizar el siguiente reporte de planificación preliminar, de acuerdo a lo establecido en el programa anterior:

3.1.4.1 PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”

La información sobre la Planta Industrial Guapán de la Compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, se encuentra descrita en el Capítulo I de la presente tesis.

3.1.4.3 SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN

3.1.4.3.1 PROCEDIMIENTOS

- El Gerente de Comercialización debe formular un “Plan de Comercialización” que presentará a la Gerencia General para su aprobación hasta el 01 de diciembre de cada año con el siguiente contenido:

- a) Objetivos, metas y procedimientos.



- b) Estudios de mercado en áreas de influencia de los puntos de venta.
 - c) Estudios de mercado para la apertura de nuevos puntos de venta.
 - d) Presupuesto de ventas anual y mensual.
 - e) Estrategias de publicidad.
 - f) Estrategias de promoción.
 - g) Estrategias de distribución.
 - h) Programa de capacitación a distribuidores sobre: condiciones de venta, características del cemento y aspectos tributarios.
 - i) Programa de charlas a colegios profesionales, gremios y cámaras relacionadas, sobre aspectos técnicos de características del cemento.
- Formulación de un listado de precios con base en la política interna que contemple costo más beneficio para la entidad.

3.1.4.3.2 CRÉDITO Y GARANTÍAS

- Los créditos se concederán cuando el beneficiario entregue una garantía bancaria la cual deberá ser analizada y aprobada por el departamento legal.
- El control de vencimiento de los plazos corresponde a la unidad de comercialización y al departamento legal.
- El valor de la garantía se determinará de acuerdo al promedio de adquisición de los tres últimos meses y en concordancia con la política general de la entidad.
- El plazo para el pago de cada factura, lo establecerá el Gerente General, con un máximo de 28 días.

3.1.4.3.3 DISTRIBUCIÓN

- Los despachos diarios del producto se programarán de acuerdo a los abonos realizados de los distribuidores y/o cupos de crédito asignado.
- Se preparará mensualmente informes de las ventas y se mantendrá contacto permanente con empresas constructoras, gremios, cámaras de la



construcción, organismos provinciales y seccionales, con el propósito de conseguir proveer el producto para la ejecución de obras importantes, ya sea, mediante distribuidores o en forma directa.

- Para las ventas directas que son de excepción y que se ejecutarán únicamente cuando el requerimiento es superior a los 10.000 sacos o su equivalente en toneladas, justificando el volumen de la obra, se abrirá un código para el cliente mayorista y previa autorización de la Gerencia General.
- El sistema de ventas establecerá las condiciones que deben reunir las plataformas para el transporte del producto, para garantizar la entrega del cemento en condiciones óptimas.

3.1.4.3.4 CONTROL

- Se controlará a los distribuidores en conformidad con las disposiciones que dicte la entidad.
- El Gerente de Comercialización establecerá métodos de control sobre los montos de crédito concedidos a los clientes y su recuperación.



3.1.4.3.5 PLAN OPERATIVO ANUAL AÑO 2013

Tabla 11

Plan Operativo Anual.

Eje estratégico	Objetivo	Meta	Indicador
Satisfacción y generación de valor para los clientes.	➤ Implementar un sistema efectivo de comunicación y relacionamiento con el cliente.	➤ Implementar y mantener el sistema BPM (Business Process Management), levantar un estudio de línea base de satisfacción de los clientes.	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Incrementar la participación de mercado regional de ventas toneladas. ➤ Mantener la participación de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 55% participación regional de ventas. ➤ 8% participación nacional de ventas. 	
	➤ Reposicionamiento de marca.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diseño y ejecución del plan comercial 2013. ➤ Mantener indicadores de marca en Cañar y Azuay. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecución del plan comercial. ➤ Top of Mind. ➤ Atributos de marca. ➤ Recuerdo inducido.



		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Incrementar indicadores de marca en Loja. ➤ Levantar indicadores de marca en Morona Santiago y Zamora Chinchipe. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Marca favorita.
--	--	---	---

FUENTE: Sistema de Planificación y Procesos de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

3.1.4.3.6 TRABAJADORES

Tabla 13

Detalle del Cargo de los Trabajadores del Sistema de Ventas.

Cargo	Misión	Responsabilidades
Gerente de Comercialización.	Planificar y administrar la gestión comercial de la entidad tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planifica el proceso integral de comercialización. ➤ Dirige y coordina la elaboración de proyecciones de ingresos, así como, los estudios de mercado necesarios para ampliar la cartera de clientes. ➤ Analiza la demanda y pronostica las ventas en base a la producción. ➤ Planifica y elabora el POA, así como, el Plan Anual de



		<p>ventas y el presupuesto.</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Asesora a los clientes sobre sus requerimientos comerciales técnicos y funcionales y propone recomendaciones.
<ul style="list-style-type: none">➤ Jefe de Comercialización.	<p>Gestionar la venta y distribución de los productos que produce la planta, supervisar y controlar la operación del proceso de ventas.</p>	<ul style="list-style-type: none">➤ Supervisa la ejecución de actividades de la gestión de ventas a su cargo.➤ Supervisa, controla y reporta mensualmente la gestión de cobro de cartera de ventas de cemento y hormigón.➤ Lidera, ejecuta y evalúa el plan de ventas anual de la entidad.➤ Receta y programa el despacho de pedidos de productos.➤ Administra la oferta de productos demandados en base a prioridades de clientes y stocks.➤ Revisa y autoriza el reporte sobre despacho de ventas mensual para contabilidad.➤ Informa novedades sobre el servicio de transporte, estado de vehículos y toma acciones necesarias de recomendación y corrección.
<ul style="list-style-type: none">➤ Ejecutivo de Ventas.	<p>Ejecutar las ventas de los productos, cumpliendo con los</p>	<ul style="list-style-type: none">➤ Ejecuta el plan de ventas a distribuidores y clientes en general de acuerdo a instrucciones y planes establecidos.



	<p>planes y metas establecidos, supervisar y consolidar las ventas a los distribuidores de los distintos puntos de la zona a su cargo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elabora notas de pedidos y el cierre de los mismos, generando orden de despacho de cemento y hormigón. ➤ Realiza la oferta y promociona los productos terminados. ➤ Visita a clientes y distribuidores a fin de notificarles cualquier modificación sobre despachos, pedidos y fechas de entrega. ➤ Realiza análisis del comportamiento del mercado en la zona asignada. ➤ Actualiza las bases de clientes. ➤ Recibe e ingresa pedidos de parte de los clientes. ➤ Factura pedidos, emite notas de crédito o débito. ➤ Coordina con el área de empaque la ejecución de despacho y notifica oportunamente cualquier particular con miras a cumplir los objetivos diarios de venta y despacho.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asistente de Marketing y Atención al Cliente. 	<p>Coordinar las actividades asignadas por el Gerente Comercial, para la elaboración y ejecución del plan de marketing de la entidad.</p> <p>Da soporte a los requerimientos que tengan los clientes de la entidad en</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Coordina y da seguimiento a las actividades del plan de marketing. ➤ Atiende los requerimientos del cliente. ➤ Contacta a los clientes con el fin de informarles oportunamente cualquier actividad comercial. ➤ Apoya al equipo de ventas en las actividades comerciales



	las diferentes actividades del proceso de ventas e informa oportunamente, con el objetivo de mantener altos niveles de satisfacción con el servicio.	requeridas.
--	--	-------------

FUENTE: Sistema de Talento Humano de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



3.1.4.3.6.1 NÓMINA LOS TRABAJADORES DEL SISTEMA DE VENTAS, CON EL QUE SE HIZO CIERRE EN EL MES DE DICIEMBRE DEL AÑO 2013

Tabla 12

Nómina de los Trabajadores del Sistema de Ventas.

Gerencia Comercial	Nombre
Gerente de Comercialización	Serrano Astudillo Edgar Adrián.
Asistente de Marketing y Atención al Cliente	Rojas Valdivieso María Elena.
Ventas	
Jefe de Comercialización	Vázquez Quezada Maclovia Genoveva.
Jefe de Comercialización Loja	Vallejo Ramírez Jorge Baltazar.
Ejecutivo de Ventas	Castro Rivera Luis Alfonso.
Ejecutivo de Ventas	Flores Vintimilla María Fernanda.
Asistente Administrativo (Loja)	Herrera Caraguay Gabriela Lucia.
Guardalmacén Despachador de Cemento (Loja)	Herrera Camacho Víctor Antonio.
Ayudante de Maquinaria o Equipo Pesado	Bone Ordoñez Magno Eduardo.
Ayudante de Maquinaria o Equipo Pesado	Jumbo Montesdioca Sandro Gustavo.
Ayudante de Maquinaria o Equipo Pesado	Morocho Jimenez Michael Eduardo.
Ayudante de Maquinaria o Equipo Pesado	Uyunkar Taish Johnatan Rolando.

FUENTE: Sistema de Talento Humano de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

3.1.4.3.7 POLÍTICAS DE CRÉDITO DEL SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA UCEM C.E.M.

3.1.4.3.7.1 CRÉDITO TEMPORAL

En casos puntuales entre la semana laborable el Gerente de Comercialización concede crédito a los distribuidores tomando en consideración su solvencia para autorizar el despacho, el mismo que tiene que ser cancelado en las próximas 72 horas.



3.1.4.3.7.2 CRÉDITO A CLIENTES DE CEMENTO EN SACOS Y A GRANEL

3.1.4.3.7.2.1 POLÍTICAS DE CRÉDITO PARA EL CEMENTO EN SACOS Y A GRANEL

Tabla 13

Políticas de Crédito para la Venta de Cemento en Sacos y a Granel.

Tipo de cliente.	Promedio de ventas mensual de cemento en sacos.	Promedio de ventas mensual de cemento a granel en t.	Crédito máximo concedido con pagaré a la orden y contrato.	Plazo máximo concedido con pagaré a la orden y contrato.	Crédito máximo concedido con garantía bancaria, prendaria, hipotecaria, póliza de seguros y contratos.	Plazo máximo concedido con garantía bancaria, prendaria, hipotecaria, póliza de seguros y contratos.
A	≥ 10.000	≥ 1.000	20.000 USD	8 a 15 días.	El promedio mensual.	16 a 30 días
B	≥ 5.500	≥ 500	10.000 USD	1 a 7 días	El promedio de los tres últimos meses.	8 a 15 días

FUENTE: Sistema de Ventas de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

Para el caso de entidades del sector público el plazo de crédito es de 45 días exceptuándose la presentación de garantías y el cumplimiento de un volumen mínimo de compras.

3.1.4.3.7.2.2 PROCEDIMIENTO PARA SOLICITAR Y OTORGAR UN CRÉDITO

- Para verificar si el distribuidor o cliente de cemento en sacos o granel puede solicitar crédito, debe requerir por escrito al Gerente de



Comercialización, se analice su histórico de compras de cemento de los tres últimos meses, el mismo que aprobará o rechazará el crédito.

3.1.4.3.7.3 CLIENTES DE HORMIGÓN

3.1.4.3.7.3.1 POLÍTICAS DE CRÉDITO A CLIENTES DE HORMIGÓN

Tabla 14

Políticas de Crédito para la Venta de Hormigón.

Tipo de cliente.	Compromiso de compra mensual hormigón (m ³) contratado.	Crédito máximo concedido con pagaré a la orden y contrato.	Plazo máximo concedido con pagaré a la orden y contrato.	Crédito máximo concedido con garantía bancaria, prendaria, hipotecaria, póliza de seguros y contratos.	Plazo máximo concedido con garantía bancaria, prendaria, hipotecaria, póliza de seguros y contratos.
A	> = 500	100.000 USD	30 a 45 días	El monto mensual de acuerdo al contrato	45 días
B	> = 250	50.000 USD	1 a 15 días	El monto mensual de acuerdo al contrato	16 a 30 días

FUENTE: Sistema de Ventas de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

Para el caso de entidades del sector público el plazo de crédito es de 45 días exceptuándose la presentación de garantías y el cumplimiento de un volumen mínimo de compras.

3.1.4.3.7.3.2 PROCEDIMIENTO PARA SOLICITAR Y OTORGAR UN CRÉDITO

Una vez que se verifique el cumplimiento de las condiciones anteriores, se debe seguir el siguiente procedimiento:



- Para la concesión de crédito, se establece un acuerdo entre las partes mediante contrato, una vez el cliente del hormigón acepte por escrito la cotización ofertada.
- Asignado el monto la gerencia comercial debe enviar la documentación para el trámite respectivo a la unidad jurídica.
- Servicio al cliente, proporcionará a la unidad jurídica el instrumento de respaldo del crédito autorizado, el que a su vez será calificado por esta última.
 - De manera inmediata, aplicará lo descrito en el procedimiento para la elaboración de contratos, con sujeción a lo establecido en el Reglamento de Comercialización vigente.
- Legalizado todo este trámite, la unidad jurídica comunicará al sistema de ventas para los fines pertinentes, y este a su vez solicitará al sistema de tecnologías de la información el ingreso del monto y plazo aprobado al código del cliente en el módulo de ventas.



3.1.4.4 PRESUPUESTO AÑO 2013

Tabla 15

Presupuesto de Venta de Cemento en Sacos y a Granel para el Año 2013.

Meses	Ventas en Sacos			Ventas a Granel			Valores en USD		
	Número sacos	Precio	Valor venta neta	Número toneladas	Precio	Valor venta neta	Venta neta	IVA	Venta bruta
Enero	711.240	5,95	4'231.878,00	4.138	112,40	465.111,20	4'696.989,20	563.638,70	5'260.627,90
Febrero	606.000	5,95	3'605.700,00	2.000	112,40	224.800,00	3'830.500,00	459.660,00	4'290.160,00
Marzo	700.000	5,95	4'165 000,00	4.250	112,40	477.700,00	4'642.700,00	557.124,00	5'199.824,00
Abril	756.000	5,95	4'498 200,00	6.100	112,40	685.640,00	5'183.840,00	622.060,80	5'805.900,80
Mayo	756.000	5,95	4'498 200,00	6.100	112,40	685.640,00	5'183.840,00	622.060,80	5'805.900,80
Junio	800.000	5,95	4'760 000,00	6.000	112,40	674.400,00	5'434.400,00	652.128,00	6'086.528,00
Julio	812.000	5,95	4'831 400,00	6.000	112,40	674.400,00	5'505.800,00	660.696,00	6'166.496,00
Agosto	868.000	5,95	5'164 600,00	6.000	112,40	674.400,00	5'839.000,00	700.680,00	6'539.680,00
Septiembre	804.000	5,95	4'783 800,00	6.000	112,40	674.400,00	5'458.200,00	654.984,00	6'113.184,00
Octubre	802.000	5,95	4'771 900,00	7.000	112,40	786.800,00	5'558.700,00	667.044,00	6'225.744,00
Noviembre	800.000	5,95	4'760 000,00	6.000	112,40	674.400,00	5'434.400,00	652.128,00	6'086.528,00
Diciembre	813.000	5,95	4'837 350,00	4.000	112,40	449.600,00	5'286.950,00	634.434,00	5'921.384,00
Total	9'228.240		54'908.028,00	63.588		7'147.291,20	62'055.319,20	7'446.638,30	69'501.957,50

FUENTE: Sistema de Contabilidad de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



Tabla 16

Presupuesto de Venta de Hormigón Premezclado de 180 Kg/cm² y 210 Kg/cm² año 2013.

Mes	Hormigón de 180 Kg/cm ²			Hormigón de 210 Kg/cm ²		
	Cantidad	Precio	Total	Cantidad	Precio	Total
Enero	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Febrero	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Marzo	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Abril	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Mayo	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Junio	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Julio	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Agosto	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Septiembre	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Octubre	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Noviembre	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Diciembre	250	79,69	19.922,50	1.250	82,48	103.100,00
Total	3.000		239.070,00	15.000		1'237.200,00

FUENTE: Sistema de Contabilidad de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



Tabla 17

Presupuesto de Venta de Hormigón Premezclado de 240Kg/cm² y 300 Kg/cm² año 2013.

Meses	Hormigón de 240 Kg/cm ²			Hormigón de 300 Kg/cm ²			TOTAL
	Cantidad	Precio	Total	Cantidad	Precio	Total	
Enero	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Febrero	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Marzo	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Abril	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Mayo	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Junio	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Julio	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Agosto	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Septiembre	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Octubre	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Noviembre	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Diciembre	833	83,88	69.872,04	1.250	88,26	110.325,00	303.219,54
Total	9.996		838.464,48	15.000		1'323.900,00	3'638.634,48

FUENTE: Sistema de Contabilidad de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



Con este volumen presupuestado se espera obtener 65'693.953,68 USD en ventas totales, con la cual se proyecta una utilidad neta de 19'362.380,75 USD.

FUENTE: Sistema de Contabilidad de la Planta Industrial Guapán.

3.1.4.5 ESTUDIO DE MERCADO

3.4.5.1 RESUMEN DEL ESTUDIO DE MERCADO DEL CEMENTO GUAPÁN AÑO 2013

FICHA TÉCNICA

GRUPO OBJETIVO: hombres que han comprado cemento durante el último año.

ZONA GEOGRÁFICA: Cuenca, Azogues, Loja, Zamora y Macas.

MÉTODO DE MUESTREO: aleatorio simple.

TIPO DE ENCUESTA: encuesta personal supervisada.

ENCUESTAS REALIZADAS: Cuenca-Azogues 250, Loja 150, Macas 150, Zamora 150.

INFORME DEL ESTUDIO DE MERCADO

PRIMERA MARCA DE CEMENTO EN LA MENTE DEL CONSUMIDOR

- La primera marca de cemento en la mente del consumidor en las ciudades de Cuenca-Azogues y Macas es cementos Guapán con el 87% y 71% respectivamente.
- La primera marca de cemento en la mente del consumidor en las ciudades de Loja y Zamora es cementos Holcim/ Rocafuerte con el 67% en ambas ciudades.



MEJOR CALIDAD

- La marca de mejor calidad para el consumidor en las ciudades de Cuenca-Azogues y Macas es cementos Guapán con el 79% y 65% respectivamente.
- La marca de mejor calidad para el consumidor en las ciudades de Loja y Zamora es cementos Holcim/ Rocafuerte con el 74% y 77% respectivamente.

MEJOR PRECIO

- La marca de mejor precio para el consumidor en las ciudades de Cuenca-Azogues, Loja, Macas y Zamora es cementos Guapán con el: 89%, 56%, 68% y 48% respectivamente.

MEJOR DISPONIBILIDAD O STOCK

- La marca de mejor disponibilidad o stock en las ciudades de Cuenca-Azogues y Macas es cementos Guapán con el 91% y 76% respectivamente.
- La marca de mejor disponibilidad o stock en las ciudades de Loja y Zamora es cementos Holcim/ Rocafuerte con el 63% y 65% respectivamente.

MEJOR SERVICIO

- La marca de mejor servicio en las ciudades de Cuenca-Azogues y Macas es cementos Guapán con el 88% y 62% respectivamente.
- La marca de mejor servicio en las ciudades de Loja y Zamora es cementos Holcim/Rocafuerte con el 65% y 64% respectivamente.



MAYOR PRESTIGIO

- La marca de prestigio en las ciudades de Cuenca- Azogues y Macas es cementos Guapán con el 88% y 62% respectivamente.
- La marca de mejor servicio en las ciudades de Loja y Zamora es cementos Holcim/ Rocafuerte con el 72% y 73% respectivamente.

FUENTE: Sistema de Ventas de la Planta Industrial Guapán.

3.1.4.6 SISTEMA INFORMÁTICO Y TECNOLÓGICO

El sistema de ventas es apoyado en la actualidad con la operación de: sistemas informáticos, control digital de básculas, control de transporte satelital y servicios informáticos de consultas en línea mediante la página web.

Esta tecnología está soportada por una plataforma de hardware y software, que en síntesis implica los siguientes productos:

- Infraestructura de cableado estructurado en la conectividad de red.
- Software de base propietario, sistemas operativos de ambiente gráfico.
- Bases de datos relacionales con las últimas versiones.
- Sistemas aplicativos desarrollados para el sistema de ventas que atienden requerimientos propios de la entidad, que contemplan facturación, ingresos a caja, control de créditos, gestión de cupos, listas de precios, consultas de información a nivel táctico, operativo y estratégico.
- Sistemas aplicativos en ambiente web para consultas desde el internet, sobre estados de cuenta, estado de pago de las facturas, datos generales y listas de precios.

Para la salida del producto está disponible un control automatizado de dos básculas digitales, administradas por un dispositivo concentrador que permite tener un registro exacto de los pesos del producto, brindando garantía de la entrega bajo un estándar de certificación INEN.



El sistema informático que utiliza la entidad para el procesamiento de la información se denomina Sistema de Información de Desarrollo Empresarial, Industrial Corporativo (SIDIEC).

3.1.4.6.1 MÓDULOS DEL SISTEMA DE VENTAS

- Lista clientes.
- Precios.
- Estados de cuenta.
- Movimientos diarios.
- Volúmenes de venta a cada cliente.
- Facturas por provincia, ciudad.
- Factura por día, mes y año.
- Reportes de clientes por zonas.
- Comparativo de ventas, presupuesto y de producción.
- Reporte de garantías.

Con esta información se elabora un reporte que se entrega cada fin de mes a la Gerente General.

FUENTE: Sistema de TI de la Planta Industrial Guapán.

3.1.4.7 SEGUIMIENTO DE RECOMENDACIONES DE INFORMES DE AUDITORÍAS ANTERIORES

En el año 2012, la Contraloría General del Estado practicó una auditoría externa realizada al proceso de comercialización y recuperación de cartera de la Compañía Industrias Guapán S.A por el periodo comprendido entre el 01 de enero de 2012 y el 31 de diciembre de 2012.

En esta auditoría se analizó el proceso de comercialización y la recuperación de cartera, de la cual se indagaron las recomendaciones, así como, se evaluó su cumplimiento.



PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”

SEGUIMIENTO DE RECOMENDACIONES

ALCANCE: AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN Y RECUPERACIÓN DE CARTERA DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAS GUAPÁN S.A.

AUTOR: Contraloría General del Estado.

PERÍODO: Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2012.

Tabla 18.

Seguimiento de las Recomendaciones de Auditorías Anteriores.

Nº	Recomendaciones	Responsables	Cumplimiento			Comentario
			Parcial	Total	Incumplida	
1.	Dispondrá al informático, incluya un proceso de control por fechas de facturas, en el programa informático que utiliza la entidad para el registro y control de las ventas a crédito y supervisará su	A la Apoderada Especial		X		



	cumplimiento.					
2.	Dispondrá al Gerente de Comercialización, prepare un proyecto para la concesión de plazos en las ventas a crédito a los distribuidores a granel y hormigón; el mismo que debe estar sustentado en un análisis del mercado. Luego de su revisión, presentará al Directorio; y una vez aprobado dispondrá su aplicación.	A la Apoderada Especial		X		
3.	Dispondrá al Gerente de Comercialización que periódicamente realice un análisis de las cuentas pendientes de cobro y coordine con el Gerente Financiero y Asesor Jurídico, para que se tomen acciones para la recuperación de la cartera vencida y depuración de saldos.	A la Apoderada Especial		X		



4.	La contratación a distribuidores mayoritarios se realizará con los informes de las direcciones financiera y comercial, incluyendo la cláusula de penalización y se cumplirá estrictamente las disposiciones establecidas en las cláusulas contractuales.	A la Apoderada Especial			X	No existe la figura de distribuidores mayoritarios el Art. 11 del Reglamento de Comercialización de Cemento, aprobado el 02 de septiembre de 2002 expone: “... <i>Cuando el requerimiento es mayor a los 10.000 sacos o su equivalente en toneladas, justificando el volumen de obra, se abrirá un código para el cliente mayorista...</i> ”.
----	--	-------------------------	--	--	---	---

FUENTE: Consulta realizada al Auditor Interno de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.







3.2 PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA

La planificación específica se inició con el programa, el mismo que detalla los procedimientos a realizarse en esta fase de auditoría.

Los procedimientos de la planificación específica se iniciaron con los flujogramas de los procedimientos que se realizan dentro del sistema de ventas para la venta de cemento en sacos y a granel **Anexo 12**, así como, para la venta de hormigón premezclado **Anexo 13**, en donde se empleó la siguiente simbología:

Tabla 19

Simbología de los Flujogramas.

Símbolo	Descripción	Símbolo	Descripción
	Inicio o fin		Decisión
	Documento		Documento (cuando se va a distribuir los documentos)
	Actividad		Conector

FUENTE: (Fernández, 2013)

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

Continuamos con la evaluación del control interno, a través, de la aplicación de un cuestionario de control interno usando el método COSO I, aplicado y evaluado individualmente: entorno de control, evaluación de riesgos, actividades de control, información y comunicación y seguimiento **Anexo 14**.

Los mismos que nos permitieron calificar el nivel de riesgo y confianza en: alto, moderado y bajo, ponderados con el uso de la siguiente matriz:



Determinación del Nivel de Riesgo

(Confianza)

BAJA	MODERADA	ALTA	
15%-50%	51%-75%	76%-95%	
Alto	Moderado	Bajo	(Riesgo)

FUENTE: (Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado, 2001, pág. 136)

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

Los resultados la aplicación del cuestionario de control interno, a través, del método COSO I, se resumen en la matriz de evaluación de riesgos por componente del control interno **Anexo 15**.

Se redactó el informe de control interno, el mismo que contiene las condiciones reportables a la administración.

Posteriormente se elaboró la matriz de riesgos de auditoría, la misma que determina el enfoque de auditoría que será aplicado en la fase de la ejecución.

Esta fase concluye con el programa de trabajo de la ejecución, el mismo que detalla los procedimientos a realizarse, para la elaboración de los hallazgos.



3.2.1 PROGRAMA DE LA PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA

Tabla 20

Programa de la Planificación Específica.

PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.” AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS 27 de noviembre de 2014						
N°	Objetivos y Procedimientos:	Ref. P/T	Realizado por:		Supervisado por:	
			Nombre	Fecha	Nombre	Fecha
	Objetivos:					
	A. Evaluar el control interno del sistema de ventas. B. Calificar el nivel de riesgo de auditoría. C. Identificar áreas críticas. D. Establecer el enfoque de la auditoría.					
	Procedimientos:					
1.	➤ Revise la estrategia de auditoría definida en el diagnóstico preliminar y compárela con el objetivo general de la auditoría, determinando su coherencia y discuta con el equipo las estrategias		A.B.	28/11/2014	P.P.	28/11/2014



	a ser aplicadas en la fase.					
2.	<p>➤ Elabore un flujograma que le permita conocer:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Procedimientos que se realizan para la venta de cemento en sacos y a granel.○ Procedimientos que se realizan para la venta de hormigón.	<p>PEF Del 1/7 al 4/7</p> <p>PEF Del 5/7 al 7/7</p>	A.B.	01/12/2014	P.P.	05/12/2014
3.	<p>➤ Prepare y aplique un cuestionario de control interno con todos sus componentes que le permita conocer:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Las normas, procesos y estructuras que constituyen la base sobre las que se desarrolla el control interno en el sistema de ventas.○ Los mecanismos empleados para identificar, evaluar y responder ante los riesgos en el sistema de ventas.○ Los controles empleados por el Gerente de Comercialización que se aplican en el sistema para cumplir con los objetivos.○ La calidad de la comunicación en el	<p>PEC Del 1/21 al 5/21</p> <p>PEC Del 6/21 al 9/21</p> <p>PEC Del 10/21 al 13/21</p> <p>PEC</p>	A.B.	08/12/2014	P.P.	19/12/2014



	<p>sistema de ventas sobre: políticas, procedimientos y directrices para el manejo del sistema.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ El grado de orientación, participación y revisión, efectuada por el Gerente de Comercialización sobre los procesos de planificación y ejecución en ventas. 	<p>Del 14/21 al 17/21</p> <p>PEC Del 18/21 al 21/21</p>				
4.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elabore una matriz para calificar los riesgos de auditoría de cada componente o actividad sustantiva y adjetiva del sistema de ventas. 	<p>PEMC Del 1/3 al 3/3</p>	A.B.	22/12/2014	P.P.	05/01/2015
5.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elabore el informe de control interno. 		A.B.	06/01/2015	P.P.	12/01/2015
6.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elabore el programa de trabajo para la fase de ejecución. 		A.B.	13/01/2015	P.P.	15/01/2015
						<p>Realizado por: Daysi Bacuilima. Fecha: 27 de noviembre de 2014. Supervisado por: Pedro Pinto Fecha: 27 de noviembre de 2014.</p>

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



3.2.2 INFORME DE CONTROL INTERNO

INFORME DE CONTROL INTERNO

PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”

Asunto: Informe de Control Interno

Azogues, 12 de enero de 2015

Ingeniera

Noemí Pozo Cabrera

GERENTE GENERAL

“UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

Ciudad._

De nuestras consideraciones:

Como parte de la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, por el período comprendido entre el 01 de enero de 2013 y el 31 de diciembre de 2013, se considera la estructura del control interno, a efectos de determinar los procedimientos de auditoría en la extensión requerida por las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas.

El estudio y evaluación del control interno permitió determinar la naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos de auditoría necesarios para expresar una opinión sobre la gestión del sistema de ventas la de la Planta Industrial Guapán y por lo tanto esta evaluación reveló ciertas condiciones reportables, que pueden afectar a la gestión de la Planta Industrial Guapán.



El control interno solo aporta un grado de **seguridad razonable**, no total, a la dirección y al consejo de administración.

Las principales condiciones reportables que se detallan a continuación, se encuentran descritas en los comentarios, conclusiones y recomendaciones.

Una adecuada implantación de estas últimas, permitirá mejorar las actividades

Atentamente,

Eco. PEDRO PINTO
AUDITOR SUPERVISOR



RESULTADOS DEL CONTROL INTERNO

PLAN ANUAL DE COMERCIALIZACIÓN INCOMPLETO

De la inspección realizada al archivo del sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, se determinó lo siguiente:

El sistema de ventas no contó con un plan anual de comercialización completo para el año 2013. Situación generada porque el Gerente de Comercialización presentó un plan anual de comercialización incompleto, incumpliendo el **Art. 2** del Reglamento de Comercialización de Cemento, aprobado por el Directorio el 02 de septiembre de 2002, el cual expone:

“...La Unidad de Comercialización formulará un “Plan de Comercialización” que presentará a la Gerencia General para su aprobación, hasta el 31 de diciembre de cada año, con el siguiente contenido:

- e) Estrategias de publicidad.*
- f) Estrategias de promoción.*
- g) Estrategias de distribución.*
- h) Programa de capacitación a distribuidores sobre: condiciones de venta, características del cemento, aspectos tributarios, etc.*
- I) Programas de charlas a Colegios Profesionales, Gremios y Cámaras relacionadas, sobre aspectos técnicos de características del cemento...”.*

Lo expuesto afectó a que la entidad para el año 2013, no disponga de un plan anual de comercialización completo que contenga: estudios de mercado,



estrategias de: publicidad, promoción y distribución, así como, programas de capacitación y charlas.

CONCLUSIÓN: Para el año 2013, el Gerente de Comercialización, no elaboró un plan anual de comercialización completo, conforme lo determina el **Art. 2** del Reglamento de Comercialización de Cemento.

RECOMENDACIÓN:

A la Gerente General:

1. Dispondrá al Gerente de Comercialización, elabore todos los años un plan anual de comercialización completo. Documento que deberá ser analizado y aprobado por la Gerencia General previo a su implementación.

AUSENCIA DE POLÍTICAS DE VENTAS

De la inspección realizada al archivo del sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.", se determinó lo siguiente:

El sistema de ventas no contó con políticas de ventas en el año 2013. Situación generada porque el Gerente de Comercialización no elaboró las políticas de ventas, conforme lo determina el **Artículo 9, numeral 3.1, literal a)** del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos, aprobado el 20 de enero de 2012, el cual entre las atribuciones y responsabilidades de la Gerencia de Comercialización expone:

“...Proponer y dirigir la aplicación de normas, políticas y planes de comercialización integral de los productos de la empresa...”



Lo expuesto afectó a que la entidad no disponga de políticas de ventas en el año 2013, que le permitiera tener una guía que les oriente a tomar mejores decisiones.

CONCLUSIÓN: El Gerente de Comercialización, no elaboró políticas de ventas, conforme lo determina el **Artículo 9, numeral 3.1, literal a)** del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos, por lo que la entidad para el año 2013, no contó con políticas de ventas de sus productos que le permitiera tener una guía que oriente a la toma de decisiones.

RECOMENDACIÓN

A la Gerente General:

2. Dispondrá al Gerente de Comercialización, elabore y comunique políticas de ventas que permitan optimizar las ventas y al mismo tiempo provean una guía para que los trabajadores involucrados tomen mejores decisiones.

NO SE CUENTA CON UN PROCEDIMIENTO PARA LA PRODUCCIÓN Y VENTA DE HORMIGÓN EN LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD

De la inspección realizada al archivo de la hormigonera de Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.", se determinó:

La hormigonera no contó con procedimientos establecidos en los sistemas de gestión de calidad para los procesos productivos y venta de hormigón durante el año 2013. Situación generada porque el Gerente de Hormigón no propuso mecanismos de mejora permanente para los procesos productivos, conforme lo determina el **Art. 9, Numeral 3.3., Literal e)**, del Reglamento Orgánico de



Gestión Organizacional por Procesos aprobado el 20 de enero de 2012, el cual entre las atribuciones y responsabilidades de la Gerencia de Hormigón expone:

“...Proponer mecanismos de mejora permanente de los procesos productivos...”.

Lo expuesto afectó a que no existan procesos productivos en los sistemas de gestión de calidad para la producción y venta de hormigón.

CONCLUSIÓN: El Gerente de Hormigón no propuso mecanismos de mejora permanente para los procesos productivos, conforme lo determina el **Art. 9, Numeral 3.3., Literal e)**, del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos. Por lo que para el año 2013, la entidad no contó con procesos productivos en los sistemas de gestión de calidad para la producción y venta de hormigón.

RECOMENDACIÓN:

A la Gerente General:

3. Dispondrá al Gerente de Hormigón, elabore mecanismos de mejora permanente de los procesos productivos para la producción y venta del hormigón, los mismos que deberán ser registrados en los sistemas de gestión de calidad de la entidad.

UNA CAPACITACIÓN CONTINUA DE LOS TRABAJADORES DEL SISTEMA DE VENTAS PROMOVERÁ EL MEJORAMIENTO EN EL DESEMPEÑO DE CADA PUESTO

De la inspección realizada al archivo del sistema de talento humano de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, se determinó lo siguiente:



En el año 2013, el sistema de talento humano realizó capacitaciones únicamente al Gerente de Comercialización y Jefe de Comercialización. Situación generada porque el Jefe de Talento Humano no elaboró un plan de capacitaciones que incluya a todos los trabajadores del sistema de ventas, conforme lo determina el **Art. 16, literal e)** del Reglamento Interno de Trabajo, aprobado por el Directorio el 04 de enero de 2008, el cual expone:

“...Los trabajadores tienen derecho a: Participar en los programas de entrenamiento y capacitación de conformidad con las disposiciones emitidas para el efecto...”

Lo expuesto afectó a que no se incluya a todos los trabajadores del sistema de ventas de la entidad en las capacitaciones realizadas en el año 2013, desactualizando a los trabajadores sobre el mejoramiento de las actividades de cada puesto.

CONCLUSIÓN: El Jefe de Talento Humano para el año 2013, no elaboró un plan anual de capacitaciones que incluya a todos los trabajadores del sistema de ventas, incumpliendo el **Art. 16, literal e)** del Reglamento Interno de Trabajo, por lo que los trabajadores no estuvieron actualizados para mejorar las actividades de cada puesto.

RECOMENDACIÓN:

A la Gerente General:

4. Dispondrá al Jefe de Talento Humano, elabore un plan anual de capacitación que incluyan a todos los trabajadores del sistema de ventas. Documento que deberá ser analizado y aprobado por el Directorio.



3.2.3 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE RIESGOS DE AUDITORÍA

Tabla 21

Matriz de Evaluación de Riesgos de Auditoría.

Matriz de Evaluación de Riesgos de Auditoría					
Componente:	Nivel de Riesgo y Argumentación	Nivel de Riesgo y Argumentación	Control Clave	Enfoque	
	Inherente: BAJO	Control: BAJO		Enfoque Cumplimiento	Enfoque Sustantivo
SISTEMA DE VENTAS					
Plan Operativo Anual (POA)	Bajo Las políticas gubernamentales no permiten que se cumpla el POA.	Bajo No se cumple el POA en su totalidad.	Evaluación del POA.	Solicite la evaluación del POA al 31 de diciembre de 2013 y verifique su cumplimiento.	
Talento Humano	Bajo Vinculación de trabajadores no competentes.	Bajo El personal del sistema de ventas no cumple con todos los	Observancia Manual de Funciones.	Solicite los expedientes de cuatro trabajadores	



		requisitos especificados en el Manual de Funciones de la entidad. Los trabajadores no poseen capacitaciones continuas.	Expedientes de los trabajadores.	del sistema de ventas y verifique si son idóneos para el cargo que desempeñan.	
Garantías Bancarias	Bajo Las instituciones del sistema financiero que emiten las garantías bancarias no son solventes.	Bajo Las ventas a crédito de la entidad no son cubiertas con garantías.	Observancia del Reglamento de Comercialización de Cemento.	Compruebe que las garantías se encuentren en custodia y con las seguridades respectivas.	Verifique que las ventas a crédito sean cubiertas con garantías bancarias.
Plazos de Crédito	Bajo Los plazos de crédito no son funcionales en la entidad.	Bajo No se cumplen los plazos de crédito de la entidad.	Observancia del Reglamento de Comercialización de Cemento y	Verifique si los créditos otorgados por la entidad se realizan en	



			políticas de crédito.	conformidad con el reglamento y con las políticas de crédito.	
Presupuesto	Bajo Sobrestimación o subestimación presupuestal.	Bajo Se da más énfasis al cumplimiento del presupuesto de venta de cemento.	Observancia del presupuesto para el año 2013.		Aplique indicadores de gestión y evalúe el cumplimiento del presupuesto de ventas de cemento y hormigón.
Distribuidores	Bajo Los distribuidores varían los precios que fija la entidad para el consumidor final.	Bajo La entidad no controla los precios de venta del cemento en sacos.	Observancia del Procedimiento para solicitar distribución de cemento y/o crédito.		Aplique un cuestionario a 15 distribuidores de cemento Guapán y verifique si cumplen con los precios de mercado



					y embodegan de manera correcta el cemento.
Publicidad	Bajo La competencia ha hecho publicidad de sus productos en la zona.	Bajo La entidad no realiza publicidad de sus productos.	Observancia del Reglamento de Comercialización de Cemento.	Verifique la publicidad efectuada por la entidad, y elabore una narrativa sobre la publicidad realizada en el año 2013.	
Mercado	Bajo Grandes empresas compiten con la marca cementos Guapán, como son: Holcim y Selva Alegre.	Bajo El estudio de mercado de la entidad no cubre el mercado nacional.	Observancia del Reglamento de Comercialización de Cemento.	Realice un análisis comparativo de los precios y la participación en el mercado de la marca cementos: Guapán,	



				Chimborazo, Holcim y Selva Alegre.	
--	--	--	--	--	--

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



3.2.4 PROGRAMA DE LA EJECUCIÓN

Tabla 22

Programa de la Ejecución.

PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.” AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS 16 de enero de 2015						
N°	Objetivos y Procedimientos:	Ref. P/T	Realizado por:		Supervisado por:	
			Nombre	Fecha	Nombre	Fecha
	Objetivos:					
	A. Aplicar las pruebas y procedimientos de auditoría conforme con el enfoque. B. Probar la efectividad del control interno incluyendo recomendaciones, que se dieron en la planificación específica. C. Identificar y desarrollar los hallazgos, conclusiones y recomendaciones. D. Concluir las labores del trabajo de auditoría.					



Procedimientos:						
1.	Verifique el cumplimiento del Plan Operativo Anual.	EPOA Del 1/3 al 3/3	A.B.	19/01/2015	P.P.	28/01/2015
2.	Verifique la idoneidad de cuatro trabajadores del sistema de ventas mediante una matriz que contenga lo siguiente: <ul style="list-style-type: none">➤ Cargo.➤ Formación Académica.➤ Experiencia laboral.➤ Conocimientos.➤ Observación.	ETH Del 1/5 al 5/5	D.B.	29/01/2015	P.P.	13/02/2015
3.	Verifique el cumplimiento de las garantías bancarias vigentes del 01 de enero al 31 de diciembre 2013, para la venta de: <ul style="list-style-type: none">➤ Cemento en sacos.➤ Cemento granel.	EG Del 1/40 al 40/40	A.B.	16/02/2015	P.P.	17/04/2015
4.	Verifique el cumplimiento de las políticas de crédito de la entidad en la compra de: <ul style="list-style-type: none">➤ Cemento en sacos.	EC Del 1/18 al 18/18	D.B.	20/04/2014	P.P.	24/04/2015



	<ul style="list-style-type: none">➤ Cemento a granel.➤ Hormigón.					
5.	Visite 15 distribuidores de cemento marca Guapán y mediante un cuestionario evalúe si dan cumplimiento del precio acordado con la Planta Industrial Guapán y las condiciones de embodegaje.	ED Del 1/42 al 42/42	D.B.	27/04/2015	P.P.	29/04/2015
6.	Mediante el uso de indicadores de gestión evalúe: <ul style="list-style-type: none">➤ Cumplimiento del presupuesto de ventas de cemento en sacos.➤ Cumplimiento del presupuesto de ventas de cemento a granel.➤ Cumplimiento del presupuesto de ventas de hormigón.➤ Cumplimiento de la utilidad.➤ Satisfacción de los clientes o distribuidores.➤ Cumplimiento de los costos.	EI Del 1/7 al 7/7	A.B.	30/04/2015	P.P.	15/05/2015



7.	Verifique la realización de publicidad para la promoción de los productos de la Planta Industrial Guapán.	EP Del 1/2 al 2/2	A.B.	18/05/2015	P.P.	19/05/2015
8.	Analice los precios y la participación en el mercado de cemento de la marca Guapán.	EC Del 1/2 al 2/2	D.B.	20/05/2015	P.P.	22/05/2015
						Realizado por: Daysi Bacuilima. Fecha: 16 enero de 2015 Supervisado por: Pedro Pinto. Fecha: 16 de enero de 2015

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



3.3 EJECUCIÓN:

3.3.1 SÍNTESIS DE LA EVALUACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO ANUAL (POA)

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

PAPEL DE TRABAJO: SÍNTESIS DE LA EVALUACIÓN AL CUMPLIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO ANUAL DEL SISTEMA DE VENTAS.

Tabla 23

Evaluación del POA.

Ítem	Tarea	Inicio Programado	Terminación Programada	Costo	Responsable	EVALUACIÓN A DICIEMBRE DE 2013		
						Monto Real Utilizado	% Avance	Justificación De Avance
	POA GERENCIA DE COMERCIALIZACIÓN.	01/01/2013	31/12/2013	360.500,00	Gerente de Comercialización.		80%	
1	IMPLEMENTAR Y MANTENER EL SISTEMA BPM, Y LEVENTAR UN ESTUDIO DE LINEA BASE DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE.	01/04/2013	31/12/2013	27.500,00	Gerente de Comercialización.	17.000,00	54%	
1.1	Pruebas piloto de implementación del Sistema BPM para administrar los procesos de ventas, generar información automática a los clientes , levantar indicadores de gestión y realizar ajustes	01/04/2013	31/12/2013	15.000,00	Gerente de Comercialización.		100%	Contrato ejecutado a cabalidad por el proveedor.



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

	que generen una mejora continua en el proceso de ventas.							
1.1.1	Implementación oficial del sistema BPM y generación automática de información a los clientes.	01/04/2013	30/06/2013	-	Gerente de Comercialización.		100%	Implementado.
1.1.2	Generación y evaluación de datos e indicadores de cada componente del proceso de ventas.	01/07/2013	31/07/2013	-	Gerente de Comercialización.		0%	Falta de organización interna.
1.1.3	Ajustes periódicos de tiempos objetivo y mejora continua del proceso de ventas.	01/12/2013	31/12/2013	-	Gerente de Comercialización.		0%	Falta de organización interna.
1.2	Estudio de satisfacción de los clientes respecto al servicio ofrecido por Guapán una vez implementado el sistema BPM.	01/12/2013	31/12/2013	12.500,00	Gerente de Comercialización.		70%	Informes de estudio en revisión.
2	INCREMENTAR LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO REGIONAL DE VENTAS DE CEMENTO.	01/12/2013	31/12/2013	-	Gerente de Comercialización.		100%	
2.1	Visitas de campo a distribuidores actuales y levantar información del mercado regional en las provincias de: Azuay, Cañar, Loja, Morona Santiago y Zamora Chinchipe.	01/03/2013	31/12/2013	-	Gerente de Comercialización.		100%	Visitas programadas realizadas.
2.2	Apertura de nuevos puntos de venta Guapán en las provincias de: Azuay, Cañar, Loja, Morona Santiago y Zamora Chinchipe.	01/03/2013	31/12/2013	-	Gerente de Comercialización.		100%	Apertura de 37 nuevos puntos de venta de cemento en 2013, la meta fue de 20.
2.3	Visitas periódicas trimestrales a cada provincia para supervisar y evaluar el cumplimiento de los compromisos adquiridos.	01/03/2013	31/12/2013	-	Gerente de Comercialización.		100%	Visitas ejecutadas.
2.4	Evaluación mensual del cumplimiento de presupuesto de ventas y participación de mercado nacional según datos oficiales.	01/01/2013	31/12/2013	-	Gerente de Comercialización.		100%	Informes presentados de cumplimiento a la Gerencia General.
2.5	Evaluación anual de la participación del mercado regional en Azuay, Cañar, Loja, Morona	01/01/2013	01/02/2013	-	Gerente de Comercialización.		100%	Informe anual de actividades 2014, presentado a la Gerencia



	Santiago, Zamora Chinchipe.							General.
3	REPOSICIONAMIENTO DE MARCA.	01/01/2013	31/12/2013	333.000,00	Gerente de Comercialización.	376.533,00	85%	
3.1	Ejecución de estrategias de comunicación y Plan de Medios 2013.	01/02/2013	21/12/2013	318.000,00	Gerente de Comercialización.		100%	
3.2	Realización de estudio de indicadores de marca 2013 para medir el impacto del Plan de Comunicación y Medios 2013.	01/12/2013	31/12/2013	15.000,00	Gerente de Comercialización.		70%	
								Realizado por: Andrea Bermeo. Fecha: 19 de enero de 2015 Supervisado por: Pedro Pinto. Fecha: 28 de enero de 2015

FUENTE: Sistema de Planificación y Procesos de la Planta Industrial Guapán

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

CONCLUSIÓN: Se cumplió el 80% del POA debido a que la implementación y mantenimiento del Sistema BPM, y el levantamiento de un estudio de línea base de satisfacción del cliente se cumplió en un 54%, como consecuencia de que la generación y evaluación de datos e indicadores de cada componente del proceso de ventas y los ajustes periódicos de tiempos objetivo y mejora continua del proceso de ventas, no se realizaron por falta de organización interna.



3.3.2 INSPECCIÓN DE LA IDONEIDAD DE LOS TRABAJADORES DEL SISTEMA DE VENTAS.

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: INSPECCIÓN DE LA IDONEIDAD DE LOS TRABAJADORES DEL SISTEMA DE VENTAS.

Tabla 24

Inspección de la Idoneidad del Talento Humano del Sistema de Ventas.

Cargo	Formación Académica	Experiencia Laboral	Conocimientos Necesarios	Observación
Gerente de Comercialización	<ul style="list-style-type: none">➤ Master en Marketing, Distribución y Consumo.➤ Título que obtuvo en la Universidad de Barcelona, España.	<ul style="list-style-type: none">➤ Propraxis marketing: Gerente de Proyectos.➤ Indurama: Gerente de Mercadeo.➤ Colineal: Gerente de Mercadeo.➤ Graiman: Jefe de Mercadeo.➤ Holcim: Gerente de	<ul style="list-style-type: none">➤ Marketing➤ Planificación➤ Finanzas➤ Planificación y gestión	<p>El Gerente de Comercialización tiene una adecuada formación académica.</p> <p>Su experiencia laboral lo hace apto para el puesto que desempeña en Planta Industrial Guapán.</p>



		<p>Marketing.</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Almacenes Juan Eljuri: Director Comercial.➤ Marcimex: Gerente General.➤ Centrosur: Jefe de Proyectos. <p>Clientes importantes:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Hospital Universitario del Río.➤ Etapa.➤ Alcaldía de Cuenca.➤ Prefectura del Azuay.➤ Joyería Guillermo Vázquez.➤ Predial Challuabamba.➤ Hospital Millenium, enlace fondos.➤ VAZCORP.➤ Mutualista Azuay.		
--	--	--	--	--



		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Magda supermercados – Farmaenlace. ➤ Grupo Eljuri / División licores: Gerente Comercial Nacional. <p>Consultorías Independientes en:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Industrias Guapán S.A. ➤ Tecnicentros asociados de Continental – General Tire. <p>Becario en :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nissan Motor Ibérica S.A. Barcelona, España. 		
Jefa de Comercialización	➤ Ingeniera Comercial	No se logró obtener la hoja de vida de la persona elegida para este cargo.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Gestión de ventas. ➤ Técnicas de servicio al cliente. 	No se dispone de la hoja de vida de la trabajadora.



			<ul style="list-style-type: none"> ➤ Marketing. ➤ Planificación y control. 	
Ejecutivo de Ventas	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Economista. ➤ Título que obtuvo en la Universidad Estatal de Cuenca. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Colegio Juan Bautista Vázquez: Docente. ➤ Federación Deportiva de Cañar: Tesorero Pagador. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Técnicas de ventas. ➤ Marketing ➤ Técnicas de servicio al cliente. ➤ Identificación de problemas. 	El Ejecutivo de Ventas no disponía anteriormente de capacitaciones con respecto a algunos de los conocimientos requeridos para el puesto.
Asistente de Marketing y Atención al Cliente	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ingeniera en Marketing. ➤ Título que obtuvo en la Universidad Católica de Cuenca – extensión Azogues. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tribunal Electoral de Cañar: Asistente de Vocal. ➤ Hostería el Camping: Recepcionista. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Técnicas de servicio al cliente ➤ Marketing ➤ Gestión de procesos. 	La Asistente de Marketing y Atención al Cliente, cuenta con experiencia para cumplir con sus labores.



Realizado por: Daysi Bacuilima.

Fecha: 29 de enero de 2015

Supervisado por: Pedro Pinto.

Fecha: 13 de febrero de 2015

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

CONCLUSIÓN: Mediante la inspección efectuada a los expedientes de cuatro trabajadores del sistema de ventas se determinó:

- El Gerente de Comercialización es idóneo para el cargo que desempeña.
- El Ejecutivo de Ventas cuenta con la experiencia requerida debido a su trayectoria en la entidad.
- El Asistente de Marketing y Atención al Cliente es idónea para el cargo que desempeña.
- Para el análisis del cargo de la Jefa de Comercialización no se contó con su expediente. El Jefe de Talento Humano no posee el perfil de esta trabajadora incumpliendo el **Art. 9, numeral 5.3.1, literal g)** del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos, el cual para el portafolio de productos expone:

“...Registro y control de expedientes”.



3.3.3 COMPROBACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS GARANTÍAS BANCARIAS PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS

A manera de ejemplo, se presenta la comprobación del cumplimiento de las garantías bancarias del Centro Comercial Correa e Hijos Cía. Ltda., el resto de garantías bancarias comprobadas se encuentra en los **Anexos16 y 17**.

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: COMPROBACIÓN DE LA RENOVACIÓN DE LA GARANTÍA BANCARIA PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS. CLIENTE: CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS CÍA. LTDA.

Cliente: Centro Comercial Correa e Hijos Cía. Ltda.

Ciudad: Cañar.

	Crédito con garantía hasta el 10 de junio de 2013.
	Crédito con garantía hasta el 09 de diciembre de 2013.
	Crédito sin garantía.

Tabla 25

Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento en Sacos del Cliente Centro Comercial Correa e Hijos Cía. Ltda.

Ciudad	Cantidad	Precio	Subtotal	IVA	Total	Día	Mes	Año	Tipo Crédito	Observación
Cañar	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	02	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	02	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	310	5,95	1.844,50	221,34	2.065,84	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	08	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	08	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	290	5,95	1.725,50	207,06	1.932,56	10	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 5/40

Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	20	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	20	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	22	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	23	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	23	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	29	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	29	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	31	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	03	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	03	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	05	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	05	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	06	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	06	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	10	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	10	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	12	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	12	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	12	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	12	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	12	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	12	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	13	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	13	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	17	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	17	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	17	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	18	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	19	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	19	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	21	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	24	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	26	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	27	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	27	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	27	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cañar	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	10	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	10	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	10	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	10	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	11	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	11	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	16	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	16	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	18	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.

v



Cañar	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	18	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	23	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	23	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cañar	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	27	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
TOTAL	Σ48.170		Σ286.611,50	Σ34.393,38	Σ321.004,88					
										Realizado por: Andrea Bermeo. Fecha: 16 de febrero de 2015 Supervisado por: Pedro Pinto. Fecha: 23 de febrero de 2015

FUENTE: Sistema de TI de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

CONCLUSIÓN: De la inspección realizada al cumplimiento de las garantías bancarias del cliente Centro Comercial Correa e Hijos Cía. Ltda., por el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, se determinó: El cliente posee **13** créditos sin garantía los cuales ascienden a **26.656,00 USD**, incumpliendo **Art. 4** del Reglamento de Comercialización de Cemento, el cual expone:

“...Los créditos se otorgarán cuando el beneficiario entregue una garantía bancaria incondicional, irrevocable y de cobro inmediato, calificada por el Departamento Legal...”

Además, la entidad otorgó **177** créditos con un plazo de 60 días, los cuales ascienden a **259.955,00 USD** incumpliendo el **Numeral 1.1** de las Políticas de Crédito a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, el cual expone:

“...Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días”



MARCAS:

- ✓ Tomado de y/o chequeado con las garantías bancarias vigentes en el año 2013, cuyo archivo reposa en tesorería.
- Σ Comprobado sumas de los valores respectivos

.
.



3.3.4 COMPROBACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS PLAZOS DE CRÉDITO

A manera de ejemplo se presenta el cumplimiento de los plazos de crédito para la venta de hormigón f'c 300 kg/cm². El resto de comprobaciones se presentan en los **Anexos: 18, 19 y 20.**

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: COMPROBACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE CRÉDITO PARA LA VENTA DE HORMIGÓN f'c 300 Kg/cm².

Facturas	
	Anuladas
	Contado y Crédito Temporal
	Crédito: 2D, 7D, 15D, 28D, 30D y 45D
	Fuera del Plazo de Crédito

Tabla 26

Verificación del Cumplimiento del Plazo de Crédito para la Venta de Hormigón f'c 300 kg/cm².

Código	Ciudad	MONTO MENSUAL DE VENTAS EN m ³													FACTURAS			CRÉDITO						Obs.			
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	A	C	CT	2D	7D	15D	28D	30D	45D		60D		
10290016	CUENCA	0	0	0	8	0	0	0	0	0	0	0	0	8		1											
30190457	AZOGUES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17	17				1									



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

10290015	CUENCA	0		0	0	134	139	0	0	0	0	0	0	273	1						7			
30190278	AZOGUES	0	0	0	774,06	443	0	0	0	0	544	0	0	1761,06	3					18				
30190015	AZOGUES	0	0	0	0	0	11	0	0	0	0	0	0	11						1				
10290006	CUENCA	0	0	0	0	0	14							14	1									
30390021	CAÑAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	160	465,5	0	625,5	2						2			
30290031	BIBLIAN	0	0	0	0	0	0	0	0	26				26	1	1								
30290035	BIBLIAN	0	0	0	0	0	0	0	0			112		112	1	1	1							
10290021	CUENCA	0	0	0	0	0	0	77	77	212				366							16			
30110026	AZOGUES	0	0	0	0	0	0	14						14						2				
30200044	BIBLIAN	338,08	0	0	10	0	152	539			163,5	266,5	0	1469,08	1					8			46	
30390144	CAÑAR	0	0	0	0	65	0	0	0	0	0	0	0	65		1								
30190458	AZOGUES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	99,5	99,5			2							
30190307	AZOGUES	0	0	0	0	176	725	62,50	117	512,5	414,5	0	459,5	2467		21			2					
30390022	CAÑAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13,5	0	13,5			1							
30160019	AZOGUES	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	20	26		2								
30290028	BIBLIAN	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	6			1							
30190393	AZOGUES	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4		1								
30190357	AZOGUES	0	0	0	0	0	0	0	0	68	232	120	0	420		6		5						
30390017	CAÑAR	0	0	0	0	0	0	0	30	0	0	0	0	30		1	3							
30290377	BIBLIAN	0	0	0	0	0	0	110	61,50	0	0	0	873,5	1045		4	4				3			
30190256	AZOGUES	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9		1	1							
30190274	AZOGUES	0	0	0	553,5	74	0	0	0	0	0	0	0	627,5		3			8					
TOTAL		Σ338,08	Σ9,00	Σ4,00	Σ1.345,56	Σ898,00	Σ1.041,00	Σ717,50	Σ299,50	Σ683,50	Σ1726,00	Σ977,50	Σ1.469,50	Σ9.509,14	Σ3	Σ25	Σ25	Σ14	Σ5	Σ10	Σ29	Σ28	Σ0	Σ46

v

FUENTE: Sistema de Ventas de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis

Realizado por:
 Daysi
 Bacuilima.
 Fecha: 24 de
 abril de 2015
 Supervisado
 por: Pedro
 Pinto.
 Fecha: 24 de
 abril de 2015



TOTAL DE FACTURAS ANALIZADAS: 185

CONCLUSIÓN: De la inspección realizada a 185 facturas de venta de hormigón f'c 300 Kg/cm² se encontraron **46** facturas canceladas en un plazo de 60 días incumpliendo la **Política de crédito a clientes de hormigón 2.1**, la cual expone:

“...Para la Ventas a Clientes de Hormigón se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días...”

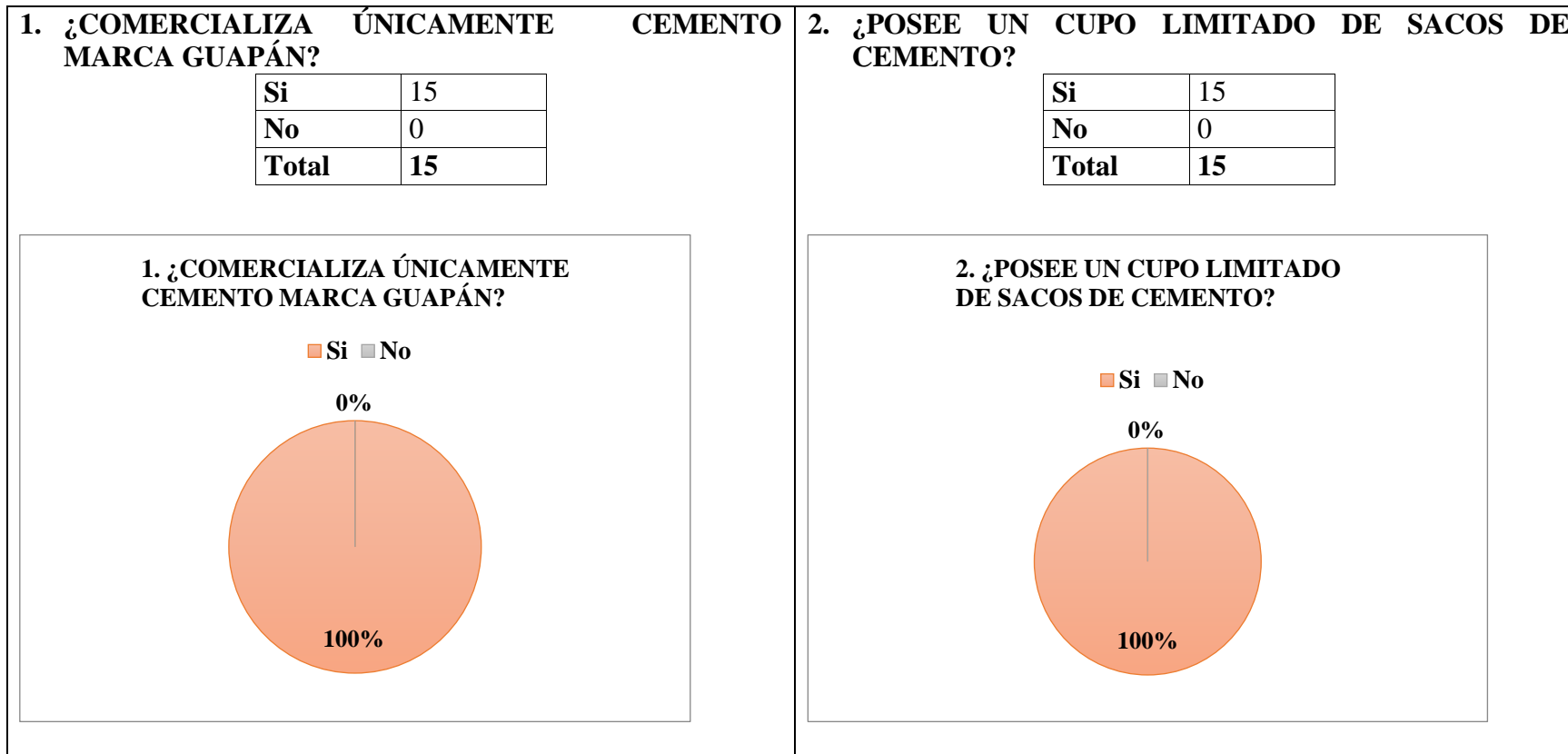
MARCAS:

- ✓ Tomado de y/o chequeado con las garantías bancarias vigentes en el año 2013, cuyo archivo reposa en tesorería.
- Σ Comprobado sumas de los valores respectivos.



3.3.5 RESULTADO DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LOS DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN

En el mes de mayo del año 2015, se aplicaron 15 cuestionarios a los distribuidores de cemento marca Guapán, el modelo del cuestionario consta en el **Anexo 21**, la selección de los distribuidores consta en el **Anexo 22** y las encuestas aplicadas constan en el **Anexo 23**.





INTERPRETACIÓN: El 100% de encuestados afirmaron que comercializa únicamente cemento de marca Guapán.

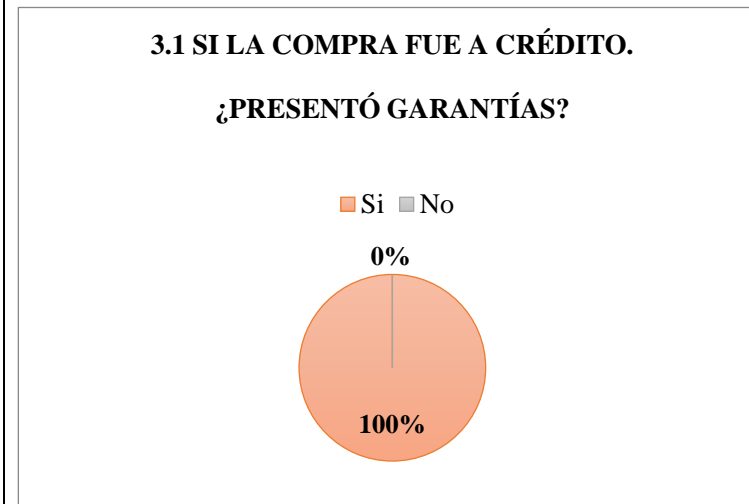
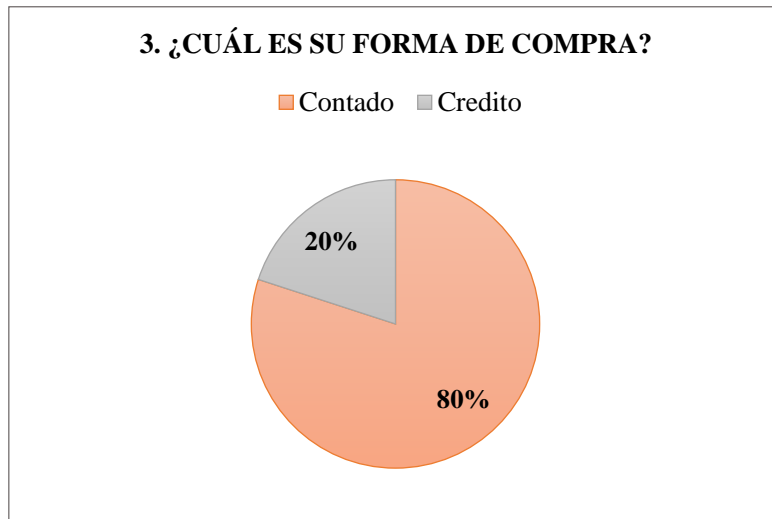
INTERPRETACIÓN: El 100% de encuestados afirmaron que posee un cupo limitado de cemento.

3. ¿CUÁL ES SU FORMA DE COMPRA?

Contado	12
Crédito	3
Total	15

3.1 SI LA COMPRA FUE A CRÉDITO. ¿PRESENTÓ GARANTÍAS?

Si	3
No	0
Total	3



INTERPRETACIÓN: El 80% de encuestados afirmó que su forma de compra es al contado. Por su parte, el 20% de encuestados afirmaron que su forma de compra es a crédito.

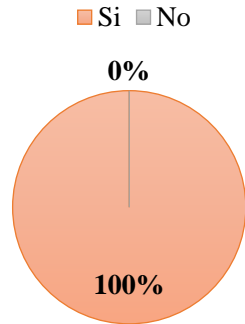
INTERPRETACIÓN: El 100% de encuestados que compran a crédito afirmaron que presentó garantías.



3.2 ¿HA RENOVADO SUS GARANTÍAS?

Si	3
No	0
Total	3

3.2 ¿HA RENOVADO SUS GARANTÍAS?



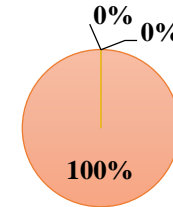
INTERPRETACIÓN: El 100% de encuestados que compra a crédito y presenta garantías afirmaron que las renueva.

4. ¿CÓMO DETERMINA EL PVP PARA LA VENTA DE CEMENTO GUAPÁN?

Lo determina la Planta Industrial Guapán	15
En base a los precios de mercado	0
Otros	0
Total	15

4. ¿CÓMO DETERMINA EL PVP PARA LA VENTA DE CEMENTO GUAPÁN?

- Lo determina la Planta Industrial Guapán
- En base a los precios de mercado
- Otros



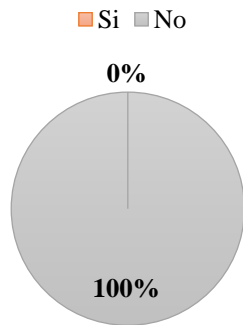
INTERPRETACIÓN: El 100% de encuestados afirmaron que la Planta Industrial Guapán determina el PVP.



5. ¿HA TENIDO DIFICULTADES EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL CEMENTO?

Si	0
No	15
Total	15

5. ¿HA TENIDO DIFICULTADES EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL CEMENTO?

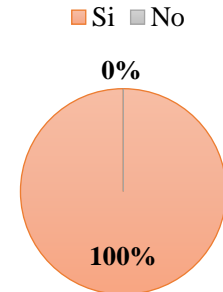


INTERPRETACIÓN: El 100% de encuestados afirmaron no haber tenido problemas en la comercialización de cemento marca Guapán.

6. ¿CONSIDERA QUE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN CONTROLA A SUS DISTRIBUIDORES?

Si	15
No	0
Total	15

6. ¿CONSIDERA QUE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN CONTROLA A SUS DISTRIBUIDORES?



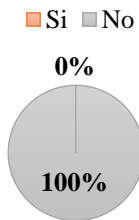
INTERPRETACIÓN: El 100% de los encuestados afirmaron que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores.



7. ¿CONOCE LAS POLÍTICAS Y OBLIGACIONES QUE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN POSEE PARA SUS DISTRIBUIDORES?

Si	0
No	15
Total	15

7. ¿CONOCE LAS POLÍTICAS Y OBLIGACIONES QUE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN POSEE PARA SUS DISTRIBUIDORES?

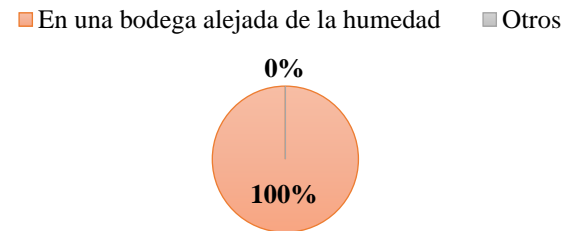


INTERPRETACIÓN: El 100% de encuestados afirmaron que no conocen las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores.

8. ¿DE QUÉ MANERA EMBODEGA EL CEMENTO?

En una bodega alejada de la humedad	15
Otros	0
Total	15

8. ¿DE QUÉ MANERA EMBODEGA EL CEMENTO?

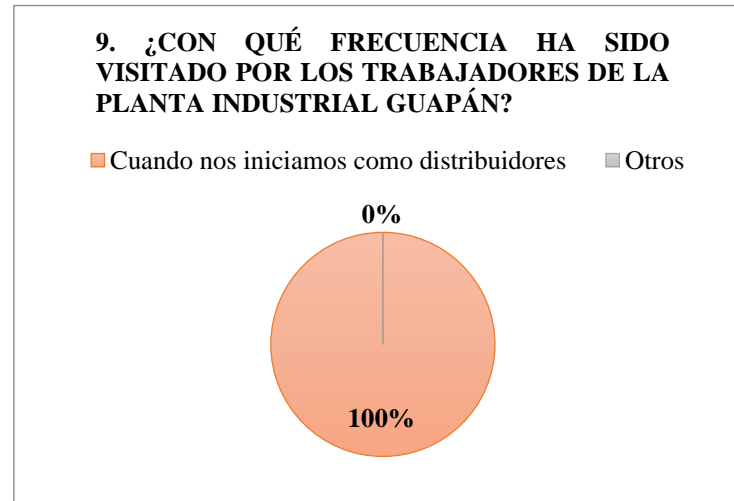


INTERPRETACIÓN: El 100% de encuestados afirmaron que embodegan el cemento en una bodega fuera de la humedad.



9. ¿CON QUÉ FRECUENCIA HA SIDO VISITADO POR LOS TRABAJADORES DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN?

Quando nos iniciamos como distribuidores	15
Otros	0
Total	15



INTERPRETACIÓN: El 100% de encuestados afirmaron que han sido visitados por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán cuando se inician como distribuidores.

Realizado por: Daysi Bacuilima.

Fecha: 27 de abril de 2015

Supervisado por: Pedro Pinto.

Fecha: 29 de abril de 2015

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



3.3.3 INDICADORES DE GESTIÓN

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.




TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: INDICADORES.

Tabla 27

Rango para la Calificación de Indicadores.

Rango	Calificación
Más de 100%	El indicador cumple o sobrepasa la meta. 
91% - 99%	El indicador se mantiene. 
Menos de 90%	El indicador no cumple la meta. 

FUENTE: Sistema de Planificación y Procesos de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

Tabla 28

Fórmulas de los Indicadores.

INDICADORES DE EFICIENCIA

EN USD

- CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO EN SACOS

Cumplimiento del presupuesto de venta de cemento en sacos en USD =
$$\frac{\text{Venta real de cemento en sacos en USD}}{\text{Presupuesto de venta de cemento en sacos en USD}} * 100$$

- CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO A GRANEL

Cumplimiento del presupuesto de venta de cemento a granel en USD =
$$\frac{\text{Venta real de cemento a granel en USD}}{\text{Presupuesto de venta de cemento a granel en USD}} * 100$$



➤ CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE HORMIGÓN PREMEZCLADO

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de venta de hormigón premezclado en USD} = \frac{\text{Venta real de hormigón premezclado en USD}}{\text{Presupuesto de venta hormigón premezclado en USD}} * 100$$

EN UNIDADES

➤ CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO EN SACOS

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de venta de cemento en sacos (u)} = \frac{\text{Venta real de cemento en sacos}}{\text{Presupuesto de venta de cemento en sacos}} * 100$$

➤ CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO A GRANEL

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de venta de cemento a granel en toneladas (t)} = \frac{\text{Venta de real cemento a granel en toneladas}}{\text{Presupuesto de venta de cemento a granel en toneladas}} * 100$$

➤ CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE HORMIGÓN PREMEZCLADO

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de venta de hormigón premezclado en metros cúbicos (m}^3\text{)} = \frac{\text{Venta real de hormigón premezclado en m}^3\text{}}{\text{Presupuesto de venta hormigón premezclado en m}^3\text{}} * 100$$

INDICADOR DE EFICACIA

$$\text{Cumplimiento de la utilidad proyectada en USD} = \frac{\text{Utilidad Neta Año 2013 en USD}}{\text{Utilidad Neta Proyectada Año 2013 en USD}} * 100$$



INDICADOR DE EFECTIVIDAD: Cumplimiento de las condiciones de venta del cemento Guapán por parte del distribuidor.

INDICADOR DE ECONOMÍA

$$\text{Cumplimiento de los costos en USD} = \frac{\text{Costo de Ventas Año 2013 en USD}}{\text{Costo de Ventas Proyectado Año 2013 en USD}} * 100$$

Realizado por: Daysi Bacuilima.

Fecha: 27 de abril de 2015

Supervisado por: Pedro Pinto.

Fecha: 29 de abril de 2015

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

Tabla 29

Cálculo de Indicadores.

INDICADORES DE EFICIENCIA

EN USD

- CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO EN SACOS

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de la venta de cemento en sacos} = \frac{46'986.150,40}{54'908.028,00} * 100 = 85,57 \% \downarrow$$

- CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO A GRANEL

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de la venta de cemento a granel} = \frac{8'701.666,30}{7'147.291,20} * 100 = 121,75 \% \uparrow$$



➤ CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE HORMIGÓN PREMEZCLADO

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{del presupuesto} \\ \text{de la venta de} \\ \text{hormigón} \end{array} = \frac{3'384.964,00}{3'683.634,00} * 100 = 91,89 \% \rightarrow$$

CONCLUSIÓN: Del cálculo de los indicadores de eficiencia en USD se concluye:

- No se cumplió el presupuesto de ventas de cemento en sacos, en el cual se proyectaban vender 54'908.028,00 USD, teniendo ventas reales 46'986.150,40USD, siendo su promedio anual de 85,57%, incumpliendo la meta.
- Se cumplió satisfactoriamente el presupuesto de ventas de cemento a granel, en el cual se proyectaban vender 7'147.291,20 USD, teniendo ventas reales 8'701.666,30 USD, siendo su promedio anual de 121,75%, sobrepasando la meta indicada.
- Con respecto al cumplimiento del presupuesto de hormigón, el indicador se mantiene, ya que, se proyectaban vender 3'683.634,00 USD, teniendo ventas reales de 3'384.964,00 USD siendo su promedio anual de 91,89%.

EN UNIDADES

➤ CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO EN SACOS

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{del presupuesto} \\ \text{de la venta de} \\ \text{cemento en} \\ \text{sacos en} \\ \text{unidades (u)} \end{array} = \frac{7'896.832}{9'228.240} * 100 = 85,57 \% \downarrow$$

➤ CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO A GRANEL

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{del presupuesto} \\ \text{de la venta de} \\ \text{cimento a} \\ \text{granel en} \\ \text{toneladas (t)} \end{array} = \frac{77.417,00}{63.588,00} * 100 = 133,32 \% \uparrow$$

➤ CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE HORMIGÓN PREMEZCLADO

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{del presupuesto} \\ \text{de la venta de} \\ \text{hormigón en} \\ \text{metros cúbicos} \\ \text{(m}^3\text{)} \end{array} = \frac{38.502,50}{42.996,00} * 100 = 89,55 \% \downarrow$$

CONCLUSIÓN: Del cálculo de los indicadores de eficiencia en cantidades se concluye:

- El presupuesto las ventas de cemento en sacos no cumplió, se proyectó vender 9'228.240 de sacos de cemento siendo las ventas reales de 7'896,832 sacos de cemento, dando como resultado un promedio anual de 85,57%, incumpliendo la meta.
- Se cumplió satisfactoriamente el presupuesto de venta de cemento a granel, en el cual se proyectaban vender 63.588 t, teniendo ventas reales 77.417 t, siendo su promedio anual de 133,32%, sobrepasando la meta.
- Con respecto al cumplimiento del presupuesto de hormigón, no se cumplió con la meta, se proyectaban vender 42.966,00 m³, teniendo ventas reales de 38.502,50 m³ de hormigón premezclado, siendo su promedio anual de 89,55%, incumpliendo la meta.

INDICADOR DE EFICACIA

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{de la utilidad} \\ \text{en USD} \end{array} = \frac{13'002.391,17}{19'362.380,75} * 100 = 67,15 \% \quad \downarrow$$

CONCLUSIÓN: Según el indicador de eficacia, la utilidad proyectada se cumplió en un 67,15%, ya que, la utilidad neta del año 2013 fue de 13'002.391,17 USD, incumpliendo la utilidad neta proyectada de 19'362.380,75 USD.

INDICADOR DE ECONOMÍA

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{de los costos} \\ \text{en USD} \end{array} = \frac{40'817.255,53}{43'158.408,32} * 100 = 94,58 \% \quad \rightarrow$$

CONCLUSIÓN: Según el indicador de economía, los costos de ventas proyectados se cumplieron en un 94,58%, ya que, el costo de ventas del año 2013 fue de 40'817.255,53, manteniéndose dentro del costo de ventas proyectado de de 43'158.408,32 USD.

INDICADOR DE EFECTIVIDAD: El porcentaje del indicador de efectividad es del 95%.

CONCLUSIÓN: El indicador de efectividad fue del 95%, el mismo que se determinó a través de un cuestionario aplicado a 15 distribuidores de cemento marca Guapán, cuya tabulación se encuentra en el **literal 3.3.5** y las encuestas aplicadas en el **Anexo 23**, cuyos resultados que se detallan a continuación:

1. El 100% de encuestados afirmaron que comercializa únicamente cemento de marca Guapán.
2. El 100% de encuestados afirmaron que posee un cupo limitado de cemento.
3. El 80% de encuestados afirmaron que su forma de compra es al contado.



Por su parte, el 20% de encuestados afirmaron que su forma de compra es a crédito.

3.1 El 100% de encuestados que compran a crédito afirmaron que presentó garantías.

3.2 El 100% de encuestados que compra a crédito y presenta garantías afirmaron que las renueva.

4. El 100% de encuestados afirmaron que la Planta Industrial Guapán determina el PVP.

5. El 100% de encuestados afirmaron no haber tenido problemas en la comercialización de cemento marca Guapán.

6. El 100% de los encuestados afirmaron que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores.

7. El 100% de encuestados afirmaron que no recuerda las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores.

8. El 100% de encuestados afirmaron que embodegan el cemento en una bodega fuera de la humedad.

9. El 100% de encuestados afirmaron que han sido visitados por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán cuando se inician como distribuidores.

Realizado por: Daysi Bacuilima.

Fecha: 30 de abril de 2015

Supervisado por: Pedro Pinto.

Fecha: 15 de mayo de 2015

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



3.3.7 OBSERVACIÓN E INDAGACIÓN DE LA PUBLICIDAD

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: OBSERVACIÓN E INDAGACIÓN DE LA PUBLICIDAD DE PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN.

Tabla 30

Observación e Indagación de la Publicidad.

Para el año 2013, la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, no contó con un Plan Anual de Publicidad, pero se evidenció documentación que respalda la realización de campañas de comunicación de la marca de cemento Guapán enfocadas en las provincias de: Azuay, Loja, Cañar, Morona Santiago y Zamora Chinchipe a través de:

- Estrategias radiales: se publicitó en vivo a la Planta Industrial Guapán en radios que tienen el más alto nivel de rating.
- Spots radiales: en los cuales se promocionaba a Planta Industrial Guapán mediante: slogans, precio, localización y calidad del cemento.
- Redes sociales: se publicitó por este medio, para conseguir seguidores, realizando publicaciones y destacando que el cemento de marca Guapán es producto nacional.
- Se realizaron publicaciones en revistas.
- Se invirtió como auspiciantes.
- Se publicó en semanarios y diarios como: Mercurio, Telégrafo y La Portada.
- Se difundieron folletos.
- Se elaboraron esferos y agendas corporativas.



Realizado por: Andrea Bermeo.
Fecha: 18 de mayo de 2015
Supervisado por: Pedro Pinto.
Fecha: 19 de mayo de 2015

FUENTE: Sistema de Ventas de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

CONCLUSIÓN: Para el año 2013, la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, no contó con un plan anual de publicidad, pero se pudo constatar mediante observación e indagación que se realizó las gestiones para incrementar la publicidad en las provincias de distribución: Azuay, Loja, Cañar, Morona Santiago y Zamora Chinchipe.

3.3.8 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Año 2012	
Marca	PVP del saco de cemento
Holcim	7,36
Selva Alegre	7,32
Guapán	7,14
Chimborazo	7,25

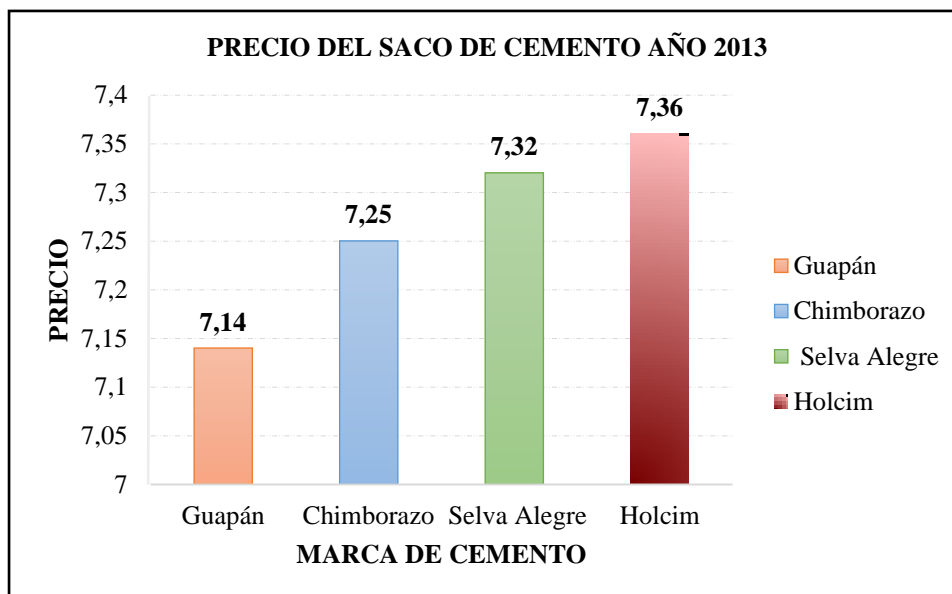
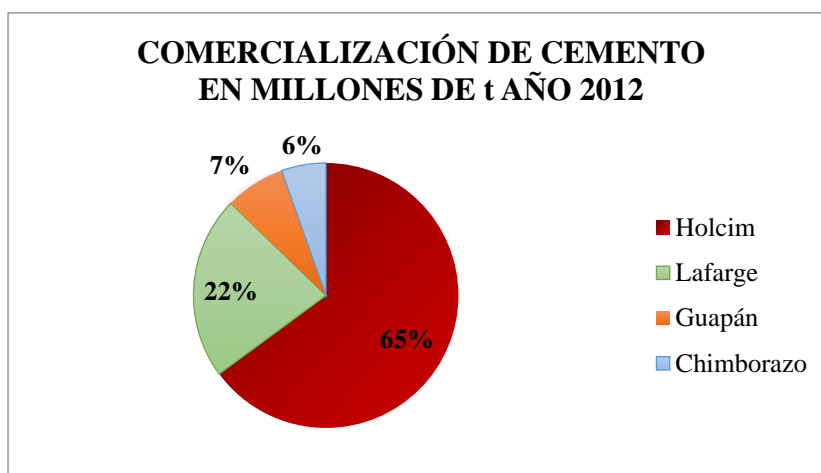


Figura 14. Precios del Saco de Cemento en el Mercado año 2013.

FUENTE: (Cemento Chimborazo, 2012)
 (El Mercurio, 2013)

CONCLUSIÓN: Los precios del saco de cemento en el mercado durante el año 2013 fueron: 7,14 USD, 7,25 USD, 7,32 y 7,36 USD de las marcas: Guapán, Chimborazo, Selva Alegre y Holcim, respectivamente.

Año 2012		
Empresa	Comercialización de cemento en millones de t año 2012	%
Holcim	3.915.512	64,91
Lafarge	1.346.059	22,31
Guapán	442.962	7,34
Chimborazo	327.823	5,43
Total	6.032.356	100,00



FUENTE: (InstitutoEcuatoriano del Cemento y del Hormigón, 2015)

CONCLUSIÓN: Según el histórico anual de comercialización de cemento en millones de toneladas (t) durante el año 2012 del InstitutoEcuatoriano del Cemento y del Hormigón, la empresa de cemento Holcim lidera el mercado en la venta de cemento con un porcentaje de 64,91%, la cementera Lafarge posee un porcentaje del 22,31%, la Planta Industrial Guapán posee el 7,34% y finalmente cementos Chimborazo con un porcentaje del 5,43%.

Realizado por: Daysi Bacuilima.
 Fecha: 20 de mayo de 2015
 Supervisado por: Pedro Pinto.
 Fecha: 22 de mayo de 2015

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



3.4 COMUNICACIÓN DE RESULTADOS: INFORME FINAL

AUDITORÍA DE GESTIÓN APLICADA AL SISTEMA DE VENTAS

PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE
ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM
C.E.M.”

INFORME GENERAL

AUDITORÍA DE GESTIÓN: Al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, por el periodo comprendido entre el 01 de enero de 2013 y el 31 de diciembre de 2013.

TIPO DE AUDITORÍA: AG **PERIODO DESDE:** 2013/01/01 **HASTA:** 2013/12/31

Orden de Trabajo: AI-01-1

Fecha O/T: 20/10/2014



ABREVIATURAS UTILIZADAS

Art.	Artículo.
BIESS	Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
BNF	Banco Nacional de Fomento.
BPM	Business Process Management (Gestión de Procesos de Negocio).
C.A.	Compañía Anónima.
C3	Concretos, Casas y Construcciones.
cm²/g	Centímetros cuadrados sobre gramo.
Eco.	Economista.
EPCE	Empresa Pública Cementera del Ecuador.
f'c	Esfuerzo máximo del concreto.
IESS	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
Ing.	Ingeniero.
mm	Milímetros.
m³	Metros cúbicos.
NA	No aplicable.
NAGAS	Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas.
POA	Plan Operativo Anual.
PVP	Precio de Venta al Público.
S.A.	Sociedad Anónima.
t/d	Toneladas diarias.
TI	Tecnologías de la Información.
UCEM C.E.M.	“Unión Cementera Nacional”, Compañía de Economía Mixta.
USD	Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.



ÍNDICE DE CONTENIDOS

ABREVIATURAS UTILIZADAS	158
CAPÍTULO I	162
INFORMACIÓN INTRODUCTORIA	162
ENFOQUE DE LA AUDITORÍA	163
COMPONENTES AUDITADOS	163
INDICADORES UTILIZADOS	164
CAPÍTULO II	167
INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD	167
MISIÓN	167
VISIÓN	167
FODA DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN	167
FORTALEZAS Y DEBILIDADES	167
BASE LEGAL	169
ESTRUCTURA ORGÁNICA	171
PROCESOS GOBERNANTES	171
PROCESOS AGREGADORES DE VALOR	171
PROCESOS HABILITANTES	171
PROCESOS HABILITANTES DE ASESORÍA	171
PROCESOS HABILITANTES DE APOYO	171
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	172
PLAN ESTRATÉGICO 2012 – 2016 DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN	173
CAPÍTULO III	176
RESULTADOS DEL CONTROL INTERNO	176
CAPÍTULO IV	181
RESULTADOS ESPECÍFICOS POR COMPONENTE	181
CAPÍTULO V	199
ANEXOS	199



ANEXO 1: NÓMINA DE LOS TRABAJADORES DEL SISTEMA DE
VENTAS, CON EL QUE SE HIZO CIERRE EN EL MES DE DICIEMBRE
DEL AÑO 2013 _____ 199



Azogues, 30 de junio de 2015

Azogues,

Ingeniera

Noemí Pozo Cabrera

GERENTE GENERAL

“UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

Ciudad._

De nuestras consideraciones:

Hemos efectuado la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, por el periodo comprendido entre el 01 de enero de 2013 y 31 de diciembre de 2013.

La auditoría fue realizada de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas (NAGAS). Estas normas requieren que la auditoría sea planificada y ejecutada para obtener certeza razonable que la información y documentación examinada no contiene exposiciones erróneas de carácter significativo, igualmente que las operaciones a las cuales corresponden se hayan ejecutado de conformidad con las disposiciones legales, reglamentos vigentes, políticas y demás normas aplicables.

Debido a la naturaleza especial de nuestra auditoría, los resultados se encuentran expuestos en los comentarios, conclusiones y recomendaciones que constan en el presente informe.

Atentamente,

Eco. PEDRO PINTO
AUDITOR SUPERVISOR



CAPÍTULO I

INFORMACIÓN INTRODUCTORIA

ORIGEN O MOTIVOS DE LA AUDITORÍA

La Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, por el periodo comprendido entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de 2013, se realizó con oficio dirigido a la Gerente General Ing. Noemí Pozo, con fecha de aprobación 17 de septiembre de 2014.

OBJETIVO GENERAL

Verificar que el sistema de ventas cumple con los objetivos y metas planteados, así como, sus actividades se realicen con eficiencia, eficacia, economía y efectividad.

ALCANCE

En la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas se analizará: procedimientos, coordinación con otras áreas relacionadas, planes operativos, talento humano, garantías bancarias, plazos de crédito, presupuestos, distribuidores, publicidad y mercado.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Verificar que los procedimientos se realicen de acuerdo a la acción de ventas, facilitando su consecución.
- Comprobar la coordinación existente con: tesorería, producción y otras áreas relacionadas, con la finalidad de conseguir celeridad en las ventas y para que exista continuidad en el abastecimiento del producto.



- Verificar si el talento humano del sistema de ventas está capacitado para el desempeño de la función encomendada.
- Verificar que las garantías bancarias se estén renovando oportunamente.
- Verificar el cumplimiento de los plazos de crédito para la venta de los productos de la entidad.
- Comprobar que se estén alcanzado los objetivos y metas establecidos en los planes operativos y presupuestos de ventas.
- Comprobar que los distribuidores cumplan con las condiciones de venta establecidas por la entidad.
- Verificar que la entidad realiza publicidad para promover la venta de sus productos.
- Verificar que los precios de los productos de la entidad sean competitivos en el mercado.

ENFOQUE DE LA AUDITORÍA




La Auditoría de Gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, se orientó hacia el diagnóstico de la eficiencia de las operaciones y actividades en relación con el cumplimiento de objetivos y metas, así como, evaluar la efectividad y economía en el uso de los recursos.

COMPONENTES AUDITADOS

- Venta de cemento en sacos.
- Venta de cemento a granel.
- Venta de hormigón.



INDICADORES UTILIZADOS

Rango	Calificación
Más de 100%	El indicador cumple o sobrepasa la meta. 
91% - 100%	El indicador se mantiene. 
Menos de 90%	El indicador no cumple la meta. 

FUENTE: Sistema de Planificación y Procesos de la Planta Industrial Guapán.

INDICADORES DE EFICIENCIA

EN USD

- CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO EN SACOS

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de venta de cemento en sacos en USD} = \frac{\text{Venta real de cemento en sacos en USD}}{\text{Presupuesto de venta de cemento en sacos en USD}} * 100$$

- CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO A GRANEL

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de venta de cemento a granel en USD} = \frac{\text{Venta real de cemento a granel en USD}}{\text{Presupuesto de venta de cemento a granel en USD}} * 100$$

- CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE HORMIGÓN PREMEZCLADO

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de venta de hormigón premezclado en USD} = \frac{\text{Venta real de hormigón premezclado en USD}}{\text{Presupuesto de venta hormigón premezclado en USD}} * 100$$



EN UNIDADES

- CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO EN SACOS

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de venta de cemento en sacos (u)} = \frac{\text{Venta real de cemento en sacos}}{\text{Presupuesto de venta de cemento en sacos}} * 100$$

- CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO A GRANEL

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de venta de cemento a granel en toneladas (t)} = \frac{\text{Venta de real cemento a granel en toneladas}}{\text{Presupuesto de venta de cemento a granel en toneladas}} * 100$$

- CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DE HORMIGÓN PREMEZCLADO

$$\text{Cumplimiento del presupuesto de venta de hormigón premezclado en metros cúbicos (m}^3\text{)} = \frac{\text{Venta real de hormigón premezclado en m}^3\text{}}{\text{Presupuesto de venta hormigón premezclado en m}^3\text{}} * 100$$

INDICADOR DE EFICACIA

$$\text{Cumplimiento de la utilidad proyectada en USD} = \frac{\text{Utilidad Neta Año 2013 en USD}}{\text{Utilidad Neta Proyectada Año 2013 en USD}} * 100$$

INDICADOR DE EFECTIVIDAD: Cumplimiento de las condiciones de venta del cemento Guapán por parte del distribuidor.



INDICADOR DE ECONOMÍA

$$\text{Cumplimiento de los costos en USD} = \frac{\text{Costo de Ventas Año 2013 en USD}}{\text{Costo de Ventas Proyectado Año 2013 en USD}} * 100$$



CAPÍTULO II INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD

PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”

MISIÓN

“Contribuir al desarrollo económico y social de la región austral, mediante la producción y provisión de cemento y productos relacionados de alta calidad” (Industrias Guapán, 2012).

VISIÓN

Entidad de alta productividad, competencia y con valor económico creciente; de reconocido prestigio por la calidad de sus productos, por su excelente servicio al cliente, por su cultura de conservación del medio ambiente, por sus relaciones laborales proactivas; y con personal profundamente comprometido con la misión de la entidad. (Industrias Guapán, 2012)

FODA DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN

FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Fortalezas Internas	Debilidades Internas
<ul style="list-style-type: none">➤ Experiencia en la industria del cemento.➤ Productos de calidad.➤ Depósitos de caliza en Méndez.➤ Compañía con una sólida estructura económica financiera.➤ Trabajadores capacitados,	<ul style="list-style-type: none">➤ Capacidad instalada subutilizada en producción de clinker.➤ Capacidad limitada de producción de cemento.➤ Consumo específico de energía eléctrica elevado.➤ Infraestructura física no funcional y



<p>especializados y profesionalizados.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacidad de apalancamiento 	<p>limitada.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ausencia de un sistema de gestión estratégico. ➤ Alto costo de materias primas y fabricación. ➤ Escaso compromiso y motivación del talento humano. ➤ Inexistencia de reservas de materias primas cercanas. ➤ Respuesta inoportuna para la toma de decisiones de la alta dirección. ➤ Ubicación de la planta industrial en zona urbana. ➤ Comunicación inoportuna hacia todos los niveles de la organización. ➤ Carencia de capacidad de transporte propio de materias primas. ➤ Limitada infraestructura logística de producción, operación y venta de hormigón.
--	---

FUENTE: Sistema de Planificación y Procesos de la Planta Industrial Guapán.

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Oportunidades Externas	Amenazas Externas
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Desarrollo tecnológico en el sector cementero. ➤ Planes de inversión en obra pública. ➤ Sostenido crecimiento de la demanda. ➤ Uso de combustibles alternativos. ➤ Patrocinio gubernamental. ➤ Diversificación de productos 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Eliminación de subsidios para la energía. ➤ Incremento de los costos de transporte. ➤ Exigencias de apoyo comunitario desproporcionadas. ➤ Posición dominante del mercado por parte de la



derivados del cemento y hormigón. ➤ Ubicación estratégica de la planta actual para el mercado del austro. ➤ Incrementar la producción de clinker y cemento con una planta en Méndez. ➤ Ganar participación de mercado de hormigón con una nueva planta en Cuenca.	competencia. ➤ Regulaciones ambientales estrictas.
--	---

FUENTE: Sistema de Planificación y Procesos de la Planta Industrial Guapán.

BASE LEGAL

La Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, inicialmente tenía el nombre de Compañía Industrias Guapán S.A., fue creada por Decreto Legislativo, el 30 de octubre de 1954, cuya escritura de constitución es la N° 2 del 18 de julio de 1955, inscrita en la Superintendencia de Compañías del Ecuador bajo el expediente 641.

Inicia su existencia con el aporte de la Caja del Seguro Social, hoy Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, Banco Nacional de Fomento (BNF), Centro de Reconversión Económica del Austro y los Consejos Municipales de: Azogues, Biblián y Cuenca.

En el año 1969, el IESS adquiere las acciones principalmente de los municipios. De esta manera, el IESS y el BNF fueron los únicos accionistas en esa fecha.

En razón de la Disposición Octava de la Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), publicada en el Registro Oficial 587, del 11 de mayo de 2009, que establece:

“...El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, transferirá al Banco del IESS las empresas que tenga participación o administre directamente,



para que el banco efectúe las inversiones, desinversiones o transferencias que considere necesarias sobre la base de la valoración del mercado de dichas inversiones, ya sea a instituciones o empresas del sector público, y subsidiariamente a empresas privadas con mecanismos competitivos y transparentes...” (Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2009, pág. 9) .

A mediados del año 2013, el total de acciones pasó a ser del Ministerio de Industrias y Productividad. Posteriormente, esta Cartera de Estado le cedió el total del paquete accionario a la Empresa Pública Cementera del Ecuador (EPCE), quien a su vez, en la Junta General de Accionistas, aprobó fusionar Cementos Chimborazo C.A. e Industrias Guapán S.A., para formar la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”.

La nueva compañía, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, recibió el 86% de las acciones de Cemento Chimborazo C.A. y el 100% de las acciones de Industrias Guapán S.A., manteniendo en funcionamiento las dos unidades de producción ubicadas en Riobamba y Azogues con sus dos marcas de cemento: Chimborazo y Guapán respectivamente, las mismas que se encuentran posicionadas en sus respectivos mercados. (Industrias Guapán, 2015)

La constitución de la “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, ocurrió el 18 de noviembre de 2013, con un capital social suscrito que asciende al valor de 35.323'803.356,00 USD, siendo el 95,72% público y el 4,28% propiedad de inversionistas privados. Su mayor accionista es la EPCE, a quien le pertenece el 94,80% del capital accionario.

Esta creación se encuentra sustentada en una escritura pública e inscrita en el Registro Mercantil del cantón Riobamba con fecha 18 de noviembre de 2013.



ESTRUCTURA ORGÁNICA

PROCESOS GOBERNANTES

- Directorio
- Gerencia General

PROCESOS AGREGADORES DE VALOR

- Gerencia Comercial.
- Gerencia de Producción.
- Gerencia de Hormigón.

PROCESOS HABILITANTES

PROCESOS HABILITANTES DE ASESORÍA

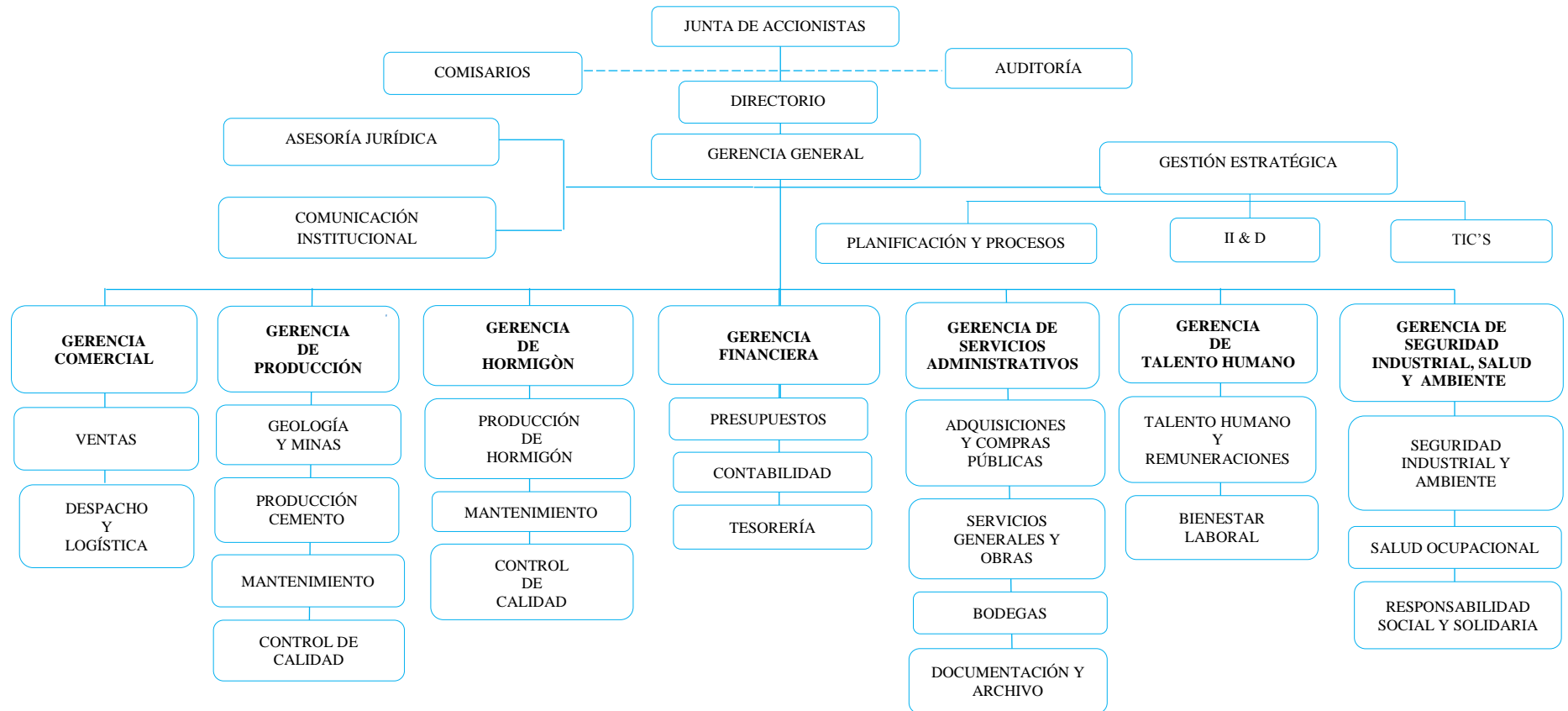
- Auditoría Interna.
- Asesoría Jurídica.
- Comunicación Institucional.
- Gestión Estratégica.

PROCESOS HABILITANTES DE APOYO

- Gerencia Financiera.
- Gerencia de Talento Humano.
- Gerencia de Servicios Administrativos.
- Gerencia de Seguridad Industrial, Salud y Ambiente.



ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



FUENTE: (Industrias Guapán, 2012).



PLAN ESTRATÉGICO 2012 – 2016 DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN

Nº	Eje Estratégico	Objetivos Estratégicos
1.	Productividad sistémica basada en innovación tecnológica y eficiencia energética.	<ul style="list-style-type: none">g. Reducir la variabilidad del proceso de fabricación del clinker (desviación estándar) en la composición química de la mezcla de materias primas.h. Incrementar las reservas probadas de caliza en 70'000.000,00 t, con título superior al 96%.i. Incrementar la capacidad de producción de clinker y cemento hasta 3.500 t/d hasta el 2016.j. Incrementar la producción y venta de cemento en el periodo 2012 – 2016 en un 20%.k. Reducir en 5% el costo de la matriz energética hasta el año 2015.l. Reducir los costos de transportación de materias primas en un 20% hasta el 2015.
2.	Equidad Empresarial y Responsabilidad Social-Ambiental.	<ul style="list-style-type: none">c. Certificación de los sistemas integrados de: calidad, ambiente, seguridad y salud con la implementación del Sistema de Responsabilidad Social, Gestión de la Energía y Talento Humano.d. Implementación del Sistema de Gerenciamiento de Recursos Empresariales en tres años.
3.	Satisfacción y generación de valor para los clientes	<ul style="list-style-type: none">d. Incrementar la participación en el mercado del hormigón en la provincia del Azuay y Cañar en un 6% anual hasta el 2016.e. Incrementar la participación de mercado regional de ventas en toneladas de cemento en: Azuay, Cañar, Loja, Morona Santiago y Zamora Chinchipe en un 33% hasta el 2015, en función de la producción.



		f. Fortalecer las relaciones con los grupos de interés claves: clientes, proveedores, cadena de distribución de los productos, comunidades y gobiernos locales
--	--	--

FUENTE: Sistema de Planificación y Procesos de la Planta Industrial Guapán.

MONTO DE LOS RECURSOS EXAMINADOS

El monto de los recursos examinados se detalla a continuación:

INGRESOS POR VENTA DE CEMENTO EN SACOS, A GRANEL Y HORMIGÓN SIN IVA, POR EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE EL 01 DE ENERO Y EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 EN USD

Concepto		Valor
SACOS DE CEMENTO		46'986.150,40
CEMENTO A GRANEL		8.701.666,30
HORMIGÓN		3'384.963,99
HORMIGÓN f'c 180 Kg/cm ²	200.107,00	
HORMIGÓN f'c 210 Kg/cm ²	235.676,23	
HORMIGÓN f'c 280 Kg/cm ²	7.601,17	
HORMIGÓN f'c 300 Kg/cm ²	700.607,73	
HORMIGÓN ESPECIAL	3.724,16	
HORMIGÓN	903.219,16	
HORMIGÓN f'c 240 Kg/cm ²	56.795,40	
HORMIGÓN f'c 250 Kg/cm ²	181,35	
HORMIGÓN f'c 360 Kg/cm ²	2.074,02	
HORMIGÓN f'c 140 Kg/cm ²	1.201,86	
HORMIGÓN DE 140 CON BOMBA	1.235,90	
HORMIGÓN DE 180 CON BOMBA	30.313,33	
HORMIGÓN DE 210 CON BOMBA	300.608,17	



HORMIGÓN DE 240 CON BOMBA	900.801,27	
HORMIGÓN DE 250 CON BOMBA	15.477,17	
HORMIGÓN DE 280 CON BOMBA	5.322,27	
HORMIGÓN DE 300 CON BOMBA	20.017,80	
Total		59'072.780,69

FUENTE: Sistema de Ventas de la Planta Industrial Guapán.

TRABAJADORES RELACIONADOS: Constan en el Anexo 1.



CAPÍTULO III

RESULTADOS DEL CONTROL INTERNO

PLAN ANUAL DE COMERCIALIZACIÓN INCOMPLETO

De la inspección realizada al archivo del sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, se determinó lo siguiente:

El sistema de ventas no contó con un plan anual de comercialización completo para el año 2013. Situación generada porque el Gerente de Comercialización presentó un plan anual de comercialización incompleto, incumpliendo el **Art. 2** del Reglamento de Comercialización de Cemento, aprobado por el Directorio el 02 de septiembre de 2002, el cual expone:

“...La Unidad de Comercialización formulará un “Plan de Comercialización” que presentará a la Gerencia General para su aprobación, hasta el 31 de diciembre de cada año, con el siguiente contenido:

- e) Estrategias de publicidad.*
- f) Estrategias de promoción.*
- g) Estrategias de distribución.*
- h) Programa de capacitación a distribuidores sobre: condiciones de venta, características del cemento, aspectos tributarios, etc.*
- I) Programas de charlas a Colegios Profesionales, Gremios y Cámaras relacionadas, sobre aspectos técnicos de características del cemento...”*

Lo expuesto afectó a que la entidad para el año 2013, no disponga de un plan anual de comercialización completo que contenga: estudios de mercado,



estrategias de: publicidad, promoción y distribución, así como, programas de capacitación y charlas.

CONCLUSIÓN: Para el año 2013, el Gerente de Comercialización, no elaboró un plan anual de comercialización completo, conforme lo determina el **Art. 2** del Reglamento de Comercialización de Cemento.

RECOMENDACIÓN:

A la Gerente General:

1. Dispondrá al Gerente de Comercialización, elabore todos los años un plan anual de comercialización completo. Documento que deberá ser analizado y aprobado por la Gerencia General previo a su implementación.

AUSENCIA DE POLÍTICAS DE VENTAS

De la inspección realizada al archivo del sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.", se determinó lo siguiente:

El sistema de ventas no contó con políticas de ventas en el año 2013. Situación generada porque el Gerente de Comercialización no elaboró las políticas de ventas, conforme lo determina el **Artículo 9, numeral 3.1, literal a)** del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos, aprobado el 20 de enero de 2012, el cual entre las atribuciones y responsabilidades de la Gerencia de Comercialización expone:

“...Proponer y dirigir la aplicación de normas, políticas y planes de comercialización integral de los productos de la empresa...”



Lo expuesto afectó a que la entidad no disponga de políticas de ventas en el año 2013, que le permitiera tener una guía que les oriente a tomar mejores decisiones.

CONCLUSIÓN: El Gerente de Comercialización, no elaboró políticas de ventas, conforme lo determina el **Artículo 9, numeral 3.1, literal a)** del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos, por lo que la entidad para el año 2013, no contó con políticas de ventas de sus productos que le permitiera tener una guía que oriente a la toma de decisiones.

RECOMENDACIÓN

A la Gerente General:

2. Dispondrá al Gerente de Comercialización, elabore y comunique políticas de ventas que permitan optimizar las ventas y al mismo tiempo provean una guía para que los trabajadores involucrados tomen mejores decisiones.

NO SE CUENTA CON UN PROCEDIMIENTO PARA LA PRODUCCIÓN Y VENTA DE HORMIGÓN EN LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD

De la inspección realizada al archivo de la hormigonera de Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, "Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.", se determinó:

La hormigonera no contó con procedimientos establecidos en los sistemas de gestión de calidad para los procesos productivos y venta de hormigón durante el año 2013. Situación generada porque el Gerente de Hormigón no propuso mecanismos de mejora permanente para los procesos productivos, conforme lo determina el **Art. 9, Numeral 3.3., Literal e)**, del Reglamento Orgánico de



Gestión Organizacional por Procesos aprobado el 20 de enero de 2012, el cual entre las atribuciones y responsabilidades de la Gerencia de Hormigón expone:

“...Proponer mecanismos de mejora permanente de los procesos productivos...”.

Lo expuesto afectó a que no existan procesos productivos en los sistemas de gestión de calidad para la producción y venta de hormigón.

CONCLUSIÓN: El Gerente de Hormigón no propuso mecanismos de mejora permanente para los procesos productivos, conforme lo determina el **Art. 9, Numeral 3.3., Literal e)**, del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos. Por lo que para el año 2013, la entidad no contó con procesos productivos en los sistemas de gestión de calidad para la producción y venta de hormigón.

RECOMENDACIÓN:

A la Gerente General:

3. Dispondrá al Gerente de Hormigón, elabore mecanismos de mejora permanente de los procesos productivos para la producción y venta del hormigón, los mismos que deberán ser registrados en los sistemas de gestión de calidad de la entidad.

UNA CAPACITACIÓN CONTINUA DE LOS TRABAJADORES DEL SISTEMA DE VENTAS PROMOVERÁ EL MEJORAMIENTO EN EL DESEMPEÑO DE CADA PUESTO

De la inspección realizada al archivo del sistema de talento humano de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, se determinó lo siguiente:



En el año 2013, el sistema de talento humano realizó capacitaciones únicamente al Gerente de Comercialización y Jefe de Comercialización. Situación generada porque el Jefe de Talento Humano no elaboró un plan de capacitaciones que incluya a todos los trabajadores del sistema de ventas, conforme lo determina el **Art. 16, literal e)** del Reglamento Interno de Trabajo, aprobado por el Directorio el 04 de enero de 2008, el cual expone:

“...Los trabajadores tienen derecho a: Participar en los programas de entrenamiento y capacitación de conformidad con las disposiciones emitidas para el efecto...”

Lo expuesto afectó a que no se incluya a todos los trabajadores del sistema de ventas de la entidad en las capacitaciones realizadas en el año 2013, desactualizando a los trabajadores sobre el mejoramiento de las actividades de cada puesto.

CONCLUSIÓN: El Jefe de Talento Humano para el año 2013, no elaboró un plan anual de capacitaciones que incluya a todos los trabajadores del sistema de ventas, incumpliendo el **Art. 16, literal e)** del Reglamento Interno de Trabajo, por lo que los trabajadores no estuvieron actualizados para mejorar las actividades de cada puesto.

RECOMENDACIÓN:

A la Gerente General:

4. Dispondrá al Jefe de Talento Humano, elabore un plan anual de capacitación que incluyan a todos los trabajadores del sistema de ventas. Documento que deberá ser analizado y aprobado por el Directorio.



CAPÍTULO IV

RESULTADOS ESPECÍFICOS POR COMPONENTE

NO SE CUMPLIÓ CON EL POA EN SU TOTALIDAD

De la síntesis realizada al cumplimiento del POA del sistema de ventas para el ejercicio económico del año 2013 de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, cuyo archivo reposa en el sistema de planificación y procesos se determinó:

El POA del sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán se cumplió en 80%, cuando la meta fue del 100%, debido a que la implementación y mantenimiento del Sistema BPM, y el levantamiento de un estudio de línea base de satisfacción del cliente se cumplió en un 54%, como consecuencia de que la generación y evaluación de datos e indicadores de cada componente del proceso de ventas y los ajustes periódicos de tiempos objetivo y mejora continua del proceso de ventas, no se realizaron por falta de organización interna.

Lo expuesto afectó que para el ejercicio económico del año 2013, el POA del sistema de ventas no se cumpla en su totalidad.

CONCLUSIÓN: El POA del sistema de ventas se cumplió en 80%, debido a que la implementación y mantenimiento del Sistema BPM, y el levantamiento de un estudio de línea base de satisfacción del cliente se cumplió en un 54%, como consecuencia de que la generación y evaluación de datos e indicadores de cada componente del proceso de ventas y los ajustes periódicos de tiempos objetivo y mejora continua del proceso de ventas, no se realizaron por falta de organización interna.



RECOMENDACIÓN:

Al Gerente de Comercialización:

5. Analice los factores que influyeron en el incumplimiento del POA para el ejercicio económico del año 2013 y considérelos para la realización del próximo Plan Operativo Anual.

MEJORAR EL ARCHIVO DEL SISTEMA DE TALENTO HUMANO

De la revisión realizada al archivo del sistema de talento humano con respecto a cuatro trabajadores del sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, se determinó:

No se contó con los expedientes de todos los trabajadores del sistema de ventas. Situación que generada porque el Jefe de Talento Humano no contó con un archivo ordenado cronológicamente que permitiera obtener la información sobre cada trabajador del sistema de ventas, incumpliendo el **Art. 9, numeral 5.3.1 literal g)** del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos, el cual para el portafolio de productos expone:

“...Registro y control de expedientes...”.

Por lo expuesto, en el año 2013 la entidad no contó con los expedientes completos de todos los trabajadores del sistema de ventas.

CONCLUSIÓN: El Jefe de Talento Humano, no contaba con los expedientes de todos los trabajadores del sistema de ventas incumpliendo el **Art. 9, numeral 5.3.1 literal g)** del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos.



RECOMENDACIÓN:

A la Gerente General:

6. Dispondrá el Jefe de Talento Humano elabore un archivo ordenado de manera cronológica, que contenga los papeles concernientes a todos los trabajadores de la entidad, el mismo que deberá contener: cargo, experiencial laboral, seminarios y cursos de capacitación.

NO SE CUMPLEN LAS GARANTÍAS BANCARIAS PARA LA COMPRA DE CEMENTO A CRÉDITO

De la comprobación realizada al cumplimiento de las garantías bancarias otorgadas por la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, cuyo archivo reposa en tesorería se determinó:

Durante el año 2013, el Gerente de Comercialización otorgó **55** créditos sin garantía, los cuales afectaron a que la entidad no tenga **89.396,00 USD** en ventas cubiertas con garantías, como se indica en el siguiente cuadro:

Producto: Cemento en Sacos.

Cliente	Número total de créditos sin garantía	Monto total de crédito sin garantía en USD
Centro Comercial Correa e Hijos Cía. Ltda.	13	26.656,00
Campaña & Campaña Cía. Ltda.	2	3.570,00



Calle Carrasco Gloria Piedad	26	40.817,00
Balarezo Torres Claudia Felicia	14	18.326,00
Total	55	89.396,00

Situación generada debido a que el Gerente de Comercialización inobservó el **Art. 4** del Reglamento de Comercialización de Cemento, aprobado por el Directorio el 02 de septiembre de 2002, el cual expone:

“...Los créditos se otorgarán cuando el beneficiario entregue una garantía bancaria incondicional, irrevocable y de cobro inmediato, calificada por el Departamento Legal...”.

CONCLUSIÓN: El Gerente de Comercialización inobservó el **Art. 4** del Reglamento de Comercialización de Cemento, ocasionando que se otorguen **55** créditos sin garantía, los cuales ascienden a **89.396,00 USD** en ventas sin respaldo legal.

RECOMENDACIÓN:

A la Gerente General:

7. Dispondrá al Gerente de Comercialización, realice la gestión respectiva o elabore el documento que especifique la renovación de las garantías bancarias, dando a conocer al cliente que todas las garantías que respaldan la venta deben ser renovadas conforme lo dispone el Reglamento de Comercialización.
8. Dispondrá al Gerente de Comercialización, solicitar la garantía bancaria antes de la concesión de créditos.



NO SE CUMPLE CON LOS PLAZOS DE CRÉDITO EN LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS Y A GRANDEL PARA LOS CLIENTES CON GARANTÍAS BANCARIAS

De la comprobación realizada al cumplimiento de los plazos de crédito en la venta de cementos en sacos y a granel realizados con garantías bancarias otorgadas por la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, cuyo archivo reposa en tesorería se determinó:

En el año 2013, el Gerente de Comercialización otorgó **1.258** créditos con un plazo de 60 días a los clientes que realizan compras a crédito con garantías, lo cual afectó a que la entidad tenga **2'942.411,44 USD** en ventas con un plazo mayor a 45 días, como se indica en los siguientes cuadros:

Producto: Cemento en sacos.

Cliente	Número total de créditos a 60 días	Monto total de crédito a 60 días en USD
Centro Comercial Correa e Hijos Cía. Ltda.	177	259.955,00
Campaña & Campaña Cía. Ltda.	463	1'053.673,60
Calle Carrasco Gloria Piedad	136	195.814,50
Balarezo Torres Claudia Felicia	135	187.782,00
Total	911	1'697.225,10



Producto: Cemento a granel.

Cliente	Número total de créditos a 60 días	Monto total de crédito a 60 días en USD
Hormigones del Azuay Cía. Ltda.	232	812.803,77
Concretos Casas y Construcciones C3 Cía. Ltda.	115	432.382,57
Total	347	1'245.186,34

Situación generada debido a que el Gerente de Comercialización inobservó el **Numeral 1.1** de la Política de Crédito a Clientes de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, el cual expone:

“...Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días”.

CONCLUSIÓN: El Gerente de Comercialización inobservó el **Numeral 1.1** de la Política de Crédito a Clientes de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, lo que ocasionó que la entidad otorgue 1.263 créditos con un plazo de 60 días a clientes que realizan compras a crédito con garantías, los cuales ascienden a 3'301.770,08 USD.

RECOMENDACIÓN:

A la Gerente General:

9. Dispondrá al Gerente de Comercialización, elabore un nuevo Reglamento de Comercialización que incluya políticas de crédito que cumplan con las necesidades de la entidad.



SE EXCEDE EL PLAZO DE CRÉDITO EN LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS Y A GRANEL

De la comprobación realizada al cumplimiento de los plazos de crédito la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, en la venta de cementos en sacos y a granel, cuyo archivo reposa en el sistema de ventas, se determinó:

En el año 2013, se emitieron facturas con un plazo mayor al establecido por la entidad, lo cual afectó a que la entidad tenga 2.854 de 23.308 facturas comprobadas con un plazo mayor 45 días, como se da a conocer en los siguientes cuadros:

Producto: Cemento en sacos.

Total facturas comprobadas: 21.090

Cliente	Número de facturas emitidas	Plazo otorgado
Balarezo Torres Claudia Felicia	135	60 días
Bravo Bravo Leonardo	131	60 días
Calle Carrasco Gloria Piedad	136	60 días
Campaña & Campaña Cía. Ltda.	463	60 días
Centro Comercial Correa E Hijos Cía. Ltda.	177	60 días
Cordero Calle Francisco Lcdo.	81	60 días
Cornejo S. Cecilia Luzmila	235	60 días
Espinoza Parra Marcela	10	60 días
G.A.D. Municipal Cantón Cuenca	1	60 días



Gobierno Autónomo Descentralizado De La Provincia Del Cañar	132	60 días
Comercial "El Hierro"	102	60 días
Imp. Com. "El Hierro" Cía. Ltda.	133	60 días
Imp. Comer. El Hierro	666	60 días
Importadora Comercial El Hierro Cía. Ltda.	104	60 días
Total	2.506	

Producto: Cemento a granel.

Total facturas comprobadas: 2.218

Cliente	Número de facturas emitidas	Plazo otorgado
Compañía Verdu Sociedad Anónima(Granel)	1	60 días
Concretos Casas y Const. C3 Cía. Ltda.(Granel)	115	60 días
Hormigones del Azuay Cía. Ltda.	232	60 días
Total	348	60 días

Situación generada porque el Gerente de Comercialización para la venta de cemento en sacos y a granel inobservó:

- El **Art 6.** del Reglamento de Comercialización de Cemento, aprobado por el Directorio el 02 de septiembre de 2002, el cual expone:



“...El plazo para el pago de cada factura, lo establecerá el Gerente General, con un máximo de 28 días...”

- El **Numeral 1.1** de la Política de Crédito a Clientes de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, el cual expone:

“...Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días...”

CONCLUSIÓN: El Gerente de Comercialización, en la venta de cemento en sacos y a granel, inobservó el **Art. 6** Reglamento de Comercialización de Cemento, así como, el **Numeral 1.1** de la Política de Crédito a Clientes de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, ocasionando que 2.854 de 23.308 facturas comprobadas sean emitidas con un plazo de 60 días.

RECOMENDACIÓN:

A la Gerente General:

- 10.** Dispondrá al Gerente de Comercialización, elaborar políticas de crédito para la venta de cemento en sacos y a granel que contenga: objetivos, políticas, y metas. Políticas en donde se definan los tipos de crédito que debe la entidad otorgar a sus clientes, en el que constarán entre otros los siguientes aspectos: plazo, garantías y tipo de cliente. Reglamentación que se deberá manejar obligatoriamente dentro del sistema de ventas para mejorar el control en los plazos de los créditos concedidos.



SE EXCEDE EL PLAZO DE CRÉDITO EN LA VENTA DE HORMIGÓN

De la comprobación realizada al cumplimiento de los plazos de crédito la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013 en la venta de hormigón 210 f'c kg/cm² y hormigón f'c 300 Kg/cm², cuyo archivo reposa en el sistema de ventas se determinó:

En el año 2013, se emitieron facturas con un plazo mayor al establecido por las políticas de crédito para la venta de hormigón, lo cual afectó a que la entidad tenga 48 de 308 facturas emitidas con un plazo mayor a 45 días, como se indica en el siguiente cuadro:

Producto: Hormigón

Total facturas analizadas Hormigón f'c 210 kg/cm²: 119

Total facturas analizadas Hormigón f'c 300 Kg/cm²:189

Tipo	Número de facturas emitidas	Plazo Otorgado
Hormigón f'c 210 kg/cm ²	2	60 días
Hormigón f'c 300 Kg/cm ²	46	60 días
Total	48	

Situación generada porque el Gerente de Comercialización para la venta de hormigón inobservó el **Numeral 2.1** de la Política de Crédito a Clientes de Hormigón, el cual expone:

“...Para la venta a Clientes de Hormigón se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días...”



CONCLUSIÓN: El Gerente de Comercialización inobservó el **Numeral 2.1** de la Política de Crédito a Clientes de Hormigón, ocasionando que 48 de 308 facturas sean emitidas con un plazo de 60 días.

RECOMENDACIÓN:

Al Gerente de Hormigón:

11. Elaborará un reglamento para la venta de hormigón que incluya políticas de crédito, el mismo que deberá ser aprobado por la Gerente General para su ejecución.

RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE INDICADORES QUE REFLEJAN LA GESTIÓN EN EL SISTEMA DE VENTAS

INDICADORES DE EFICIENCIA

EN USD

- CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO EN SACOS

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento del} \\ \text{presupuesto de la} \\ \text{venta de cemento} \\ \text{en sacos} \end{array} = \frac{46'986.150,40}{54'908.028,00} * 100 = \mathbf{85,57 \%}$$

- CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO A GRANEL

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento del} \\ \text{presupuesto de la} \\ \text{venta de cemento} \\ \text{a granel} \end{array} = \frac{8'701.666,30}{7'147.291,20} * 100 = \mathbf{121,75 \%}$$



➤ CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO DE VENTAS DE HORMIGÓN
PREMEZCLADO

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{del presupuesto} \\ \text{de la venta de} \\ \text{hormigón} \end{array} = \frac{3'384.964,00}{3'683.634,00} * 100 = 91,89 \%$$

CONCLUSIÓN: Del cálculo de los indicadores de eficiencia en USD se concluye:

- No se cumplió el presupuesto de ventas de cemento en sacos, en el cual se proyectaban vender 54'908.028,00 USD, teniendo ventas reales 46'986.150,40USD, siendo su promedio anual de 85,57%, incumpliendo la meta.
- Se cumplió satisfactoriamente el presupuesto de ventas de cemento a granel, en el cual se proyectaban vender 7'147.291,20 USD, teniendo ventas reales 8'701.666,30 USD, siendo su promedio anual de 121,75%, sobrepasando la meta indicada.
- Con respecto al cumplimiento del presupuesto de hormigón, el indicador se mantiene, ya que, se proyectaban vender 3'683.634,00 USD, teniendo ventas reales de 3'384.964,00 USD siendo su promedio anual de 91,89%.

EN UNIDADES

➤ CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO
EN SACOS

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{del presupuesto} \\ \text{de la venta de} \\ \text{cemento en} \\ \text{sacos en} \\ \text{unidades (u)} \end{array} = \frac{7'896.832}{9'228.240} * 100 = 85,57 \%$$



➤ CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO DE VENTAS DE CEMENTO
A GRANEL

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{del presupuesto} \\ \text{de la venta de} \\ \text{cimento a} \\ \text{granel en} \\ \text{toneladas (t)} \end{array} = \frac{77.417,00}{63.588,00} * 100 = 133,32 \%$$

➤ CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO DE VENTAS DE HORMIGÓN
PREMEZCLADO

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{del presupuesto} \\ \text{de la venta de} \\ \text{hormigón en} \\ \text{metros cúbicos} \\ \text{(m}^3\text{)} \end{array} = \frac{38.502,50}{42.996,00} * 100 = 89,55 \%$$

CONCLUSIÓN: Del cálculo de los indicadores de eficiencia en cantidades se concluye:

- El presupuesto las ventas de cemento en sacos no cumplió, se proyectó vender 9'228.240 de sacos de cemento siendo las ventas reales de 7'896,832 sacos de cemento, dando como resultado un promedio anual de 85,57%, incumpliendo la meta.
- Se cumplió satisfactoriamente el presupuesto de venta de cemento a granel, en el cual se proyectaban vender 63.588 t, teniendo ventas reales 77.417 t, siendo su promedio anual de 133,32%, sobrepasando la meta.
- Con respecto al cumplimiento del presupuesto de hormigón, no se cumplió con la meta, se proyectaban vender 42.966,00 m³, teniendo ventas reales de 38.502,50 m³ de hormigón premezclado, siendo su promedio anual de 89,55%, incumpliendo la meta.



INDICADOR DE EFICACIA

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{de la utilidad} \\ \text{en USD} \end{array} = \frac{13'002.391,17}{19'362.380,75} * 100 = \mathbf{67,15 \%}$$

CONCLUSIÓN: Según el indicador de eficacia, la utilidad proyectada se cumplió en un 67,15%, ya que, la utilidad neta fue de 13'002.391,17 USD, incumpliendo la utilidad neta proyectada de 19'362.380,75 USD.

INDICADOR DE ECONOMÍA

$$\begin{array}{l} \text{Cumplimiento} \\ \text{de los costos} \\ \text{en USD} \end{array} = \frac{40'817.255,53}{43'158.408,32} * 100 = \mathbf{94,58 \%}$$

CONCLUSIÓN: Según el indicador de economía, los costos de ventas proyectados se cumplieron en un 94,58%, ya que, el costo de ventas fue de 40'817.255,53, manteniéndose dentro del costo de ventas proyectado de de 43'158.408,32 USD.

INDICADOR DE EFECTIVIDAD: El porcentaje del indicador de efectividad es del 95%.

CONCLUSIÓN: El indicador de efectividad fue del 95%, el mismo que se determinó a través de un cuestionario aplicado a 15 distribuidores de cemento marca Guapán, cuyos resultados que se detallan a continuación:

1. El 100% de encuestados afirmaron que comercializa únicamente cemento de marca Guapán.
2. El 100% de encuestados afirmaron que posee un cupo limitado de cemento.
3. El 80% de encuestados afirmaron que su forma de compra es al contado. Por su parte, el 20% de encuestados afirmaron que su forma de compra es a crédito.



3.1 El 100% de encuestados que compran a crédito afirmaron que presentaron garantías.

3.2 El 100% de encuestados que compra a crédito y presenta garantías afirmaron que las renueva.

4. El 100% de encuestados afirmaron que la Planta Industrial Guapán determina el PVP.

5. El 100% de encuestados afirmaron no haber tenido problemas en la comercialización de cemento marca Guapán.

6. El 100% de los encuestados afirmaron que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores.

7. El 100% de los encuestados afirmaron que no recuerda las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores.

8. El 100% de encuestados afirmaron que embodegan el cemento en una bodega fuera de la humedad.

9. El 100% de encuestados afirmaron que han sido visitados por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán cuando se inician como distribuidores.

CONCLUSIÓN: Los porcentajes obtenidos a través de la aplicación de indicadores, reflejan que hubo gestión por parte de los directivos de la entidad.

RECOMENDACIÓN:

Al Gerente de Comercialización:

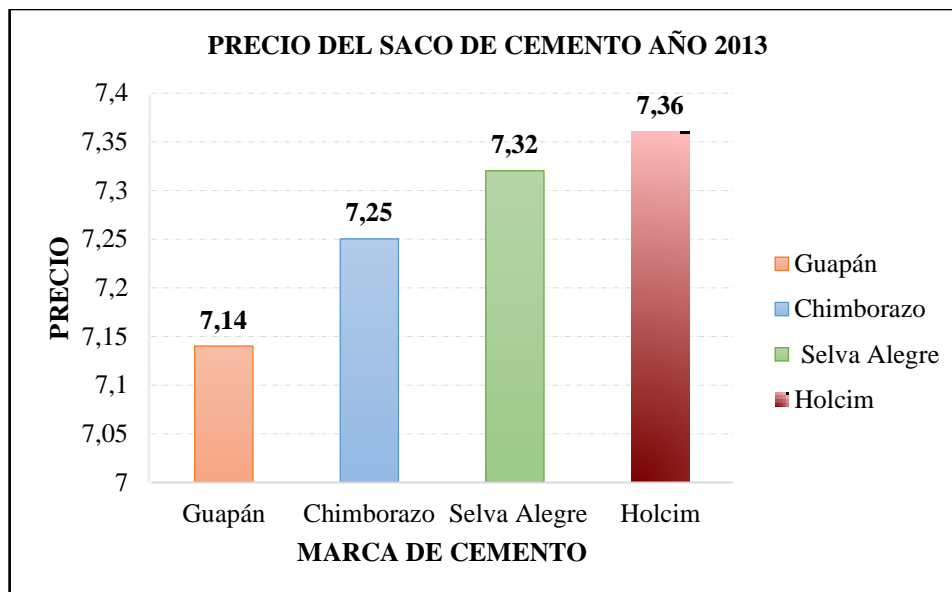
12. Elabore los indicadores de: eficiencia, eficacia, economía y efectividad de manera anual, con la finalidad de realizar análisis comparativos que permitan tomar decisiones para futuros ejercicios económicos.

LA MARCA CEMENTOS GUAPÁN NO LIDERA EL MERCADO NACIONAL

Del análisis realizado a los precios, así como, a la participación de mercado de las empresas cementeras del en el Ecuador durante el año 2013, se determinó:

Los precios del saco de cemento en el mercado durante el año 2013 fueron: 7,14 USD, 7,25 USD, 7,32 y 7,36 USD de las marcas: Guapán, Chimborazo, Selva Alegre y Holcim, respectivamente. Como se muestra a continuación:

Año 2012	
Marca	PVP del saco de cemento
Guapán	7,14
Chimborazo	7,25
Selva Alegre	7,32
Holcim	7,36



FUENTE: (Cemento Chimborazo, 2012)
 (El Mercurio, 2013)

Según el histórico anual de comercialización de cemento en millones de toneladas (t) durante el año 2012 del Instituto Ecuatoriano del Cemento y del

Hormigón, la empresa de cemento Holcim lidera el mercado en la venta de cemento con un porcentaje de 64,91%, la cementera Lafarge posee un porcentaje del 22,31%, la Planta Industrial Guapán posee el 7,34% y finalmente cementos Chimborazo con un porcentaje del 5,43%.

Año 2012		
Empresa	Comercialización de cemento en millones de t año 2012	%
Holcim	3.915.512	64,91
Lafarge	1.346.059	22,31
Guapán	442.962	7,34
Chimborazo	327.823	5,43
Total	6.032.356	100,00

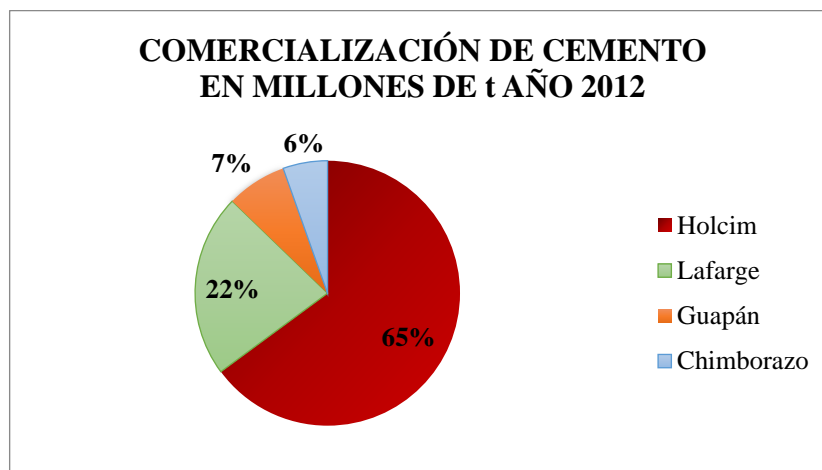


Figura 15. Participación de Mercado, Empresas Cementeras en el Ecuador.

FUENTE: (Instituto Ecuatoriano del Cemento y del Hormigón, 2015)

Esta situación nos demuestra que la marca cementos Guapán no cumplió la meta de:

“... Liderar el mercado nacional...”



Situación generada debido a que según el estudio de mercado realizado en el año 2013, la entidad ha concentrado su mercado mayormente en las provincias de: Azuay, Cañar, Loja, Morona Santiago y Zamora Chinchipe.

CONCLUSIÓN:

En cuanto a los precios de saco de cemento en el mercado durante el año 2013, los precios son de: 7,14 USD, 7,25 USD, 7,36 USD y 7,32 USD de las cementeras: Guapán, Chimborazo, Holcim y Lafarge respectivamente, demostrando que la marca de cemento Guapán es la más competitiva en precios.

Según el histórico anual de comercialización de cemento en millones de toneladas (t) durante el año 2012 del Instituto Ecuatoriano del Cemento y del Hormigón, la empresa de cemento Holcim lidera el mercado en la venta de cemento con un porcentaje de 64,91%, la cementera Lafarge posee un porcentaje del 22,31%, la Planta Industrial Guapán posee el 7,34% y finalmente cementos Chimborazo con un porcentaje del 5,43%.

Eco. PEDRO PINTO
AUDITOR SUPERVISOR



CAPÍTULO V

ANEXOS

ANEXO 1: NÓMINA DE LOS TRABAJADORES DEL SISTEMA DE VENTAS, CON EL QUE SE HIZO CIERRE EN EL MES DE DICIEMBRE DEL AÑO 2013

Gerencia Comercial	Nombre
Gerente de Comercialización	Serrano Astudillo Edgar Adrián.
Asistente de Marketing y Atención al Cliente	Rojas Valdivieso María Elena.
Ventas	
Jefe de Comercialización	Vázquez Quezada Maclovia Genoveva.
Jefe de Comercialización Loja	Vallejo Ramírez Jorge Baltazar.
Ejecutivo de Ventas	Castro Rivera Luis Alfonso.
Ejecutivo de Ventas	Flores Vintimilla María Fernanda.
Asistente Administrativo (Loja)	Herrera Caraguay Gabriela Lucia.
Guardalmacén Despachador de Cemento (Loja)	Herrera Camacho Víctor Antonio.
Ayudante de Maquinaria o Equipo Pesado	Bone Ordoñez Magno Eduardo.
Ayudante de Maquinaria o Equipo Pesado	Jumbo Montesdioca Sandro Gustavo.
Ayudante de Maquinaria o Equipo Pesado	Morocho Jimenez Michael Eduardo.
Ayudante de Maquinaria o Equipo Pesado	Uyunkar Taish Johnatan Rolando.

FUENTE: Sistema de Talento Humano de la Planta Industrial Guapán.



CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

De la Auditoría de Gestión aplicada a sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, por el periodo comprendido entre el 01 de e enero al 31 de diciembre de 2013, se concluye:

- El sistema de ventas no contó con un plan anual de comercialización completo, situación generada porque el Gerente de Comercialización presentó un plan anual de comercialización incompleto, incumpliendo el **Art. 2** del Reglamento de Comercialización de Cemento, aprobado por el Directorio el 02 de septiembre de 2002.
- El sistema de ventas no contó con políticas de venta, situación generada porque el Gerente de Comercialización, no elaboró políticas de ventas, conforme lo determina el **Artículo 9, numeral 3.1, literal a)** del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos aprobado por el Directorio el 20 de enero de 2012.
- La hormigonera no contó con procedimientos establecidos en los sistemas de gestión de calidad para la venta de hormigón. Situación generada porque el Gerente de Hormigón no propuso mecanismos de mejora permanente para los procesos productivos, conforme lo determina el **Art. 9, Numeral 3.3., Literal e)**, del Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos, aprobado por el Directorio el 20 de enero de 2012.
- El POA del sistema de ventas se cumplió en 80%, debido a que la implementación y mantenimiento del Sistema BPM, y el levantamiento



de un estudio de línea base de satisfacción del cliente se cumplió en un 54%, como consecuencia de que la generación y evaluación de datos e indicadores de cada componente del proceso de ventas y los ajustes periódicos de tiempos objetivo y mejora continua del proceso de ventas, no se realizaron por falta de organización interna.

- El sistema de talento humano realizó capacitaciones únicamente al Gerente de Comercialización y Jefe de Comercialización, situación generada porque el Jefe de Talento Humano no elaboró un plan de capacitaciones que incluya a todos los trabajadores del sistema de ventas, conforme lo expone el **Art. 16, literal e)** del Reglamento Interno de Trabajo, aprobado por el Directorio el 04 de enero de 2008.
- El Gerente de Comercialización otorgó 55 créditos sin garantía, los cuales afectaron a que la entidad no tenga **89.396,00 USD** en ventas cubiertas con garantías, situación generada debido a que el Gerente de Comercialización inobservó el **Art. 4** del Reglamento de Comercialización de Cemento, aprobado por el Directorio el 02 de septiembre de 2002.
- La aplicación de indicadores de gestión permite concluir:

INDICADORES DE EFICIENCIA

EN USD

- No se cumplió el presupuesto de ventas de cemento en sacos, en el cual se proyectaban vender 54'908.028,00 USD, teniendo ventas reales 46'986.150,40USD, siendo su promedio anual de 85,57%, incumpliendo la meta.
- Se cumplió satisfactoriamente el presupuesto de ventas de cemento a granel, en el cual se proyectaban vender 7'147.291,20 USD,



teniendo ventas reales 8'701.666,30 USD, siendo su promedio anual de 121,75%, sobrepasando la meta indicada.

- Con respecto al cumplimiento del presupuesto de hormigón, el indicador se mantiene, ya que, se proyectaban vender 3'683.634,00 USD, teniendo ventas reales de 3'384.964,00 USD siendo su promedio anual de 91,89%.

EN UNIDADES

- El presupuesto las ventas de cemento en sacos no cumplió, se proyectó vender 9'228.240 de sacos de cemento siendo las ventas reales de 7'896,832 sacos de cemento, dando como resultado un promedio anual de 85,57%, incumpliendo la meta.
- Se cumplió satisfactoriamente el presupuesto de venta de cemento a granel, en el cual se proyectaban vender 63.588 t, teniendo ventas reales 77.417 t, siendo su promedio anual de 133,32%, sobrepasando la meta.
- Con respecto al cumplimiento del presupuesto de hormigón, no se cumplió con la meta, se proyectaban vender 42.966,00 m³, teniendo ventas reales de 38.502,50 m³ de hormigón premezclado, siendo su promedio anual de 89,55%, incumpliendo la meta.

INDICADOR DE EFICACIA

- Según el indicador de eficacia, la utilidad proyectada se cumplió en un 67,15%, ya que, la utilidad neta fue de 13'002.391,17 USD, incumpliendo la utilidad neta proyectada de 19'362.380,75 USD.

INDICADOR DE ECONOMÍA

- Según el indicador de economía, los costos de ventas proyectados se cumplieron en un 94,58%, ya que, el costo de ventas fue de



40'817.255,53, manteniéndose dentro del costo de ventas proyectado de de 43'158.408,32 USD.

INDICADOR DE EFECTIVIDAD

➤ El indicador de efectividad fue del 95%, el mismo que se determinó a través de un cuestionario aplicado a 15 distribuidores de cemento marca Guapán, cuyos resultados se detallan a continuación:

1. El 100% de encuestados afirmaron que comercializa únicamente cemento de marca Guapán.
2. El 100% de encuestados afirmaron que posee un cupo limitado de cemento.
3. El 80% de encuestados afirmaron que su forma de compra es al contado. Por su parte, el 20% de encuestados afirmaron que su forma de compra es a crédito.
 - 3.1 El 100% de encuestados que compran a crédito afirmaron que presentó garantías.
 - 3.2 El 100% de encuestados que compra a crédito y presenta garantías afirmaron que las renueva.
4. El 100% de encuestados afirmaron que la Planta Industrial Guapán determina el PVP.
5. El 100% de encuestados afirmaron no haber tenido problemas en la comercialización de cemento marca Guapán.
6. El 100% de los encuestados afirmaron que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores.
7. El 100% de los encuestados afirmaron que no recuerda las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores.
8. El 100% de encuestados afirmaron que embodegan el cemento en una bodega fuera de la humedad.



9. El 100% de encuestados afirmaron que han sido visitados por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán cuando se inician como distribuidores.
- Para los clientes que realizan compras a crédito con garantías, el Gerente de Comercialización a otorgó 1.263 créditos con un plazo de 60 días, los cuales afectaron a que la entidad tenga 3'301.770,08 USD en ventas con un plazo mayor a 45 días Situación generada debido a que el Gerente de Comercialización inobservó el **Numeral 1.1** de la Política de Crédito a Clientes de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel.
 - Se emitieron facturas con un plazo mayor al establecido por la entidad, lo cual afectó a que la entidad tenga 2.854 de 23.308 facturas comprobadas con un plazo mayor 45 días, situación generada porque el Gerente de Comercialización para la venta de cemento en sacos y a granel inobservó el **Art 6.** del Reglamento de Comercialización de Cemento, aprobado por el Directorio el 02 de septiembre de 2002, así como, el **Numeral 1.1** de la Política de Crédito a Clientes de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel.
 - Se emitieron facturas con un plazo mayor al establecido por las políticas de crédito para la venta de hormigón, lo cual afectó a que la entidad tenga 48 facturas emitidas con un plazo mayor a 45 días, situación generada porque el Gerente de Comercialización para la venta de hormigón inobservó el **Numeral 2.1** de la Política de Crédito a Clientes de Hormigón.
 - En cuanto a los precios de saco de cemento en el mercado durante el año 2013, los precios son de: 7,14 USD, 7,25 USD, 7,36 USD y 7,32 USD de las cementeras: Guapán, Chimborazo, Holcim y Lafarge respectivamente, demostrando que la marca de cemento Guapán es la más competitiva en precios.



Según el histórico anual de comercialización de cemento en millones de toneladas (t) durante el año 2012 del Instituto Ecuatoriano del Cemento y del Hormigón, la empresa de cemento Holcim lidera el mercado en la venta de cemento con un porcentaje de 64,91%, la cementera Lafarge posee un porcentaje del 22,31%, la Planta Industrial Guapán posee el 7,34% y finalmente cementos Chimborazo con un porcentaje del 5,43%.

Esta situación nos demuestra que la marca cementos Guapán no cumplió la meta de liderar el mercado nacional.

Situación generada debido a que según el estudio de mercado realizado en el año 2011, la entidad ha concentrado su mercado mayormente en las provincias de: Azuay, Cañar, Loja, Morona Santiago y Zamora Chinchipe.

4.2 RECOMENDACIONES

En base a la Auditoría de Gestión aplicada a sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, por el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, se recomienda:

- El Gerente de Comercialización deberá elaborar todos los años un plan anual de comercialización completo, documento que deberá ser analizado y aprobado por la Gerencia General previo a su implementación.
- El Gerente de Comercialización deberá elaborar y comunicar políticas de ventas que permitan optimizar las ventas y al mismo tiempo provean una guía para que los trabajadores involucrados tomen mejores decisiones.



- El Gerente de Hormigón deberá elaborar los mecanismos de mejora permanente de los procesos productivos para la venta del hormigón, los mismos que deberán ser registrados en los sistemas de gestión de calidad de la entidad.
- El Gerente de Comercialización deberá analizar los factores que influyeron en el incumplimiento del POA para el ejercicio económico del año 2013 y considerarlos para la realización del el próximo Plan Operativo Anual.
- El Jefe de Talento Humano deberá elaborar un plan anual de capacitación que incluyan a todos los trabajadores del sistema de ventas, documento que deberá ser analizado y aprobado por el Directorio.
- El Gerente de Comercialización deberá realizar la gestión respectiva o elaborar el documento que especifique la renovación de las garantías bancarias, dando así, a conocer al cliente que todas las garantías que respaldan la venta deben ser renovadas conforme lo dispone el Reglamento de Comercialización.
- El Gerente de Comercialización deberá solicitar la garantía bancaria antes de la concesión de créditos.
- El Gerente de Comercialización deberá elaborar un nuevo Reglamento de Comercialización que incluya políticas de crédito que cumplan con las necesidades de la entidad.
- El Gerente de Comercialización deberá elaborar políticas de crédito para la venta de cemento en sacos y a granel que contenga: objetivos, políticas, y metas. Políticas en donde se definan los tipos de crédito que debe la entidad otorgar a sus clientes, en el que constarán entre otros los siguientes aspectos: plazo, garantías y tipo de cliente. Reglamentación que se deberá manejar obligatoriamente dentro del sistema de ventas para mejorar el control en los plazos de los créditos concedidos.



- El Gerente de Hormigón deberá elaborar un reglamento para la venta de hormigón que incluya políticas de crédito, el mismo que deberá ser aprobado por la Gerente General para su ejecución.
- El Gerente de Comercialización deberá elaborar indicadores de: eficiencia, eficacia, economía y efectividad de manera anual, con la finalidad de realizar análisis comparativos que permitan tomar decisiones para futuros ejercicios económicos.
- El Gerente de Comercialización deberá elaborar estudios de mercado, con la finalidad de analizar la factibilidad de apertura de distribuidores de cemento marca Guapán en provincias en las cuales no existe fácil accesibilidad del producto, con la finalidad de incrementar la participación en el mercado nacional.

La aplicación de las recomendaciones expuestas por parte de la administración de la entidad, contribuirá a mejoramiento del sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”.



CAPÍTULO V

ANEXOS

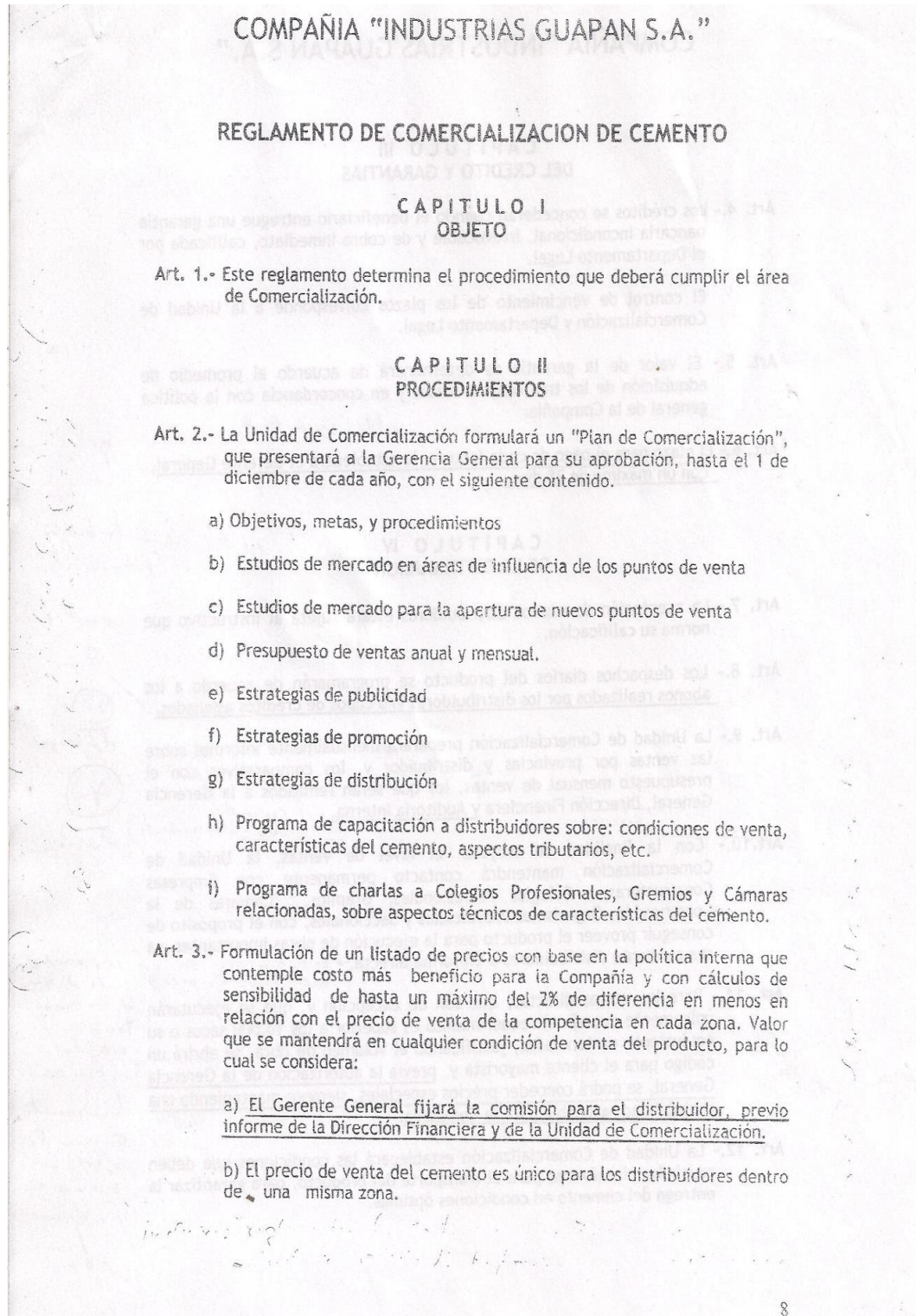
ANEXO 1: ESCRITURA PÚBLICA DE LA FUSIÓN DE LAS COMPAÑÍAS INDUSTRIAS GUAPÁN S.A Y CEMENTO CHIMBORAZO C.A., PARA LA CREACIÓN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”

y obligaciones de las compañías que desaparecen. TRES.- Las bases de la operación de fusión son las siguientes: 3.1.- La Compañía INDUSTRIAS GUAPÁN S.A. se fusiona con la Compañía CEMENTO CHIMBORAZO C.A. y dan origen a una nueva Compañía de Economía Mixta. 3.2.- El nombre de la compañía de Economía Mixta creada por efecto de la fusión es "UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M., según aprobación y reserva de nombre realizada por la Superintendencia de Compañías, que forma parte de esta Escritura. 3.3.- Las Compañías fusionadas se disuelven, sin que por ello entren en proceso de liquidación. 3.4.- Los estados financieros de las dos Compañías fusionadas, consolidados por efectos de la fusión y que se incorporan a esta Escritura Pública cortados al día anterior a su otorgamiento, atento a lo ordenado por la Ley de Compañías y las respectivas Juntas de Accionistas, constituyen el estado financiero inicial de la Compañía de Economía Mixta que se crea por efecto de la fusión. 3.5.- La Compañía de Economía Mixta que se crea por efecto de la fusión, se subroga en todos los derechos y obligaciones de INDUSTRIAS GUAPÁN S.A. y de CEMENTO CHIMBORAZO C.A. 3.6.- El capital suscrito de la Compañía que se crea es la sumatoria de los capitales suscritos de las Compañías que se fusionan. Por consiguiente, el capital suscrito de UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M. es de US 35'323'803,356 (Treinta y cinco millones trescientos veintitrés mil ochocientos tres con trescientos cincuenta y seis milésimas de dólares de los EEUU), dividido en acciones





ANEXO 2: REGLAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE CEMENTO





COMPañIA "INDUSTRIAS GUAPAN S.A."

CAPITULO III
 DEL CREDITO Y GARANTIAS

Art. 4.- Los créditos se concederán cuando el beneficiario entregue una garantía bancaria incondicional, irrevocable y de cobro inmediato, calificada por el Departamento Legal.

El control de vencimiento de los plazos corresponde a la Unidad de Comercialización y Departamento Legal.

Art. 5.- El valor de la garantía se determinará de acuerdo al promedio de adquisición de los tres últimos meses y en concordancia con la política general de la Compañía.

Art. 6.- El plazo para el pago de cada factura, lo establecerá el Gerente General, con un máximo de 28 días.

CAPITULO IV
 DE LA DISTRIBUCION

Art. 7.- La aceptación de nuevos distribuidores estará sujeta al instructivo que norma su calificación.

Art. 8.- Los despachos diarios del producto se programarán de acuerdo a los abonos realizados por los distribuidores y/o cupos de créditos asignados.

Art. 9.- La Unidad de Comercialización preparará mensualmente informes sobre las ventas por provincias y distribuidor y, los comparativos con el presupuesto mensual de ventas, los que serán remitidos a la Gerencia General, Dirección Financiera y Auditoría interna.

Art.10.- Con la finalidad de mejorar el nivel de ventas, la Unidad de Comercialización mantendrá contacto permanente con Empresas Constructoras, Colegios Profesionales, Gremios, Cámaras de la Construcción, Organismos Provinciales y Seccionales, con el propósito de conseguir proveer el producto para la ejecución de obras importantes, ya sea mediante distribuidores o en forma directa.

Art. 11.- Para las ventas directas, que son de excepción y, que se ejecutarán únicamente cuando el requerimiento es superior a los 10.000 sacos o su equivalente en toneladas, justificando el volumen de obra, se abrirá un código para el cliente mayorista y, previa la autorización de la Gerencia General, se podrá conceder precios especiales, siempre manteniendo una rentabilidad razonable para la Compañía.

Art. 12.- La Unidad de Comercialización establecerá las condiciones que deben reunir las plataformas para el transporte del producto, para garantizar la entrega del cemento en condiciones óptimas.

plan de distribución

cupos

?
(circled)

el distribuidor

(circled)

distribuidor

de lo que debe ser el requerimiento al G.G. cada semana para el que se requieren los requisitos de los distribuidores

de precios

de precios

segundo la oferta de los clientes que se dan

el sistema de venta
 9



COMPAÑIA "INDUSTRIAS GUAPAN S.A."

CAPITULO V CONTROL

- Art. 13.- La Unidad de Comercialización establecerá métodos de control sobre el cumplimiento de los distribuidores, en relación a las disposiciones que dicte la Compañía.
- Art. 14.- La Unidad de Comercialización supervisará el cumplimiento de los transportistas de las condiciones previamente establecidas.
- Art. 15.- La Unidad de Comercialización establecerá métodos de control sobre los montos de crédito concedidos a los clientes y su recuperación. *Declarar*

Ing. Byron Sacoto Sacoto
GERENTE GENERAL

Rocío Calderón de Muñoz, Asistente de Gerencia y Directorio.- Certifica: Que, el Directorio de la Compañía "Industrias Guapán S.A." en sesión celebrada el 20 de agosto de 2002, en uso de la facultad que le concede el artículo Vigésimo Primero, literal e) del Estatuto Social aprobó el presente Reglamento de Comercialización de Cemento. Azogues, 2 de septiembre de 2002.

COMPAÑIA INDUSTRIAS GUAPAN S. A.

Sra. Rocío Calderón de M.
Asistente Gerencia y Directorio



ANEXO 3: POLÍTICAS DE CRÉDITO A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO EN SACOS Y CLIENTES DE CEMENTO A GRANEL

Vicente Tenebreros

1.1 Política de Crédito a Distribuidores de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel.-

Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 15 días, de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO 1.- POLÍTICA DE CRÉDITO CEMENTO SACOS Y GRANEL

Tipo de Cliente	Promedio de ventas mensual cemento en sacos.	Promedio de ventas mensual cemento a granel (t)	Crédito Máximo Concedido con Pagaré a la Orden y Contrato	Plazo Máximo Concedido con Pagaré a la Orden y Contrato	Crédito Máximo Concedido con Garantía Bancaria, Prendaria, Hipotecaria, Póliza de Seguros y Contrato	Plazo Máximo Concedido con Garantía Bancaria, Prendaria, Hipotecaria, Póliza de Seguros y Contrato
A	≥ 10.000	≥ 1.000	USD 20.000	8 a 15 días	El promedio mensual	16 a 30 días
B	≥ 5.000 3.500	≥ 500	USD 10.000	1 a 7 días	El promedio mensual	8 a 15 días

↳ 3 últimos meses

1.2 Política de Crédito a empresas del Sector Público.-

Se exceptúa la presentación de garantías para respaldo de crédito al sector público, debido a la imposibilidad de presentar este tipo de documentos por parte del mismo, así también la condición de cumplir un volumen mínimo de compras, y se establece un plazo máximo de crédito de 45 días. De la misma manera las personas privadas, naturales o jurídicas, que demuestren con documentos la contratación de una obra pública serán beneficiarias de crédito por un plazo máximo de hasta 45 días previa presentación de una garantía por el monto solicitado.

1.3 Procedimiento para Solicitar y Otorgar Crédito.-

Una vez que se verifique el cumplimiento de las condiciones anteriores, se debe seguir el siguiente procedimiento:

1.3.1.- Para verificar si el Distribuidor o Cliente de cemento en sacos o granel puede solicitar crédito, debe requerir por escrito al Gerente de Comercialización se analice su



histórico de compras de cemento de los tres últimos meses, en caso de ser un Distribuidor o Cliente actual; o, presentar documentación que demuestre su histórico de compras de cemento por un periodo mínimo de tres meses de Guapán u otras marcas, en caso de ser un Distribuidor o Cliente nuevo. El Departamento de Ventas verificará que se cumplan las siguientes condiciones previo a la entrega de la *Solicitud de Crédito R.UC-7.2.1-05*:

1.3.1.- Que el promedio de compras de los últimos tres meses del Distribuidor o Cliente de cemento en sacos o granel, cumpla el monto mensual mínimo establecido para acceder a compras a crédito.

1.3.3.- Que el Distribuidor o Cliente de cemento en sacos o granel, establezcan de mutuo acuerdo con el Departamento de Ventas un compromiso mensual de compras que justifique otorgarle crédito.

1.3.4.- El interesado debe llenar la *Solicitud de Crédito R.UC-7.2.1-06* y entregarlo junto con los documentos solicitados, en el Departamento de Ventas.

1.3.5.- Contando con la información del interesado, el Departamento de Ventas adjuntará el respectivo Estado de Cuenta de al menos los últimos tres meses previos a la fecha de la solicitud en caso de ser un Distribuidor o Cliente Actual; o la documentación que adjunte el solicitante que demuestre el volumen de compras de cemento de al menos los últimos tres meses, en caso de tratarse de un Distribuidor o Cliente Nuevo. Estos documentos deben ser enviados a la Gerencia Financiera para el respectivo análisis y asignación del cupo de crédito.

1.3.6.- Asignado el monto, la Gerencia Financiera debe enviar la documentación para el trámite respectivo a la Unidad Jurídica.

1.3.7.- El Departamento de Ventas - Servicio al Cliente, proporcionará a la Unidad Jurídica el instrumento de respaldo de crédito autorizado, el que a su vez será calificado por esta última. De manera inmediata, aplicará lo descrito en el *Procedimiento para elaboración de contratos P.UJ-5.1-01*, con sujeción a lo establecido en el *Reglamento de Comercialización* vigente.

1.3.8.- Legalizado todo este trámite, la Unidad Jurídica comunicará al Departamento de Ventas para los fines pertinentes, y esté a su vez solicitará al Departamento de Sistemas e Informática el ingreso del monto y plazo aprobado al código del cliente en el Módulo de Ventas.



ANEXO 4: POLÍTICAS DE CRÉDITO A CLIENTES DE HORMIGÓN

2.1 Política de Crédito a Clientes de Hormigón.-

Para la venta a Clientes de Hormigón se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días, de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO 2.1: POLÍTICA DE CRÉDITO HORMIGÓN

Tipo de Cliente	Compromiso de compra mensual hormigón (m3) contratado	Crédito Máximo Concedido con Pagaré a la Orden y Contrato	Plazo Máximo Concedido con Pagaré a la Orden y Contrato	Crédito Máximo Concedido con Garantía Bancaria, Prendaria, Hipotecaria, Póliza de Seguros y Contrato	Plazo Máximo Concedido con Garantía Bancaria, Prendaria, Hipotecaria, Póliza de Seguros y Contrato
A	>=500	USD 100.000	30 a 45 días	El monto mensual de acuerdo al contrato	45 días
B	>=250	USD 50.000	1 a 15 días	El monto mensual de acuerdo al contrato	16 a 30 días

El cupo de crédito máximo que se puede otorgar con Pagare a la Orden, como instrumento de respaldo, corresponde al 20% del volumen contratado, con un cupo máximo de hasta \$100.000 dólares.

2.2 Política de Crédito a empresas del Sector Publico.-

Se exceptúa la presentación de garantías para respaldo de crédito al sector público, debido a la imposibilidad de presentar este tipo de documentos por parte del mismo, así también la condición de cumplir un volumen mínimo de compras, y se establece un plazo máximo de crédito de 45 días. De la misma manera las personas privadas, naturales o jurídicas, que demuestren con documentos la contratación de una obra pública serán beneficiarias de crédito por un plazo máximo de hasta 45 días previa presentación de una garantía por el monto solicitado.



2.3 Procedimiento para Solicitar y Otorgar Crédito.-

Una vez que se verifique el cumplimiento de las condiciones anteriores, se debe seguir el siguiente procedimiento:

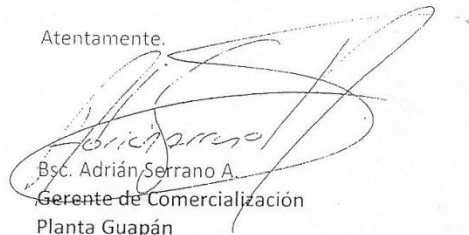
2.3.1 Para la concesión de crédito se establece un acuerdo entre las partes mediante contrato, una vez el cliente de Permigen acepte por escrito la cotización ofrecida.

2.3.2.- Asignado el monto, la Gerencia Comercial debe enviar la documentación para el trámite respectivo a la Unidad Jurídica.

2.3.3.- El Departamento de Ventas - Servicio al Cliente, proporcionara a la Unidad Jurídica el instrumento de respaldo de crédito autorizado, el que a su vez será calificado por esta última. De manera inmediata, aplicara lo descrito en el *Procedimiento para elaboración de contratos P.UJ-5.1-01*, con sujeción a lo establecido en el *Reglamento de Comercialización* vigente.

2.3.4.- Legalizado todo este trámite, la Unidad Jurídica comunicará al Departamento de Ventas para los fines pertinentes, y este a su vez solicitará al Departamento de Sistemas e Informática el ingreso del monto y plazo aprobado al código del cliente en el Módulo de Ventas.

Atentamente.




Bsc. Adrián Serrano A.
Gerente de Comercialización
Planta Guapán

Ma. Elena



ANEXO 5: SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD, POLÍTICA DE CRÉDITO TEMPORAL

	SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD	REVISION: 01
	Procedimiento para solicitar distribución de cemento y/o crédito	CODIGO: P.UC-7.2.1-01 PAGINA: 4/5 FECHA : 2007-04-19
<p>cantidad requerida de cemento sea en sacos o en toneladas, además de la documentación solicitada por el Departamento de Comercialización.</p> <p>Autorizado el trámite por la Gerencia General, esta es enviada a la Unidad Jurídica y procedan de acuerdo a lo indicado en el numeral 5.2.1 de este procedimiento, literales d, e y f.</p> <p>5.2.3. Renovación de Garantías:</p> <p>Previa comunicación del vencimiento de las Garantías por parte de la Unidad Jurídica y el Departamento de Tesorería de acuerdo a los procedimientos <i>para elaboración de contratos P.UJ-5.1-01</i> y <i>para la Custodia de Documentos y Valores P.DT-6.1-02</i> respectivamente, el Departamento de Comercialización emite los estados de cuenta a la Dirección Financiera para calificación y está a su vez quien comunica a la Unidad Jurídica oficie al Banco la renovación previa de las garantías con firma de la Gerencia General, copia de este documento la Unidad Jurídica remite al Departamento de Comercialización quien mediante Servicio al cliente comunica el valor y tiempo autorizado al cliente o distribuidor para que entregue la garantía o póliza original en Unidad Jurídica y se proceda de acuerdo a lo indicado en el numeral 5.2.1 de este procedimiento, literales d, e y f.</p> <p>5.3. Crédito para Despachos de Cemento:</p> <p>La Jefatura de Comercialización previa autorización de la Gerencia General concede crédito para uno o dos viajes de cemento en sacos dependiendo de la solvencia del distribuidor, mismos que tienen la obligación de cancelar luego de despachado en dos días laborables.</p> <p>En casos puntuales entre la semana laborable la Jefatura de Comercialización concede crédito a los distribuidores tomando en consideración su solvencia para autorizar el despacho, mismo que tiene que ser cancelado en las próximas 72 horas.</p> <p>En caso de incumplimiento del pago por parte del cliente de lo indicado anteriormente, la Jefatura dispone se suspenda los despachos hasta que haya cancelado y es obligación del Asistente de Marketing y Servicio al Cliente recuperar las cuentas por cobrar.</p> <p>6. REFERENCIA:</p> <ul style="list-style-type: none">> Módulo de Ventas> Garantías Bancarias> Reglamento de Comercialización> Disposiciones de la Gerencia General.> Contratos, convenios Oficio o Acta de Compromiso.		



ANEXO 6: REGLAMENTO ORGÁNICO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL POR PROCESOS: Artículo 9, Numeral 3.1, Literal a)

INDUSTRIAS GUAPAN
REGLAMENTO ORGANICO DE GESTION POR PROCESOS

Atribuciones y Responsabilidades:

- a) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la sociedad;
- b) Administrar la sociedad y supervigilar el trabajo de funcionarios y empleados haciendo cumplir las leyes y reglamentos, los Estatutos de la Compañía y las resoluciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio;
- c) Formular el presupuesto de la empresa hasta el mes de noviembre de cada año, y, someterlo a consideración del Directorio para su aprobación;
- d) Informar semestralmente a la Junta General, al Directorio o al Presidente, cuando fuere necesario, o cuando estos lo solicitaren acerca de asuntos económicos y administrativos especiales de la empresa;
- e) Dirigir, supervisar, coordinar y aprobar las acciones de las áreas técnicas, administrativas y financieras de la Sociedad;
- f) Nombrar y remover funcionarios, empleados y trabajadores cuya designación no sea atribución de otro organismo, de conformidad con el distributivo de personal y con el presupuesto aprobado por el Directorio y más disposiciones legales y reglamentarias pertinentes;
- g) Presentar proyectos de reglamentos o modificaciones de los existentes, para aprobación del Directorio, y;
- h) Las demás señaladas en la Ley, los estatutos sociales, reglamentos y resoluciones de la Junta General y del Directorio.

3.- PROCESOS AGREGADORES DE VALOR

3.1. GERENCIA COMERCIAL

Misión:

Planificar y administrar la gestión comercial de la empresa tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales

Atribuciones y Responsabilidades:

- a) Proponer y dirigir la aplicación de normas, políticas y planes de comercialización Integral de los productos de la Empresa
- b) Investigar y evaluar la situación de los mercados en lo referente a los productos que produce la empresa a nivel nacional y la competencia



ANEXO 7: REGLAMENTO ORGÁNICO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL POR PROCESOS: Artículo 9, Numeral 3.3, Literal e)

INDUSTRIAS GUAPAN
REGLAMENTO ORGANICO DE GESTION POR PROCESOS

- e) Reporte de control de calidad relacionado con la adquisición de materia prima necesaria para la elaboración de los productos que produce la empresa
- f) Reporte de control de calidad de las materias primas que intervienen en la elaboración del producto
- g) Plan Operativo Anual de control de calidad, Plan Anual de Inversiones y Gastos
- h) Informe de seguimiento a las actividades ejecutadas por el proceso de control de calidad
- i) Informes periódicos de cumplimiento de planes y metas de control de calidad
- j) Informe de novedades que se presenten en el cumplimiento de la gestión del proceso de control de calidad; y,
- k) Los demás que le asigne su inmediato superior relacionados con el ámbito de su competencia.

Estructura básica:

La Unidad de Control de Calidad tiene una estructura organizacional abierta en función de equipos de trabajo para atender los requerimientos de Control de Calidad y estará a cargo de un Jefe de Control de Calidad.

3.3. GERENCIA DE HORMIGON

Misión:

Dirigir las actividades de producción de la planta de hormigón a su cargo a efectos de satisfacer la demanda de los clientes y cumplir con los objetivos y metas empresariales

Atribuciones y Responsabilidades:

- a) Dirigir las operaciones de producción conforme a las políticas y estándares establecidos a fin de alcanzar las metas comprometidas
- b) Coordinar y supervisar la gestión de los procesos de producción
- c) Preparar y presentar a la Gerencia General el Plan de Negocios de la Planta de Hormigón conjuntamente con la Gerencia Comercial, Plan Anual de Inversiones, Plan Operativo Anual y Proforma Presupuestaria y evaluar su cumplimiento.
- d) Presentar informes de cumplimiento de planes, objetivos y metas
- e) Proponer mecanismos de mejora permanente de los procesos productivos



ANEXO 8: REGLAMENTO ORGÁNICO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL POR PROCESOS: Artículo 9, Numeral 5.3.1, Literal g)

INDUSTRIAS GUAPAN
REGLAMENTO ORGANICO DE GESTION POR PROCESOS

- f) Informes de Auditorias de personal para supresión de puestos, compra de renuncias visto buenos;
- g) Registro y control de expedientes;
- h) Informes de control de asistencia y disciplinario;
- i) Calendario anual de vacaciones e informe de aplicación;
- j) Informes de sumarios administrativos;
- k) Informe de Vistos Buenos;
- l) Informe de Sanciones Disciplinarias;
- m) Distributivos de Remuneraciones y Salarios Unificadas mensuales por Régimen Laboral;
- n) Roles de liquidación de haberes por renuncia, desahucio, destitución, fallecimiento, visto bueno, honorarios u otros;
- o) Roles de contratos de personal de excepción;
- p) Plan Anual de Capacitación;
- q) Informes de ejecución del Plan de Capacitación;
- r) Plan anual de evaluación del desempeño por resultados;
- s) Informe de evaluación de desempeño por resultados;
- t) Plan de Incentivos;
- u) Los demás productos requeridos por la empresa en el ámbito de su gestión y de conformidad a las normas y disposiciones establecidas.

Estructura Básica:

La Unidad de Talento Humano tiene una estructura organizacional abierta en función de equipos de trabajo para atender los requerimientos de la empresa y estará a cargo del Jefe de Talento Humano.

5.3.2.- BIENESTAR LABORAL

Misión:

Velar por el bienestar de los servidores y trabajadores de la empresa y de sus familiares a efectos de garantizar un adecuado clima organizacional, familiar y personal



ANEXO 9: REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO: Artículo 16, Literal

e)



CAPITULO VI

Art. 15.- DE LOS BIENES DE LA COMPAÑÍA.

Los bienes a los que acceden los trabajadores por su trabajo o por permanecer al interior e las instalaciones tienen que ser cuidados con esmero, cualquier daño, deterioro o pérdida, por negligencia o descuido serán devueltos a la Compañía al valor de restitución con cargo al trabajador, excepto en los casos de rotura o deterioro por uso normal.

Todo bien por más insignificante que sea o que incluso no sea útil para el trabajo es de propiedad de la Compañía y solo a ella le corresponde dar de baja siguiendo los procedimientos establecidos.

CAPITULO VII

DE LOS DERECHOS, DEBERES, PROHIBICIONES Y RESPONSABILIDADES


Art. 16.- DE LOS DERECHOS.

Todos los trabajadores de Compañía "Industrias Guapán S.A.", tienen derecho a:


- a) Gozar de estabilidad en el puesto de trabajo de conformidad con el Código del Trabajo, Contrato Colectivo y Leyes pertinentes.
- b) Recibir, a cambio de su trabajo, el sueldo básico y más emolumentos contemplados en las leyes vigentes.
- c) Promoción y ascenso cuando cumpla los requisitos, para el cargo que aspire de acuerdo con lo que disponen los Reglamentos pertinentes.
- d) A vacaciones anuales después de once meses ininterrumpidos de labores.
- e) Participar en los programas de entrenamiento y capacitación de conformidad con las disposiciones emitidas para el efecto.
- f) Recibir las indemnizaciones por accidente de trabajo o enfermedad profesional ocurridas con ocasión o a consecuencia del desempeño del puesto de trabajo.




ANEXO 10: SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD: PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE CEMENTO Y OTROS

 ISO 9001:2000	SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD	REVISION: 00
	Procedimiento para la venta de Cemento y Otros	CODIGO: P.UC-7.2.1-02 FECHA : 2007-05-02 PAGINA: 2/4
4. RESPONSABILIDADES: Es responsabilidad del Supervisor de Ventas elaborar este procedimiento, del Jefe de Comercialización su revisión; y del Gerente General su aprobación. Y es responsabilidad de la Unidad de Comercialización su aplicación.		
5. PROCEDIMIENTO: 5.1 VENTA DE CEMENTO a. Los pedidos de cemento generados por nuestros clientes identificados y codificados en el Módulo de Ventas (<i>ver procedimiento de solicitud de distribución y/o crédito P.UC-7.2.1-01</i>), son receptados por parte del personal de atención al cliente y/o facturación de la Unidad de Comercialización, quienes son responsables de registrar los diferentes requerimientos que son emitidos por los clientes mediante fax, oficio, teléfono, e-mail, o en persona, para lo cual aplicamos el <i>Registro de Pedidos</i> , mismo que establece algunos parámetros como son: el nombre del cliente, la hora del pedido, cantidad: si es sacos o granel, lugar, observaciones y visto bueno. b. Se verifican los saldos para los clientes a crédito o contado en el <i>Módulo de Ventas</i> ; entre los aspectos a verificar pueden ser: cupo de cemento disponible, pago, crédito disponible, garantía bancaria, entre otros; si nuestro cliente o distribuidor cumple con esta verificación se confirma el pedido en el mismo momento; es puesto en conocimiento del responsable de la unidad para que disponga el despacho. c. Para realizar el pago por concepto de venta de cemento, nuestros clientes lo pueden hacer mediante transferencias, papeletas de depósito, cheques o en efectivo y entregados o enviados a caja, para que sean ingresados en <i>Módulo de Ingresos a Caja</i> , que permiten regular las cuentas por concepto de venta, por parte del responsable de caja, quien realiza la recepción, verificación e ingreso respectivo con la legalización de los documentos; al final del día elabora el <i>Informe de reporte de ingresos</i> adjuntando un <i>listado de cheques, papeletas y efectivo</i> con el cuadro respectivo de valores y entregados a Tesorería; además es responsable de la elaboración de <i>notas de crédito y débito</i> por transferencias y <i>regulación de cuentas</i> , llevando un <i>Registro de papeletas originales y fax</i> por cliente; y manteniendo un <i>Registro diario de recepción de documentos de Caja</i> para revisión y control por parte del responsable de la Unidad de Comercialización; del Departamento de Tesorería , en el que consta fecha, nombre, número del documento, valor, concepto, verificación, observaciones y solución.		



 ISO 9001:2000	SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD	REVISION: 00
	Procedimiento para la venta de Cemento y Otros	CODIGO: P.UC-7.2.1-02 FECHA : 2007-05-02 PAGINA: 3/4
<p>d. Una vez confirmado el pedido del cliente sea en sacos o granel de lo establecido, el responsable de la facturación debe generar en el <i>Módulo de Ventas</i> la <i>factura</i> para el correspondiente despacho, y la Guía de Remisión en donde debe elegir el tipo de transporte que puede ser propio, particular o CEMETRANS, para lo cual se mantiene un listado de transporte donde consta el nombre del dueño, capacidad, nombre del cliente a entregar el producto.</p> <p>e. <i>La factura y la guía de remisión</i> son enviadas al empaque para proceder al despacho (<i>Ver. Operación y control del sistema de empaque de cemento P1-H P.PR-7.5.1-06</i>), para lo cual la unidad de transporte antes y después del ingreso a las instalaciones de la compañía debe ser pesada por el Operador de Báscula (<i>ver. Procedimiento Auditoria de peso de sacos P.CK-7.1-22 e Instructivo de pesaje en bascula camionera I.SP-7.5.1-01</i>) cuya información es procesada y empleada para controlar el peso, además debe emitir y entregar al conductor o chofer de la unidad de transporte cuando se traslade a su destino el <i>Registro de entrega del cemento</i>, siendo de responsabilidad absoluta del transportista que el producto llegue en perfectas condiciones hasta su entrega siendo responsable desde la salida de planta hasta la llegada a su destino, quien a su vez debe solicitar al responsable o encargado del local dejar constancia de entrega y recepción en el <i>Registro de entrega del cemento</i>, y luego remitirlo a la Unidad de Comercialización para su verificación por parte de Jefe de Comercialización o Personal de la Unidad de Comercialización y en caso de observaciones o inconvenientes serán resueltos de forma inmediata.</p> <p>f. Información que servirá para realizar un cronograma de visitas por parte del personal de la Unida de Comercialización a los distribuidores para seguimiento, control y como actividad de post venta.</p> <p>g. El plazo máximo de entrega es de 48 horas, en caso de inconvenientes de entrega de nuestro producto por diferentes factores internos o externos se comunicará a nuestros clientes los motivos del retraso por parte de atención al cliente.</p> <p>h. Con la información de la gestión de ventas del día, el responsable de facturación procede al cuadro diario de saldos acreedores, deudores, reporte de ingresos, ventas, notas de débito y crédito (obtenidos del Módulo de Ventas), que sirve para verificar que las transacciones realizadas se efectuaron correctamente; y, mensualmente debe entregar el informe emitido por el <i>Módulo de Ventas</i>, los saldos, listados de clientes internos y externos por concepto de ventas de cemento y otros, ingresos, notas de débito y crédito, esta información luego es revisada y cuadrada por la Supervisor(a) de Ventas y enviada a la Gerencia General, Dirección Financiera, Auditoria Interna y Contabilidad General.</p>		



 ISO 9001:2000	SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD	REVISION: 00
	Procedimiento para la venta de Cemento y Otros	CODIGO: P.UC-7.2.1-02 FECHA : 2007-05-02 PAGINA: 4/4
5.2 OTRAS VENTAS <p>Para las otras ventas se consideran los ítems que bodega general emite para la venta de: chatarra, vehículos, maquinas, materiales y otros que se encuentran en desuso.</p> <p>Con la comunicación previamente autorizada en donde consta el número del ítem, cantidad y valor, se procede a la codificación como otros ingresos y el ingreso respectivo a caja por parte de la persona responsable de caja.</p> <p>Con el ingreso y la comunicación se procede a la elaboración de la factura y guía de remisión por parte del responsable de facturación mediante el Módulo de Ventas.</p>		
5.3 MARKETING:		
6. REFERENCIA: <ul style="list-style-type: none">➤ Módulo de ventas.➤ Módulo de Ingresos a Caja.➤ Reglamento de Comercialización➤ Transferencia Bancaria➤ Papeletas de Deposito➤ Cheques➤ Solicitudes de Ventas de otros materiales		
7. ANEXOS: <ul style="list-style-type: none">➤ Registro de Pedidos.➤ Registro de entrega del Cemento.➤ Facturas➤ Guías de Remisión➤ Notas de Crédito (facturación)➤ Notas de Débito (facturación)➤ Listado de Transporte➤ Ingresos➤ Informe de reporte de ingresos➤ Notas de crédito (caja)➤ Registro diario de recepción de documentos de Caja➤ Registro de papeletas originales y fax➤ Detalle de reportes de papeletas de deposito, efectivo y cheques➤ Detalle del deposito diario		



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANEXO 11: GARANTÍAS BANCARIAS

COMPAÑÍA INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERÍA

DETALLE DE GARANTIAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 31 DE ENERO DE 2013

CIO NUM	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
076.UL	No.GB-196	8,000.00	BANCO DEL AUSTRO	GOBIERNO PRVINC.CAÑAR	12-FEBRER.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
245-UL	No B322716.A	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2013	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA COMPAÑIA
256-UL	No GB-210	10,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	3-JULIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
306-UL	No GRB-435	7,741.47	VAZCORP	TOLEDO VERDUGO ERIKA C.	4-FEBRERO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
314.UL	No..GYEG015101	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	02-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
365.UL	No. B322868	40,000.00	BANCO PICHINCHA	HORMIGONES DEL AZUAY CIA. LTDA.	18-MARZO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
428.UL	No. GRB-440	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
449.UL	No. GRB04210000032	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVIEMBRE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
452.UL	No B322893	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	27-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
454.UL	No.GB 12101243-00	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS, CASAS Y CONST.C3	02-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
456.UL	No.GB 110170	25,000.00	BANCO DE MACHALA	AVILA VASQUEZ JUAN CARLOS	27-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
461.UL	No.FIA-3139/2012	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461.UL	No.FIA-3138/2012	31,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461.UL	No.FIA-3140/2012	20,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
464.UL	No. B322707.C	23,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	07-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
464.UL	No GRB04012000384	35,000.00	BANCO PICHINCHA	MOSCOSO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
466.UL	No.FIA-3143/2012	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LY	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
466.UL	No.FIA-3142/2012	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LT	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
467.UL	No GRB04212000131	25,000.00	BANCO BOLIVARIANO	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LT	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
467.UL	No GRB04612000061	10,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
469.UL	No. B322710.C	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
475.UL	No. B136781	49,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	09-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
488.UL	No. B322904	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	07-DICIEM.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
		22,374.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	25-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
TOTAL:		788,115.47				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMPAÑÍA INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERÍA

DETALLE DE GARANTÍAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 28 DE FEBRERO DE 2013

CIO NUME	NUMERO DE GTIA. / POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
245-UL	No B322716.A	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2013	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA COMPAÑÍA
256-UL	No GB-210	10,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	3-JULIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
314-UL	No.GYEG015101	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	02-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
365-UL	No B322868	40,000.00	BANCO PICHINCHA	HORMIGONES DEL AZUAY CIA. LTDA.	18-MARZO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
428-UL	No. GRB-440	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
428-UL	No.GB-220	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVIEMBRE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
449-UL	No. GRB04210000032	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	27-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
452-UL	No B322893	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS , CASAS Y CONST.C3	02-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
454-UL	No.GB 12101243-00	25,000.00	BANCO DE MACHALA	AVILA VASQUEZ JUAN CARLOS	27-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
456-UL	No.GB 110170	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL	No.FIA-3139/2012	31,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL	No.FIA-3138/2012	20,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL	No.FIA-3140/2012	23,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
464-UL	No. B322707.C	35,000.00	BANCO PICHINCHA	MOSCOSO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	07-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
464-UL	No GRB04012000384	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LYDA	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
466-UL	No.FIA-3143/2012	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
466-UL	No.FIA-3142/2012	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
467-UL	No GRB04212000131	10,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
467-UL	No GRB04612000061	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
469-UL	No. B322710.C	49,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	09-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
475-UL	No. B136781	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	07-DICIEM.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
488-UL	No. B322904	22,374.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	25-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
068-UL	No. GRB-448	7,985.75	VAZCORP	ERIKA CARINA TOLEDO VERDUGO	07-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
070-UL	No.GB-228	8,000.00	BANCO DEL AUSTRO	GOBIERNO PROVINCIAL DEL CAÑAR	12-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
TOTAL:		788,359.75				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMPAÑIA INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERIA

DETALLE DE GARANTIAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 31 DE MARZO DE 2013

IO NUN	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
245-UL	No B322716.A	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2013	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA COMPAÑIA
256-UL	No GB-210	10,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	3-JULIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
314-UL	No..GYEG015101	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	02-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
428-UL	No. GRB-440	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
428-UL	No.GB-220	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVIEMBRE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
449-UL	No. GRB04210000032	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	27-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
452-UL	No B322893	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS , CASAS Y CONST.C3	02-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
454-UL	No.GB 12101243-00	25,000.00	BANCO DE MACHALA	AVILA VASQUEZ JUAN CARLOS	27-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
456-UL	No.GB 110170	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL	No.FIA-3139/2012	31,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL	No.FIA-3138/2012	20,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL	No.FIA-3140/2012	23,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
464-UL	No. B322707.C	35,000.00	BANCO PICHINCHA	MOSCOSO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	07-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
464-UL	No GRB04012000384	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LYDA	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
466-UL	No.FIA-3143/2012	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
466-UL	No.FIA-3142/2012	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
467-UL	No GRB04212000131	10,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
467-UL	No GRB04612000061	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
469-UL	No. B322710.C	49,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	09-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
475-UL	No. B136781	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	07-DICIEM.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
488-UL	No. B322904	22,374.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	25-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
068-UL	No. GRB-448	7,985.75	VAZCORP	ERIKA CARINA TOLEDO VERDUGO	07-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
070-UL	No. GB-228	8,000.00	BANCO DEL AUSTRO	GOBIERNO PROVINCIAL DEL CAÑAR	12-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
141-UL	No. B322868.A.	40,000.00	BANCO PICHINCHA	HORMIGONES DEL AZUAY CIA. LTDA.	14-SEPT.213	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
TOTAL:		788,359.75				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMPAÑIA INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERIA

DETALLE DE GARANTIAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 30 DE ABRIL DE 2013

IO NUN	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
245-UL	No B322716.A	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2013	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA COMPAÑIA
256-UL	No GB-210	10,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	3-JULIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
314-UL	No. GYEG015101	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	02-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
428-UL	No. GRB-440	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
428-UL	No. GB-220	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVI.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
449-UL	No. GRB04210000032	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	27-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
452-UL	No B322893	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS, CASAS Y CONST.C3	02-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
454-UL	No. GB 12101243-00	25,000.00	BANCO DE MACHALA	AVILA VASQUEZ JUAN CARLOS	27-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
456-UL	No. GB 110170	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL	No. FIA-3139/2012	31,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL	No. FIA-3138/2012	20,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL	No. FIA-3140/2012	23,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
464-UL	No. B322707.C	35,000.00	BANCO PICHINCHA	MOSCO SO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	07-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
464-UL	No GRB04012000384	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LYDA	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
466-UL	No. FIA-3143/2012	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
466-UL	No. FIA-3142/2012	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
467-UL	No GRB04212000131	10,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
467-UL	No GRB04612000061	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
469-UL	No. B322710.C	49,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	09-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
475-UL	No. B136781	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	07-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
488-UL	No. B322904	22,374.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	25-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
068-UL	No. GRB-448	7,985.75	VAZCORP	ERIKA CARINA TOLEDO VERDUGO	07-MAYO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
070-UL	No. GB-228	8,000.00	BANCO DEL AUSTRO	GOBIERNO PROVINCIAL DEL CAÑAR	12-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
141-UL	No. B322868.A.	40,000.00	BANCO PICHINCHA	HORMIGONES DEL AZUAY CIA. LTDA.	14.-SEPT.213	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
TOTAL:		788,359.75				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMPAÑIA INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERIA

DETALLE DE GARANTIAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 31 DE MAYO DE 2013

CIO NUM	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
245-UL.	No B322716.A	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2013	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA COMPAÑIA
256-UL.	No GB-210	10,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	3-JULIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
314-UL.	No..GYEG015101	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	02-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
428-UL.	No.GB-220	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVI.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
452-UL.	No B322893	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS , CASAS Y CONST.C3	02-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
454-UL.	No.GB 12101243-00	25,000.00	BANCO DE MACHALA	AVILA VASQUEZ JUAN CARLOS	27-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
456-UL.	No.GB 110170	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL.	No.FIA-3139/2012	31,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL.	No.FIA-3138/2012	20,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
461-UL.	No.FIA-3140/2012	23,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	03-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
464-UL.	No. B322707.C	35,000.00	BANCO PICHINCHA	MOSCOSO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	07-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
464-UL.	No.GRB04012000384	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LYDA	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
466-UL.	No.FIA-3143/2012	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
466-UL.	No.FIA-3142/2012	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	08-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
467-UL.	No.GRB04212000131	10,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD	10-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
467-UL.	No.GRB04612000061	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	09-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
469-UL.	No. B322710.C	49,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	07-DICIEM.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
475-UL.	No. B136781	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	25-JUNIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
488-UL.	No. B322904	22,374.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	12-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
070-UL.	No.GB-228	8,000.00	BANCO DEL AUSTRO	GOBIERNO PROVINCIAL DEL CAÑAR	14-SEPT.213	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
141-UL.	No. B322868.A.	40,000.00	BANCO PICHINCHA	HORMIGONES DEL AZUAY CIA. LTDA.	05-NOV.2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
247-UI.	No.GRB-460	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS	25-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
289-UL.	No.GRB0421300032	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO		
	TOTAL:	780,374.00				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMPAÑIA INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERIA

DETALLE DE GARANTIAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 30 DE JUNIO DE 2013

ITEM NUM	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
256-UL	No GB-210	10,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	3-JULIO.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
314-UL	No.GYEG015101	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	02-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
428-UL	No.GB-220	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVI.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
454-UL	No.GB 12101243-00	25,000.00	BANCO DE MACHALA	AVILA VASQUEZ JUAN CARLOS	27-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
475-UL	No. B136781	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	07-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
070-UL	No. GB-228	8,000.00	BANCO DEL AUSTRO	GOBIERNO PROVINCIAL DEL CAÑAR	12-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
141-UL	No. B322868.A.	40,000.00	BANCO PICHINCHA	HORMIGONES DEL AZUAY CIA. LTDA.	14.-SEPT.213	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
247-UI	No.GRB-460	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS	05-NOV.2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
289-UL	No. GRB0421300032	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	25-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
298-UL	No B322893.A	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS, CASAS Y CONST.C3	29-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
300-UL	No.GB 110201	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	02-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308-UL	No.FIA-3149/2013	23,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308-UL	No.FIA-3150/2013	20,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308-UL	No.FIA-3151/2013	31,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
315-UL	No. B322958	26,944.77	BANCO PICHINCHA	MOSCOSO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318-UL	No.FIA-3152/2013	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318-UL	No.FIA-3153/2013	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
317-UL	No. B322710.D	40,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	06-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
327-UL	No GRB04013000194	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LYDA	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
342-UL	No GRB04613000010	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	23-JUNIO.-2014	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA COMPAÑ
343-UL	No B322716.B	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
347-UL	No. B322968	40,000.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	22-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
TOTAL:		770,944.77				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMPAÑIA INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERIA

DETALLE DE GARANTIAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 31 DE JULIO DE 2013

IO NUM	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
314.UL	No.GYEG015101	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	02-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
428.UL	No.GB-220	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVI.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
454.UL	No.GB 12101243-00	25,000.00	BANCO DE MACHALA	AVILA VASQUEZ JUAN CARLOS	27-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
475.UL	No. B136781	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	07-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
070.UL	No. GB-228	8,000.00	BANCO DEL AUSTRO	GOBIERNO PROVINCIAL DEL CAÑAR	12-AGOST.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
141.UL	No. B322868.A.	40,000.00	BANCO PICHINCHA	HORMIGONES DEL AZUAY CIA. LTDA.	14-SEPT.213	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
247.Ul	No.GRB-460	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS	05-NOV.2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
289.UL	No. GRB0421300032	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	25-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
298.UL	No B322893.A	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS , CASAS Y CONST.C3	29-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
300.UL	No.GB 110201	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	02-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3149/2013	23,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3150/2013	20,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3151/2013	31,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
315.UL	No. B322958	26,944.77	BANCO PICHINCHA	MOSCOLO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318.UL	No.FIA-3152/2013	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318.UL	No.FIA-3153/2013	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
317.UL	No. B322710.D	40,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	06-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
327.UL	No GRB04013000194	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LYDA	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
342.UL	No GRB04613000010	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
343.UL	No B322716.B	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2014	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA COMPAÑIA
347.UL	No. B322968	40,000.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	22-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
357-UL	No GB-247	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	2-ENERO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
369-UL	No GRB040113000701	10,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD	02-ENERO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
	TOTAL:	785,944.77				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMPAÑIA INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERIA

DETALLE DE GARANTIAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 31 DE AGOSTO DE 2013

IO NUN	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
428.UL	No.GB-220	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVI.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
454.UL	No.GB 12101243-00	25,000.00	BANCO DE MACHALA	AVILA VASQUEZ JUAN CARLOS	27-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
475.UL	No. B136781	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	07-DICIEM.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
141.UL	No. B322868.A.	40,000.00	BANCO PICHINCHA	HORMIGONES DEL AZUAY CIA. LTDA.	14-SEPT.213	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
247.UL	No.GRB-460	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS	05-NOV.2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
289.UL	No. GRB0421300032	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	25-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
298.UL	No B322893.A	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS , CASAS Y CONST.C3	29-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
300.UL	No.GB 110201	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	02-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3149/2013	23,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3150/2013	20,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3151/2013	31,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
315.UL	No. B322958	26,944.77	BANCO PICHINCHA	MOSCOLO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318.UL	No.FIA-3152/2013	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318.UL	No.FIA-3153/2013	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
317.UL	No. B322710.D	40,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	06-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
327.UL	No GRB04013000194	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LYDA	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
342.UL	No GRB04613000010	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
343.UL	No B322716.B	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2014	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA COMPAÑIA
347.UL	No. B322968	40,000.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	22-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
357-UL	No GB-247	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	2-ENERO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
369-UL	No GRB040113000701	10,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD	02-ENERO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
418-UL	No. B322980	22,530.53	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	02-FEBRE.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
419-UL	No..GYEG016147	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	01-AGOST.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
	TOTAL:	800,475.30				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMPAÑÍA INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERIA

DETALLE DE GARANTIAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 30 DE SEPTIEMBRE DE 2013

CICLO NUMER	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
428.UL	No.GB-220	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVI.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
454.UL	No.GB 12101243-00	25,000.00	BANCO DE MACHALA	AVILA VASQUEZ JUAN CARLOS	27-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
475.UL	No. B136781	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	07-DICIEM.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
247.Ul	No.GRB-460	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS	05-NOV.2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
289.UL	No. GRB0421300032	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	25-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
298.UL	No B322893.A	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS , CASAS Y CONST.C3	29-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
300.UL	No.GB 110201	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	02-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3149/2013	23,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3150/2013	20,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3151/2013	31,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
315.UL	No. B322958	26,944.77	BANCO PICHINCHA	MOSCOSO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318.UL	No.FIA-3152/2013	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318.UL	No.FIA-3153/2013	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
317.UL	No. B322710.D	40,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	06-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
327.UL	No GRB04013000194	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LYDA	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
342.UL	No GRB04613000010	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
343.UL	No B322716.B	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2014	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA COMPAÑIA
347.UL	No. B322968	40,000.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	22-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
357.UL.	No GB-247	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	2-ENERO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
369.UL.	No GRB040113000701	10,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD	02-ENERO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
418-UL.	No. B322980	22,530.53	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	02-FEBRE.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
419-UL.	No..GYEG016147	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	01-AGOST.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
479-UL.	No.B322868.B	40,000.00	BANCO DE PICHINCHA C.A.	HORMIGONES DEL AZUAY	13-MARZO-2014.	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
	TOTAL:	800,475.30				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMPAÑÍA INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERIA

DETALLE DE GARANTÍAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 31 DE OCTUBRE DE 2013

CIO NUMER	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
428.UL	No.GB-220	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVI.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
454.UL	No.GB 12101243-00	25,000.00	BANCO DE MACHALA	AVILA VASQUEZ JUAN CARLOS	27-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
475.UL	No. B136781	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	07-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
247.UJ	No.GRB-460	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS	05-NOV.2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
289.UL	No. GRB0421300032	* 15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	25-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
298.UL	No B322893.A	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS, CASAS Y CONST.C3	29-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
300.UL	No.GB 110201	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	02-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3149/2013	23,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3150/2013	20,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
308.UL	No.FIA-3151/2013	31,000.00	FIDASA S.A.	SHINING VEGA LIDIA ELIZABETH	01-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
315.UL	No. B322958	26,944.77	BANCO PICHINCHA	MOSCOZO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318.UL	No.FIA-3152/2013	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318.UL	No.FIA-3153/2013	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
317.UL	No. B322710.D	40,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	06-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
327.UL	No GRB04013000194	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LYDA	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
342.UL	No GRB04613000010	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
343.UL	No B322716.B	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2014	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA COMPAÑIA
347.UL	No. B322968	40,000.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	22-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
357-UL.	No GB-247	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	2-ENERO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
369-UL.	No GRB040113000701	10,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD	02-ENERO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
418-UL.	No. B322980	22,530.53	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	02-FEBRE.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
419-UL.	No..GYEG016147	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	01-AGOST.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
479-UL.	No.B322868.B	40,000.00	BANCO DE PICHINCHA C.A.	HORMIGONES DEL AZUAY	13-MARZO-2014.	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
	TOTAL:	800,475.30				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INDUSTRIAS GUAPAN S.A.
 ZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERIA

DETALLE DE GARANTIAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 30 DE NOVIEMBRE DE 2013

OFICIO NUMERO	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
475-UL	No. 8136781	108,000.00	BANCO PICHINCHA	CAMPAÑA Y CAMPAÑA CIA LTDA	07-DICIEM.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
298-UL	No. 8322893.A	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS , CASAS Y CONST.C3	29-NOVIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
900-UL	No.GB 110201	47,000.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO CECILIA Y CARPIO FRANCISCO	02-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
315-UL	No. 8322958	26,944.77	BANCO PICHINCHA	MOSCOSO RUILOVA ADRIANA PATRICIA	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318-UL	No.FIA-3152/2013	15,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
318-UL	No.FIA-3153/2013	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. LTDA.	04-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
317-UL	No. 8322710.D	40,000.00	BANCO PICHINCHA	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	06-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
327-UL	No.GRB04013000194	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA. LYDA	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
342-UL	No.GRB04613000010	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	09-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
343-UL	No. 8322716.B	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2014	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA CIA.
347-UL	No. 8322968	40,000.00	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	22-DICIE.-2013	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
357-UL	No.GB-247	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	DIANA PATRICIA ULLOA ABAD	2-ENERO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
369-UL	No.GRB040113000701	10,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CALLE GARRASCO GLORIA PIEDAD	02-ENERO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
418-UL	No. 8322980	22,530.53	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	02-FEBRE.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
419-UL	No. GYEG016147	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	01-AGOST.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
479-UL	No.8322868.B	40,000.00	BANCO DE PICHINCHA C.A.	HORMIGONES DEL AZUAY	13-MARZO-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
547-UL	No.GRB-476	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	30-ABRIL-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
553-UL	No.GB-264	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVI.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
582-UL	No.GRB04213000054	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	26-MAYO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
583-UL	No.GB 13101764	25,000.00	BANCO DE MACHALA	COMERCIAL AVILA OCHOA	26-MAYO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
858-UL	No.8322893.B	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS CASA Y CONSTRUCC C3	24-NOVIEMB.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
	TOTAL:	761,475.30				



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

UNION CEMENTERA NACIONAL UCEN. C.E.M.
 AZOGUES - ECUADOR
 DEPARTAMENTO DE TESORERIA

DETALLE DE GARANTIAS VIGENTES POR COMPRA DE CEMENTO
 FECHA: 31 DE DICIEMBRE DE 2013

ORDEN NUM.	NUMERO DE GTIA./ POLIZA	VALOR USD.	EMITIDO POR	ENTREGADO POR	PLAZO O VENCIMIENTO	CONCEPTO
343-UL	No B322716.B	57,000.00	BANCO PICHINCHA	IMPORTADORA ORTEGA	23-JUNIO.-2014	GARANTIZAR LA COMPRA DE MERCADERIAS QUE REALICE A LA CÍA.
418-UL	No. B322980	22,530.53	BANCO PICHINCHA	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	02-FEBRE.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
419-UL	No..GYEG016147	20,000.00	BANCO DE GUAYAQUIL	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	01-AGOST.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
479-UL	No.B322868.B	40,000.00	BANCO DE PICHINCHA C.A.	HORMIGONES DEL AZUAY	13-MARZO-2014.	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
547-UL	No.GRB-476	38,000.00	VAZCORP	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	30-ABRIL.2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
553-UL	No.GB-264	15,000.00	BANCO DEL AUSTRO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	06-NOVI.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
582-UL	No.GRB04213000054	15,000.00	BANCO BOLIVARIANO	MARIA ELENA RIVAS CRESPO	26-MAYO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
583-UL	No.GB 13101764	25,000.00	BANCO DE MACHALA	COMERCIAL AVILA OCHOA	26-MAYO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE PRODUCTOS
858-UL	No.B322893.B	35,000.00	BANCO PICHINCHA	CONCRETOS CASA Y CONSTRUCC C3	24-NOVIEMB.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
594-UL	No.GB-110248	41,650.00	BANCO DEL AUSTRO	CORNEJO SARMIENTO CECILIA L.	02-JUNIO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
599-UL	No.B323023	22,146.09	BANCO PICHINCHA	FERRO SARMIENTO	02-JUNIO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
604-UL	No.B322710.E	40,000.00	BANCO PICHINCHA	CLAUDIA BALAREZO-JORGE JIMENEZ	04-JUNIO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
605-UL	No.FUA.3162/2013	25,000.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. L	03-JUNIO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
605-UL	No.FUA.3163/2013	13,429.00	FIDASA S.A.	COMERCIAL ZARATE BACULIMA CIA. L	03-JUNIO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
614-UL	No GRB04013000341	92,000.00	BANCO BOLIVARIANO	IMPORTADORA COM. EL HIERRO CIA.	09-JUNIO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
615-UL	No GRB04613000323	40,000.00	BANCO BOLIVARIANO	CENTRO COMERCIAL CORREA E HIJOS	04-DICIE.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
639-UL	No B323030	40,000.00	BANCO PICHINCHA	JUAN FERNANDO JIMENEZ LARRIVA	22.JUNIO.-2014	GARANTIZAR EL CREDITO POR LA COMPRA DE CEMENTO
	TOTAL:	581,755.62				



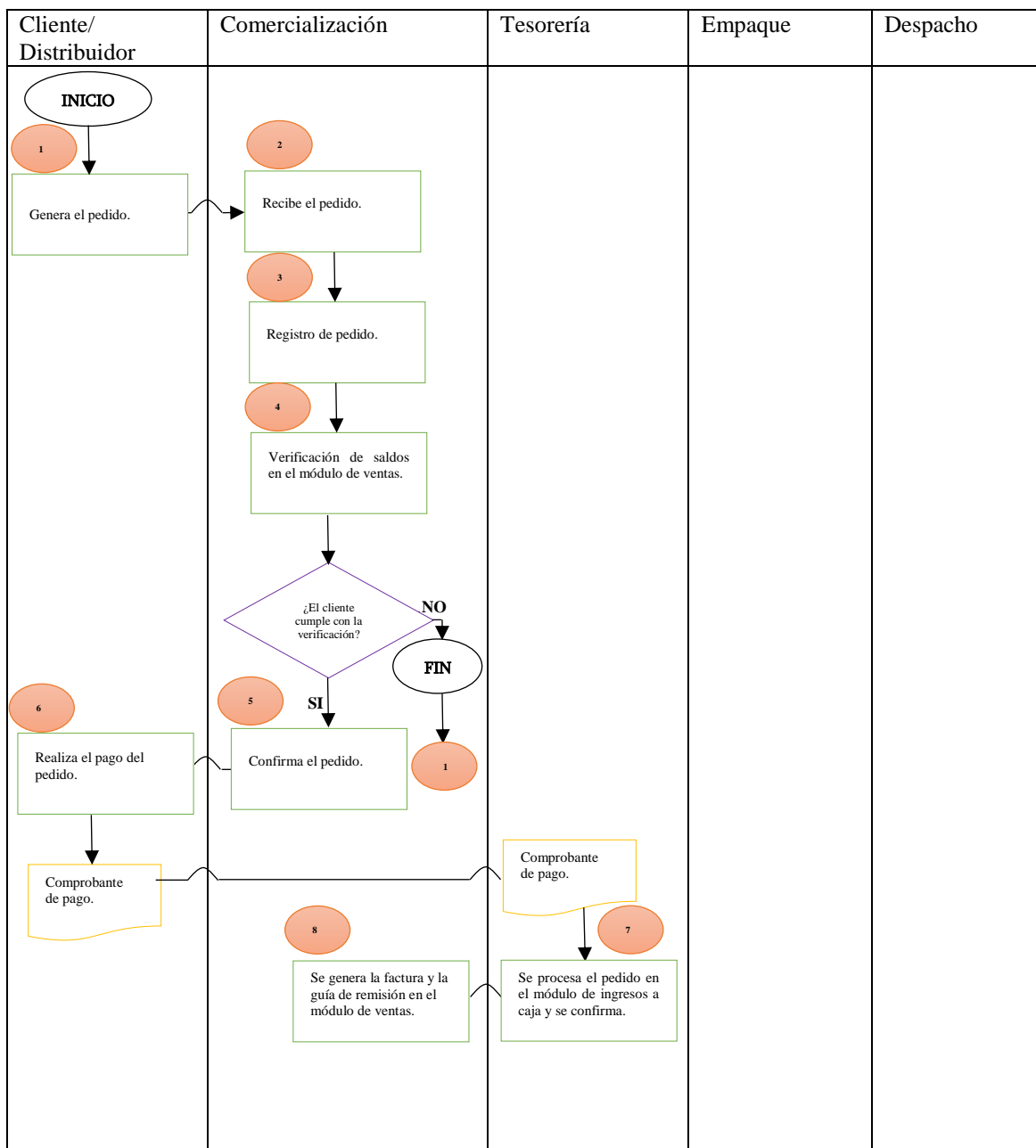
ANEXO 12: FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS Y A GRANEL

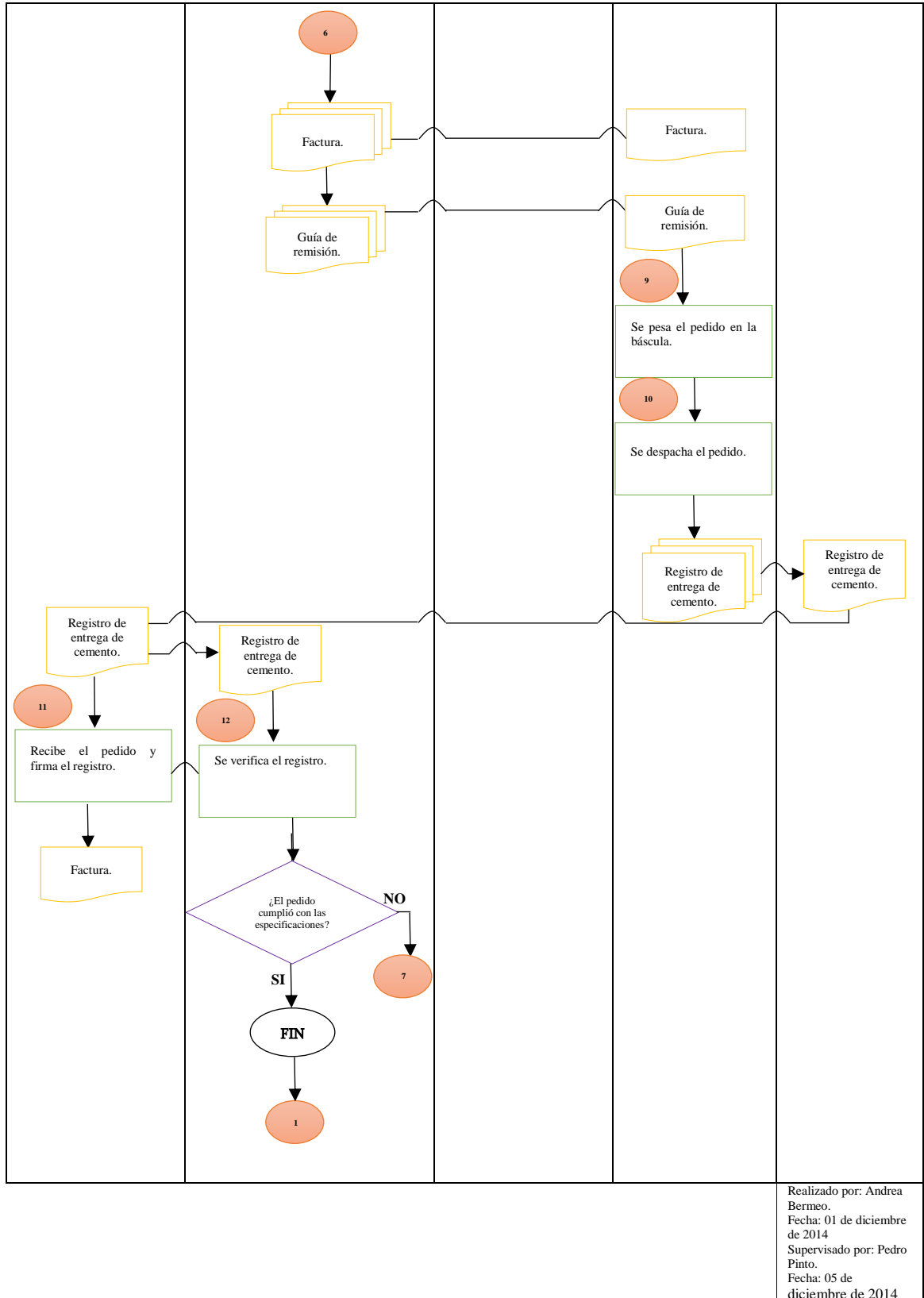
NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: EVALUACIÓN AL CONTROL INTERNO: PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS Y A GRANEL.





Realizado por: Andrea Bermeo.
 Fecha: 01 de diciembre de 2014
 Supervisado por: Pedro Pinto.
 Fecha: 05 de diciembre de 2014

Figura 16. Procedimiento para la Venta de Cementos en Sacos y a Granel.

FUENTE: Observación directa.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



DESCRIPCIÓN DEL FLUJOGRAMA: PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS Y A GRANEL

1. El cliente o distribuidor genera el pedido.
2. El trabajador de atención al cliente y/o facturación del sistema de ventas recepta el pedido mediante: fax, oficio, teléfono, e-mail o en persona.
3. Se registra el pedido en donde se establecen los parámetros: nombre, hora del pedido, cantidad, si es sacos o granel, lugar, observaciones y visto bueno.
4. Se verifican los saldos para los clientes o distribuidores a crédito o al contado en el módulo de ventas. Los aspectos que se verifican son: cupo de cemento disponible, pago, crédito disponible y garantía bancaria.
5. Si el cliente o distribuidor cumple con esta verificación se confirma el pedido.
6. El cliente o distribuidor realiza el pago por concepto de venta de cemento, el mismo que puede ser realizado mediante transferencias, papeletas de depósito, cheques o en efectivo.
7. El comprobante de pago es enviado a tesorería, para que sea procesado en el módulo de ingresos a caja y se confirma.
8. Una vez confirmado el pedido del cliente o distribuidor, el responsable de la facturación debe generar en el módulo de ventas la factura para el correspondiente despacho, y la guía de remisión en donde debe elegir el tipo de transporte que puede ser propio, particular o CEMETRANS, para lo cual se mantiene un listado de transporte donde consta el nombre del dueño, capacidad y nombre del cliente o distribuidor al que se le va a entregar el producto.
9. La factura y la guía de remisión son enviadas a empaque para luego proceder al despacho. Antes y después de que el pedido sea despachado a la unidad de transporte es pesado por el operador de báscula, cuya información es procesada y empleada para controlar el peso.
10. Una vez que el pedido se pesa, es enviado a despacho en donde se emite y entrega al conductor o chofer el registro de entrega del cemento, siendo de responsabilidad absoluta del transportista el producto desde la salida de la entidad hasta su entrega al cliente.



11. Una vez que el cliente recibe el pedido, el transportista solicita dejar constancia de entrega y recepción en el registro de entrega del cemento.
12. El registro de entrega del cemento es entregado por el transportista en el sistema de ventas para su verificación por parte de Jefe de Comercialización.

En caso de observaciones o inconvenientes serán resueltos de forma inmediata.

El plazo máximo de entrega es de 48 horas, en caso de inconvenientes de entrega del producto por diferentes factores internos o externos se comunicará al cliente o distribuidor los motivos del retraso por parte de atención al cliente.

CONCLUSIÓN: El riesgo en el procedimiento de la venta de cemento es bajo, por su parte, el nivel de confianza es alto, puesto que la administración tiene procesos bien definidos y aplicados. Además, se cumple con los procedimientos establecidos en los sistemas de gestión de calidad para la venta de cemento en sacos y granel.

Además, se cuenta con segregación de funciones de carácter incompatible con el uso de documentos prenumerados.



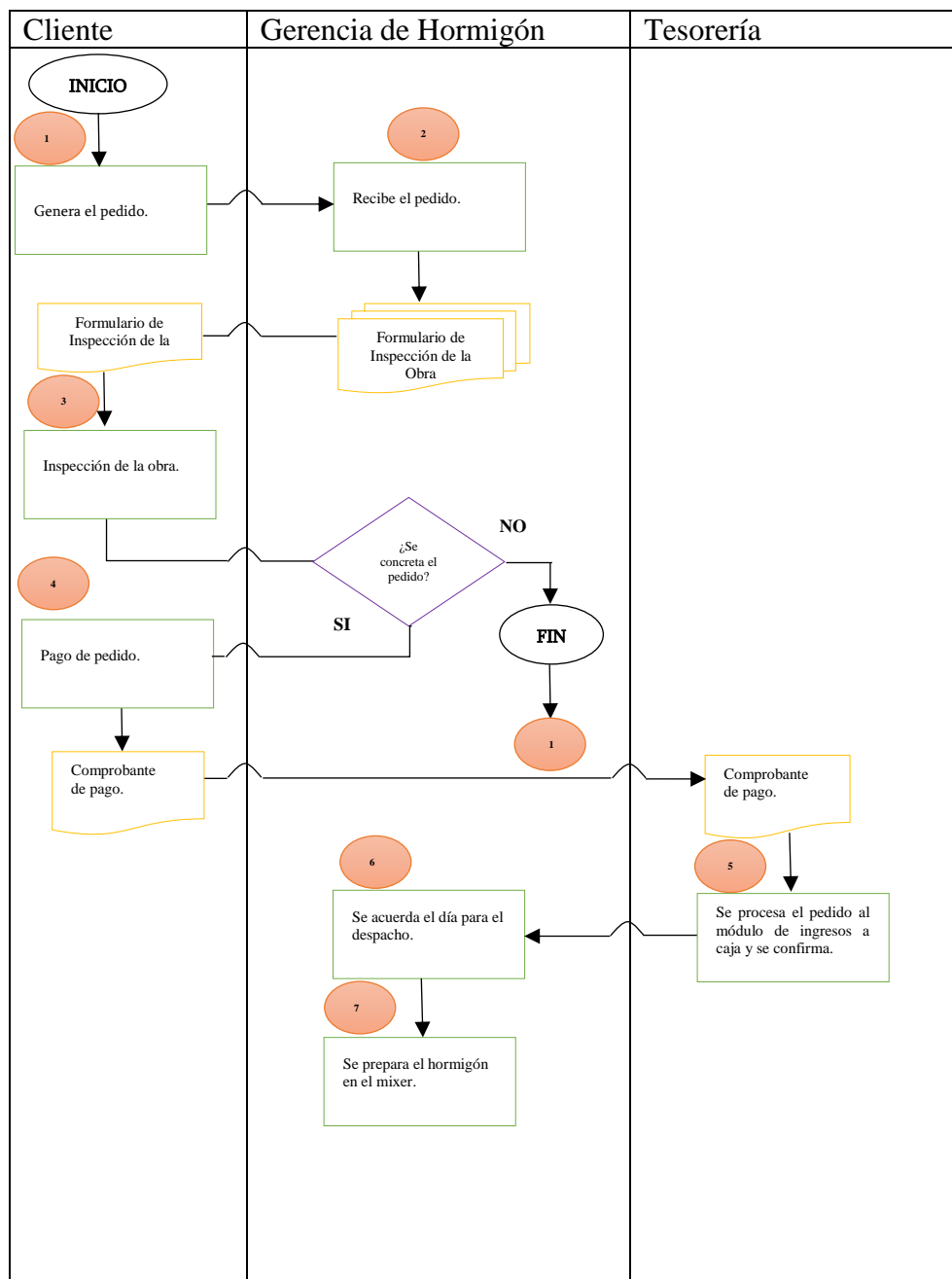
ANEXO 13: FLUJOGRAMA DEL PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE HORMIGÓN PREMEZCLADO

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: EVALUACIÓN AL CONTROL INTERNO: PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE HORMIGÓN PREMEZCLADO.



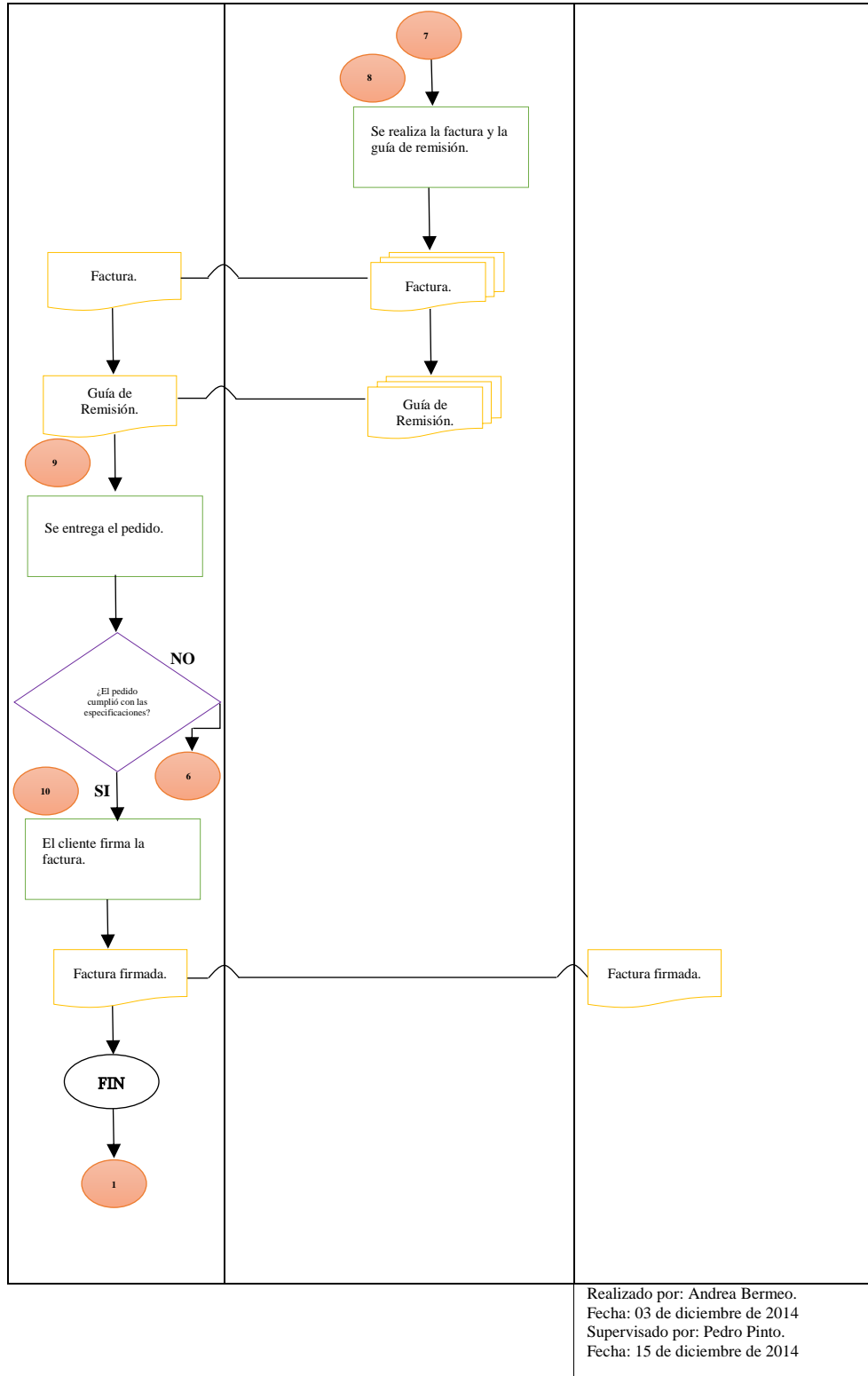


Figura 17. Procedimiento para la Venta de Hormigón.

FUENTE: Observación directa

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



DESCRIPCIÓN DEL FLUJOGRAMA: PROCEDIMIENTO PARA LA VENTA DE HORMIGÓN

1. El cliente llama a ventas o a gerencia de hormigón con dos días de anticipación.
2. El trabajador de ventas o de la gerencia de hormigón receta los requerimientos del pedido.
3. El trabajador de gerencia de hormigón acude al lugar en donde se realiza la obra y la inspecciona. En ese momento se llena el formulario de inspección de la obra, en donde se decide si se concreta o no el pedido.
4. Una vez que se concreta el pedido, se realiza el pago mediante transferencias bancarias o en efectivo.
5. El comprobante de pago es enviado a tesorería, para que sea procesado en el módulo de ingresos a caja y se confirma.
6. Con el comprobante de pago, la información pasa al panel de hormigón, en donde se acuerda el día para el despacho.
7. Se prepara el hormigón en el mixer.
8. Se realiza la factura y la guía de remisión.
9. Se entrega el pedido.
10. El cliente recibe el pedido y firma la factura. En el caso en el que el pedido no cumpla con las especificaciones, el hormigón vuelve a ser preparado. Si el pedido cumple con los requerimientos, la factura es firmada por el cliente y entregada a tesorería.

CONCLUSIÓN: El riesgo en el procedimiento para la venta de hormigón es moderado, por su parte, el nivel de confianza es moderado, puesto que para la venta de hormigón, la planta no posee procedimientos establecidos en los sistemas de gestión de calidad.



ANEXO 14: CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO, COSO I

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: EVALUACIÓN AL CONTROL INTERNO, COMPONENTE: ENTORNO DE CONTROL DEL SISTEMA DE VENTAS.

CUESTIONARIO APLICADO A LA JEFA DE COMERCIALIZACIÓN

Fecha: 10 de diciembre de 2014

Tabla 31

Evaluación al Control Interno, COSO I: Entorno de Control.

Nº	Concepto	Si	No	N/A	Ponderación	Calificación	Observación
1.	¿La entidad cuenta con un código de ética?	X			10	10	
2.	¿El código de ética se implantó y divulgó a los diferentes niveles del sistema de ventas para su	X			10	10	



	cumplimiento?					
3.	¿El Gerente de Comercialización toma las respectivas acciones en caso de incumplimiento del código de ética?	X		10	10	
4.	¿La entidad ha establecido un organigrama estructural que determine una jerarquía para el sistema de ventas?	X		10	10	La entidad cuenta con el Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos aprobado por el Directorio el 20 de enero de 2012.
5.	¿El sistema de ventas cuenta con un reglamento para la venta de sus productos?	X		10	5	El Reglamento de Comercialización de Cemento aprobado por el Directorio el 02 de septiembre de 2002, regula la venta de cemento en sacos y a granel. No existe un reglamento para la venta de hormigón.
6.	¿Existen procedimientos para la venta de los productos de la entidad?	X		10	5	Los procedimientos se encuentran registrados en los sistemas de gestión de calidad de la entidad. No existen procedimientos para la venta de hormigón.
7.	¿El sistema de ventas posee un reglamento para manejar a los	X		10	8	No. Para el manejo de distribuidores existe un procedimiento de gestión de calidad.



	distribuidores?						
8.	¿La entidad cuenta con políticas para la venta de sus productos?		X		10	0	
9.	¿La entidad cuenta con un plan anual de ventas?		X		10	0	El plan anual de ventas está incompleto.
10.	¿El sistema de ventas cuenta con un plan operativo anual (POA)?	X			10	10	
11.	¿Existen normas y procedimientos para planificar y administrar el talento humano?	X			10	10	La entidad cuenta con un Reglamento Interno de Trabajo aprobado por el Directorio el 04 de enero de 2008.
12.	¿Existen un programa de incentivos para los trabajadores?	X			10	10	
13.	¿La entidad ha definido plazos máximos de crédito?	X			10	10	
14.	¿Los créditos de la entidad han sido cubiertos con garantías?	X			10	8	Los créditos de la entidad han sido cubiertos en un 90% con garantías.
15.	¿En el sistema de ventas se han establecido indicadores de gestión?	X			10	10	



16.	¿La entidad cuenta con un plan anual de publicidad?		X		10	0	
17.	¿Existe segregación de funciones para reducir el riesgo de error y de acciones inapropiadas?				10	10	
18.	¿El Gerente de Comercialización rinde cuentas de manera periódica, sobre el cumplimiento de los objetivos?	X			10	10	
Suman:					180	136	
							Realizado por: Andrea Bermeo. Fecha: 08 de diciembre de 2014 Supervisado por: Pedro Pinto. Fecha: 19 de diciembre de 2014

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



Matriz de Calificación de Riesgos		
Nivel de Confianza	Ponderación	Nivel de Riesgo
Bajo	15-50	Alto
Moderado	51-75	Moderado
Alto	76-95	Bajo

$$\text{NIVEL DE CONFIANZA} = \frac{\text{CALIFICACIÓN TOTAL}}{\text{PONDERACIÓN TOTAL}} * 100$$

$$\text{NIVEL DE CONFIANZA} = \frac{136}{180} * 100 = 75,56$$

NIVEL DE CONFIANZA: MODERADO

NIVEL DE RIESGO: MODERADO

CONCLUSIÓN: Para el entorno de control del sistema de ventas, el nivel de confianza es moderado, por su parte, el nivel de riesgo es moderado.

La entidad no posee un reglamento, ni procedimientos para la venta de hormigón. Además, el plan anual de ventas para el año 2013 está incompleto y los créditos de la entidad han sido cubiertos en un 90% con garantías.



NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: EVALUACIÓN AL CONTROL INTERNO, COMPONENTE: EVALUACIÓN DE RIESGOS DEL SISTEMA DE VENTAS.

CUESTIONARIO APLICADO A LA JEFA DE COMERCIALIZACIÓN

Fecha: 10 de diciembre de 2014

Tabla 32

Evaluación al Control Interno, COSO I: Evaluación de Riesgos.

Nº	Controles Claves	Si	No	N/A	Ponderación	Calificación	Observación
1.	¿En el sistema de ventas se han identificado claramente los objetivos para permitir la identificación y valoración de los riesgos?	X			10	10	
2.	¿Se cuenta con mecanismos para: identificar, analizar y valorar los riesgos?	X			10	10	
3.	¿Estos mecanismos son actualizados regularmente?	X			10	10	



4.	¿La entidad mantiene un Plan de Mitigación de los Riesgos con estrategias claras, organizadas e interactivas para identificar y valorar los riesgos que perjudican el cumplimiento de los objetivos?				10	10	
5.	¿Se tienen identificados los principales riesgos del sistema de ventas, así como, su probabilidad de ocurrencia y sus consecuencias?	X			10	10	
6.	¿La identificación de los riesgos que puedan afectar el logro de los objetivos conllevó a emprender las medidas pertinentes para eliminarlos o minimizar su impacto?	X			10	10	
7.	¿Se tienen identificados los riesgos residuales, así como, su probabilidad de ocurrencia y sus consecuencias?		X		10	0	No se ha considerado la existencia de riesgos residuales.
8.	¿Se realizan auditorías internas? ¿Con qué frecuencia?				10	10	En el año 2012, la Contraloría General del Estado, realizó una auditoría de



		X					gestión al proceso de comercialización y recuperación de cartera. En el año 2010, se realizó un examen especial al proceso de comercialización.
9.	¿Se realiza un seguimiento del impacto de los cambios del mercado sobre el cumplimiento de los objetivos del sistema de ventas?	X			10	10	
10.	¿Existen mecanismos para aprovechar las nuevas aplicaciones tecnológicas y para controlar su utilización mediante la incorporación de las mismas en la entidad?	X			10	10	
Suman:					100	90	
							Realizado por: Andrea Bermeo. Fecha: 09 de diciembre de 2014 Supervisado por: Pedro Pinto. Fecha: 19 de diciembre de 2014

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



Matriz de Calificación de Riesgos		
Nivel de Confianza	Ponderación	Nivel de Riesgo
Bajo	15-50	Alto
Moderado	51-75	Moderado
Alto	76-95	Bajo

$$\text{DE CONFIANZA} = \frac{\text{CALIFICACIÓN TOTAL}}{\text{PONDERACIÓN TOTAL}} * 100$$

$$\text{NIVEL DE CONFIANZA} = \frac{90}{100} * 100 = 90,00\%$$

NIVEL DE CONFIANZA: ALTO

NIVEL DE RIESGO: BAJO

CONCLUSIÓN: Para la evaluación de riesgos del sistema de ventas, el nivel de confianza es alto, por su parte, el nivel de riesgo es bajo.

En el sistema de ventas para administración de riesgos no se ha considerado la existencia de riesgos residuales.



NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: EVALUACIÓN AL CONTROL INTERNO, COMPONENTE: ACTIVIDADES DE CONTROL DEL SISTEMA DE VENTAS.

CUESTIONARIO APLICADO A LA JEFA DE COMERCIALIZACIÓN

Fecha: 10 de diciembre de 2014

Tabla 33.

Evaluación al Control Interno, COSO I: Actividades de Control

Nº	Controles Claves	Si	No	N/A	Ponderación	Calificación	Observación
1.	¿Todos los movimientos de dinero realizados en el sistema de ventas son solventados con documentos?	X			10	10	
2.	¿Se ha restringido el acceso al efectivo y cheques recibidos a otros trabajadores que no pertenezcan a tesorería?	X			10	10	
3.	¿Los registros del sistema de ventas	X			10	10	



	son adecuados y se llevan al día?					
4.	¿Se comparan los resultados de las ventas con las cantidades presentadas en los saldos contables?	X		10	10	
5.	¿Los documentos prenumerados son utilizados en orden correlativo y cronológico que posibilite un adecuado control y estos son suscritos por los trabajadores que intervienen?	X		10	10	
6.	¿Las garantías son renovadas oportunamente para mantener su vigencia?		X	10	8	No todas las garantías bancarias son renovadas.
7.	¿Los detalles de los distribuidores de cemento se actualizan constantemente y se ha verificado el cumplimiento de los precios de venta?	X		10	10	
8.	¿En cada venta, entrega el Ejecutivo de Ventas un comprobante preimpreso y preenumerado?	X		10	10	



9.	¿Existen procedimientos para prevenir accesos no autorizados o destrucción de documentos físicos o electrónicos del sistema de ventas?		X		10	0	No existen procedimientos.
10.	¿Con que frecuencia se actualizan las claves de acceso al sistema informático de ventas?	X			10	10	La actualización de claves es mensual.
11.	¿Existen procedimientos establecidos de alertas a intrusiones en el sistema informático de ventas?		X		10	0	No existen procedimientos.
12.	¿Todos los trabajadores del sistema de ventas han seguido el proceso de selección de personal de la entidad?	X			10	10	
13.	¿Los trabajadores del sistema de ventas son capacitados regularmente?		X		10	8	El Gerente y la Jefa de Comercialización fueron capacitados en el año 2012 en compras públicas.
Suman:					130	106	
							Realizado por: Andrea Bermeo. Fecha: 10 de diciembre de 2014 Supervisado por: Pedro Pinto. Fecha: 19 de diciembre de 2014

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



Matriz de Calificación de Riesgos		
Nivel de Confianza	Ponderación	Nivel de Riesgo
Bajo	15-50	Alto
Moderado	51-75	Moderado
Alto	76-95	Bajo

$$\text{NIVEL DE CONFIANZA} = \frac{\text{CALIFICACIÓN TOTAL}}{\text{PONDERACIÓN TOTAL}} * 100$$

$$\text{NIVEL DE CONFIANZA} = \frac{106}{130} * 100 = 81,54\%$$

NIVEL DE CONFIANZA: MODERADO

NIVEL DE RIESGO: MODERADO

CONCLUSIÓN: Para las actividades de control del sistema de ventas, el nivel de confianza es moderado, por su parte, el nivel de riesgo es moderado.

No todas las garantías bancarias son renovadas y no existen procedimientos para: alertas a intrusiones en el sistema informático de ventas, ni para prevenir accesos no autorizados o destrucción de documentos físicos o electrónicos.



NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: EVALUACIÓN AL CONTROL INTERNO, COMPONENTE: INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN DEL SISTEMA DE VENTAS.

CUESTIONARIO APLICADO A LA JEFA DE COMERCIALIZACIÓN

Fecha: 10 de diciembre de 2014

Tabla 34

Evaluación al Control Interno, COSO I: Información y Comunicación.

Nº	Controles Claves	Si	No	N/A	Ponderación	Calificación	Observación
1.	¿El sistema de información y comunicación del sistema de ventas se encuentra conformado por métodos para: registrar, procesar, y resumir información que será empleada para verificar el cumplimiento de los objetivos?	X			10		
2.	¿Se cuenta con canales de comunicación abiertos que permitan el flujo de la información de manera segura, correcta y	X			10	10	



	oportuna a sus destinatarios dentro y fuera del sistema de ventas?						
3.	¿Existen mecanismos establecidos para educar y comunicar regularmente a los trabajadores del sistema de ventas sobre la importancia de los controles internos?	X			10	10	
4.	¿Existen mecanismos para conseguir información externa sobre condiciones del mercado y nuevas regulaciones que afecten la venta de los productos?		X		10	0	La única manera de obtener información externa es a través del internet.
5.	¿La entidad cuenta con personal en TI con conocimientos necesarios para mejorar o desarrollar nuevos sistemas de información?	X			10	10	
6.	¿Atención al cliente atiende e informa quejas o reclamos por parte de los clientes?	X			10	10	
7.	¿Se dieron instrucciones por escrito a los trabajadores sobre los procesos que se realizan en el sistema de ventas, así como, su aporte personal?	X			10	10	



8.	¿Se ha comunicado a los trabajadores del sistema de ventas como sus actividades individuales se relacionan en el sistema, así como, con el resto de la entidad?	X			10	10	
9.	¿Existen procedimientos para que los trabajadores comuniquen acciones inapropiadas dentro del sistema de ventas?		X		10	0	
10.	¿Se comunica a los trabajadores las decisiones importantes tomadas por el Gerente de Comercialización?	X			10	10	
11.	¿El Gerente de Comercialización mantiene reuniones de trabajo con los trabajadores de ventas y se deja constancia de las mismas?		X		10	10	
12.	¿Se realiza reuniones de los trabajadores de ventas? ¿Con qué frecuencia?	X			10	10	Las reuniones son mensuales y se deja constancia de ellas.
Suman:					120	100	

Realizado por: Andrea Bermeo.
 Fecha: 11 de diciembre de 2014
 Supervisado por: Pedro Pinto.
 Fecha: 19 de diciembre de 2014

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



Matriz de Calificación de Riesgos		
Nivel de Confianza	Ponderación	Nivel de Riesgo
Bajo	15-50	Alto
Moderado	51-75	Moderado
Alto	76-95	Bajo

$$\text{NIVEL DE CONFIANZA} = \frac{\text{CALIFICACIÓN TOTAL}}{\text{PONDERACIÓN TOTAL}} * 100$$

$$\text{NIVEL DE CONFIANZA} = \frac{100}{120} * 100 = 83,33\%$$

NIVEL DE CONFIANZA: ALTO

NIVEL DE RIESGO: BAJO

CONCLUSIÓN: Para la información y comunicación del sistema de ventas, el nivel de confianza es alto, mientras que el nivel de riesgo es bajo.

En el sistema de ventas no existen mecanismos para conseguir información externa sobre condiciones del mercado y nuevas regulaciones que afecten la venta de los productos, así como, no existen procedimientos establecidos para la comunicación de acciones inapropiadas.



NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: EVALUACIÓN AL CONTROL INTERNO, COMPONENTE: SEGUIMIENTO DEL SISTEMA DE VENTAS.

CUESTIONARIO APLICADO A LA JEFA DE COMERCIALIZACIÓN

Fecha: 10 de diciembre de 2014

Tabla 35

Evaluación al Control Interno, COSO I: Seguimiento.

Nº	Controles Claves	Si	No	N/A	Ponderación	Calificación	Observación
1.	¿Se ejerce un seguimiento continuo de los procedimientos para la venta de los productos de la entidad?	X			10	10	
2.	¿Se evaluó el funcionamiento de los controles para verificar la vigencia y calidad del control interno y emprender las modificaciones necesarias para mantener su efectividad?	X			10	10	
3.	¿Se da un seguimiento a las quejas y	X			10	10	



	reclamos realizados por los clientes?						
4.	¿Existe seguimiento de las ventas efectuadas por la entidad?	X			10	10	El seguimiento es diario.
5.	¿Se realizan evaluaciones del cumplimiento de los presupuestos?	X			10	10	Las evaluaciones se realizan mensualmente, con la aplicación de indicadores gestión.
6.	¿Se realizan verificaciones físicas de inventario? ¿Con qué frecuencia?	X			10	10	Diariamente antes de las 7 a.m., para verificar cuanto de cemento se dispone para el despacho.
7.	¿Se realiza una evaluación anual del POA?	X			10	10	
8.	¿Se han considerado las condiciones del mercado (factores internos y externos) y de la competencia que inciden en la consecución de los objetivos?	X			10	10	Existe un estudio de mercado realizado en el año 2013.
9.	¿Se ha dado un seguimiento del cumplimiento de los plazos de crédito establecidos por la entidad?		X		10	0	
10.	¿El sistema tecnológico permite realizar un seguimiento de las operaciones del sistema	X			10	10	



de ventas?						
Suman:				100	90	
						Realizado por: Andrea Bermeo. Fecha: 12 de diciembre de 2014 Supervisado por: Pedro Pinto. Fecha: 19 de diciembre de 2014

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



Matriz de Calificación de Riesgos		
Nivel de Confianza	Ponderación	Nivel de Riesgo
Bajo	15-50	Alto
Moderado	51-75	Moderado
Alto	76-95	Bajo

$$\text{NIVEL DE CONFIANZA} = \frac{\text{CALIFICACIÓN TOTAL}}{\text{PONDERACIÓN TOTAL}} * 100$$

$$\text{NIVEL DE CONFIANZA} = \frac{90}{100} * 100 = 95.00\%$$

NIVEL DE CONFIANZA: ALTO

NIVEL DE RIESGO: BAJO

CONCLUSIÓN: En las actividades de supervisión del sistema de ventas, el nivel de confianza es alto, mientras que el nivel de riesgo es bajo.

En el sistema de ventas no se ha realizado un seguimiento de los plazos de crédito establecidos por la entidad.

PONDERACIÓN TOTAL

Tabla 36

Ponderación Total del COSO I.

$\text{NIVEL DE CONFIANZA} = \frac{522}{630} * 100 = 82,86\%$
<p>NIVEL DE CONFIANZA: ALTO</p> <p>NIVEL DE RIESGO: BAJO</p>
<p>CONCLUSIÓN: En el sistema de ventas el nivel de confianza es alto, mientras que el nivel de riesgo es bajo.</p>

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



ANEXO 15: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE RIESGOS POR COMPONENTE DEL CONTROL INTERNO

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE RIESGOS POR COMPONENTE DEL CONTROL INTERNO.

Tabla 37

Matriz de Evaluación de Riesgos por Componente del Control Interno.

Componente	Factores de Riesgo	Nivel de Confianza	Nivel de Riesgo	
			Inherente	Control
Entorno de Control	<ul style="list-style-type: none">➤ La entidad no posee un reglamento ni procedimientos para la venta de hormigón.➤ El Plan Anual de Ventas para el año 2013 está incompleto.➤ Los créditos de la entidad han sido cubiertos en un 90% con garantías.	Moderado	Moderado	Moderado



Evaluación de Riesgos	➤ En el sistema de ventas para administración de riesgos no se ha considerado la existencia de riesgos residuales.	Alto	Bajo	Bajo
Actividades de Control	➤ No todas las garantías bancarias son renovadas. ➤ No existen procedimientos para alertas a intrusiones en el sistema informático de ventas. ➤ No existen procedimientos para prevenir accesos no autorizados o destrucción de documentos físicos o electrónicos.	Moderado	Moderado	Moderado
Información y Comunicación	➤ En el sistema de ventas no existen mecanismos para conseguir información externa sobre condiciones del mercado y nuevas regulaciones que afecten la venta de los productos. ➤ No existen procedimientos establecidos para la comunicación de acciones inapropiadas.	Alto	Bajo	Bajo
Seguimiento	➤ En el sistema de ventas no se ha realizado un seguimiento de los plazos de crédito	Alto	Bajo	Bajo



	establecidos por la entidad.			
				Realizado por: Andrea Bermeo. Fecha: 22 de diciembre de 2014 Supervisado por: Pedro Pinto. Fecha: 05 de enero de 2015

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



ANEXO 16: COMPROBACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS GARANTÍAS BANCARIAS PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: VERIFICACIÓN DE RENOVACIÓN DE LA GARANTÍAS BANCARIAS PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS. CLIENTE: CAMPAÑA & CAMPAÑA Cía. Ltda.

Cliente: Campaña & Campaña Cía. Ltda.

Ciudad: Latacunga.

	Crédito con garantía hasta el 07 de diciembre de 2013
	Crédito sin garantía.

Tabla 38

Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento en Sacos del Cliente Campaña y Campaña Cía. Ltda.

Ciudad	Cantidad	Precio	Subtotal	IVA	Total	Día	Mes	Año	Tipo Crédito	Observación
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	02	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	02	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	02	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	04	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	04	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	04	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	04	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 13/40

Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	14	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	14	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	450	5,95	2.677,50	321,30	2.998,80	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	19	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	19	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	19	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	19	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	420	5,95	2.499,00	299,88	2.798,88	19	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	450	5,95	2.677,50	321,30	2.998,80	20	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	20	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	20	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	20	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	21	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	21	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	21	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	21	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	21	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	420	5,95	2.499,00	299,88	2.798,88	21	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	23	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	23	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	450	5,95	2.677,50	321,30	2.998,80	23	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	23	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	26	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	26	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	26	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	26	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	26	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	420	5,95	2.499,00	299,88	2.798,88	26	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	26	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	450	5,95	2.677,50	321,30	2.998,80	27	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	27	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	27	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	28	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	28	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	30	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	450	5,95	2.677,50	321,30	2.998,80	02	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	420	5,95	2.499,00	299,88	2.798,88	02	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	02	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	02	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

v



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 14/40

Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	02	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	325	5,95	1.933,75	232,05	2.165,80	04	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	05	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	05	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	420	5,95	2.499,00	299,88	2.798,88	05	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	05	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	05	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	08	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	08	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	08	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	08	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	08	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	450	5,95	2.677,50	321,30	2.998,80	10	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	450	5,95	2.677,50	321,30	2.998,80	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	430	5,95	2.558,50	307,02	2.865,52	13	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	430	5,95	2.558,50	307,02	2.865,52	17	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	17	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	18	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	18	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	18	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	18	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	19	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	19	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	22	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	22	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	23	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	23	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	24	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	24	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	24	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	430	5,95	2.558,50	307,02	2.865,52	25	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	25	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	430	5,95	2.558,50	307,02	2.865,52	29	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	445	5,95	2.647,75	317,73	2.965,48	29	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	29	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

v



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 15/40

Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	29	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	29	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	30	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	30	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	30	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	430	5,95	2.558,50	307,02	2.865,52	30	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	30	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	30	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	02	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	02	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	02	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	02	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	02	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	04	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	04	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	04	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	348	5,95	2.070,60	248,47	2.319,07	04	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	04	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	04	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	10	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	10	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	10	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	11	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	11	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

v



Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	26	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	26	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	26	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	500	5,95	2.975,00	357,00	3.332,00	27	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	400	5,95	2.380,00	285,60	2.665,60	27	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	27	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	20	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Latacunga	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	20	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Total	Σ177.688		Σ1.057.243,60	Σ126.869,23	Σ1.184.112,83					

Realizado por:
 Andrea Bermeo.
 Fecha: 23 de febrero de 2015
 Supervisado por: Pedro Pinto.
 Fecha: 02 de marzo de 2015

FUENTE: Sistema de TI de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

CONCLUSIÓN: De la inspección realizada al cumplimiento de las garantías bancarias del cliente Campaña & Campaña Cía. Ltda., por el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, se determinó:

El cliente posee **dos** créditos sin garantía los cuales ascienden a **3.570,00 USD**, incumpliendo **Art. 4** del Reglamento de Comercialización de Cemento, el cual expone:

“...Los créditos se otorgarán cuando el beneficiario entregue una garantía bancaria incondicional, irrevocable y de cobro inmediato, calificada por el Departamento Legal...”.

Además, la entidad otorgó **463** créditos con un plazo de 60 días, los cuales ascienden a **1'053.673,60 USD** incumpliendo el **Numeral 1.1** de las Políticas de Crédito a Distribuidores de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, el cual expone:

“...Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días”.



MARCAS:

- ✓ Tomado de y/o chequeado con las garantías bancarias vigentes en el año 2013, cuyo archivo reposa en tesorería.
- Σ Comprobado sumas de los valores respectivos

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: VERIFICACIÓN DE RENOVACIÓN DE LAS GARANTÍAS BANCARIAS EN LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS. CLIENTE: CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD.

Cliente: Calle Carrasco Gloria Piedad.

Ciudad: Cuenca

	Crédito con garantía hasta el 10 de junio de 2013.
	Crédito con garantía hasta el 02 de enero de 2014.
	Crédito sin garantía.

Tabla 39

Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento en Sacos del Cliente Calle Carrasco Gloria Piedad.

Ciudad	Cantidad	Precio	Subtotal	IVA	Total	Día	Mes	Año	Tipo Crédito	Observación
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	05	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	08	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	08	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	09	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	210	5,95	1.249,50	149,94	1.399,44	10	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	190	5,95	1.130,50	135,66	1.266,16	11	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	240	5,95	1.428,00	171,36	1.599,36	11	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	14	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 21/40

Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	14	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	15	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	16	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	17	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	19	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	21	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	22	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	22	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	22	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	24	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	25	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	25	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	28	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	29	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	30	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	31	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	31	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	01	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	01	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	05	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	05	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	07	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	07	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	08	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	09	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	13	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	15	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	16	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	18	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	19	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	20	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	20	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	21	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	22	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	25	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	25	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	25	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	26	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	28	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	28	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	28	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	01	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	05	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	05	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

v



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 23/40

Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	02	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	03	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	10	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	11	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	13	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	15	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	15	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	16	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	17	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	20	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	21	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	23	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	23	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	28	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	28	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	30	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	30	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	31	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	04	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	05	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	06	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	07	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	08	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	13	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	13	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	14	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	18	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	20	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	20	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	22	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	24	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	26	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	05	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	09	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	09	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	10	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	12	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	15	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.

v



Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	16	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	17	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	18	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	19	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	22	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	23	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	25	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	26	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	250	5,95	1.487,50	178,50	1.666,00	30	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	30	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	250	5,95	1.487,50	178,50	1.666,00	31	07	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Total		Σ37.420,00		Σ222.649,00	Σ26.717,88					

v

Realizado por:
Andrea Bermeo.
Fecha: 02 de marzo de 2015
Supervisado por: Pedro Pinto.
Fecha: 09 de marzo de 2015

FUENTE: Sistema de TI de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

CONCLUSIÓN: De la inspección realizada al cumplimiento de las garantías bancarias del cliente Calle Carrasco Gloria Piedad, por el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, se determinó:

El cliente posee **26** créditos sin garantía los cuales ascienden a **40.817,00 USD**, incumpliendo **Art. 4** del Reglamento de Comercialización de Cemento, aprobado por el Directorio el 02 de septiembre de 2002, el cual expone:

“...Los créditos se otorgarán cuando el beneficiario entregue una garantía bancaria incondicional, irrevocable y de cobro inmediato, calificada por el Departamento Legal...”.

Además, la entidad otorgó **136** créditos con un plazo de 60 días, los cuales ascienden a **195.814,50 USD** incumpliendo el **Numeral 1.1** de las Políticas de crédito a Distribuidores de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, el cual expone:



“...Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días”.

MARCAS:

- ✓ Tomado de y/o chequeado con las garantías bancarias vigentes en el año 2013, cuyo archivo reposa en tesorería.
- Σ Comprobado sumas de los valores respectivos

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: VERIFICACIÓN DE RENOVACIÓN DE LAS GARANTÍAS BANCARIAS PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS. CLIENTE: BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA.

Cliente: Balarezo Torres Claudia Felicia.

Ciudad: Cuenca.

	Crédito con garantía hasta el 09 de junio de 2013.
	Crédito con garantía hasta el 06 de diciembre de 2013
	Crédito sin garantía.

Tabla 40

Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento en Sacos del Cliente Balarezo Torres Claudia Felicia.

Ciudad	Cantidad	Precio	Subtotal	IVA	Total	Día	Mes	Año	Tipo Crédito	Observación
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	04	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	04	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	210	5,95	1.249,50	149,94	1.399,44	08	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	09	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	170	5,95	1.011,50	121,38	1.132,88	10	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	11	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 26/40

Cuenca	190	5,95	1.130,50	135,66	1.266,16	14	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	15	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	16	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	17	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	17	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	18	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	22	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	23	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	24	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	25	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	28	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	28	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	29	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	30	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	31	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	31	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	31	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	01	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	01	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	04	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	05	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	06	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	06	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	08	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	09	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	18	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	19	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	21	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	25	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	26	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	27	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	27	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	28	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	28	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	28	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	01	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	05	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	06	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	07	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	08	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	11	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	13	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	14	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	15	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

v



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 28/40

Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	29	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	30	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	02	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	03	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	03	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	10	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	10	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	11	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	13	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	13	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	17	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	20	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	20	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	21	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	22	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	23	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	27	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	27	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	29	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	31	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	03	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	05	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	07	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	10	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	12	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	200	5,95	1.190,00	142,80	1.332,80	13	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	17	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	19	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	20	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	21	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	230	5,95	1.368,50	164,22	1.532,72	26	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	300	5,95	1.785,00	214,20	1.999,20	27	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	10	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	11	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	11	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.

v



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 29/40

Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	12	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	13	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	14	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	16	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	19	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	19	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	23	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	23	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	26	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	28	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Cuenca	220	5,95	1.309,00	157,08	1.466,08	30	12	2013	Crédito 28 días	Crédito sin garantía.
Total	Σ34640		Σ206.108,00	Σ24.732,96	Σ230.840,96					
										Realizado por: Andrea Bermeo. Fecha: 09 de marzo de 2015 Supervisado por: Pedro Pínto. Fecha: 16 de marzo de 2015

FUENTE: Sistema de TI de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

CONCLUSIÓN: De la inspección realizada al cumplimiento de las garantías bancarias del cliente Balarezo Torres Claudia Felicia, por el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, se determinó:

El cliente posee **14** créditos sin garantía los cuales ascienden a **18.326,00 USD**, incumpliendo **Art. 4** del Reglamento de Comercialización de Cemento, aprobado por el Directorio el 02 de septiembre de 2002, el cual expone:

“...Los créditos se otorgarán cuando el beneficiario entregue una garantía bancaria incondicional, irrevocable y de cobro inmediato, calificada por el Departamento Legal...”.

Además, la entidad otorgó **135** créditos con un plazo de 60 días, los cuales ascienden a **187.782,00 USD** incumpliendo el **Numeral 1.1** de la Política de Crédito a Distribuidores de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, el cual expone:



“...Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días”.

MARCAS:

- ✓ Tomado de y/o chequeado con las garantías bancarias vigentes en el año 2013, cuyo archivo reposa en tesorería.
- Σ Comprobado sumas de los valores respectivos

ANEXO 17: COMPROBACIÓN DE LA RENOVACIÓN DE LAS GARANTÍAS BANCARIAS PARA LA VENTA DE CEMENTO A GRANEL

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: VERIFICACIÓN DE RENOVACIÓN DE LA GARANTÍA BANCARIA PARA LA VENTA DE CEMENTO A GRANEL. CLIENTE: HORMIGONES DEL AZUAY Cía. Ltda.

Cliente: Hormigones del Azuay Cía. Ltda.

Ciudad: Cuenca.

	Crédito con garantía hasta el 18 de marzo de 2013.
	Crédito con garantía hasta el 14 de septiembre de 2013.

Tabla 41

Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento a Granel del Cliente Hormigones del Azuay Cía. Ltda.

Ciudad	Cantidad	Precio	Subtotal	IVA	Total	Día	Mes	Año	Tipo Crédito	Observación
--------	----------	--------	----------	-----	-------	-----	-----	-----	--------------	-------------



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Cuenca	32,63	112,40	3.667,61	440,11	4.107,73	02	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	27,30	112,40	3.068,52	368,22	3.436,74	02	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,28	112,40	3.740,67	448,88	4.189,55	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,44	112,40	3.871,06	464,53	4.335,58	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,81	112,40	3.575,44	429,05	4.004,50	04	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,26	112,40	3.850,82	462,10	4.312,92	05	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,79	112,40	3.685,60	442,27	4.127,87	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,08	112,40	3.380,99	405,72	3.786,71	07	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,30	112,40	3.518,12	422,17	3.940,29	08	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	28,60	112,40	3.214,64	385,76	3.600,40	08	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,12	112,40	3.385,49	406,26	3.791,75	08	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,60	112,40	3.327,04	399,24	3.726,28	09	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,81	112,40	3.463,04	415,57	3.878,61	10	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,24	112,40	3.511,38	421,37	3.932,74	11	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,16	112,40	3.277,58	393,31	3.670,89	11	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,39	112,40	3.303,44	396,41	3.699,85	12	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,06	112,40	3.603,54	432,43	4.035,97	14	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,90	112,40	3.473,16	416,78	3.889,94	15	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,36	112,40	3.412,46	409,50	3.821,96	16	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,98	112,40	3.369,75	404,37	3.774,12	16	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,05	112,40	3.490,02	418,80	3.908,82	17	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,04	112,40	3.488,90	418,67	3.907,56	17	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,37	112,40	3.413,59	409,63	3.823,22	18	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,55	112,40	3.321,42	398,57	3.719,99	21	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,59	112,40	3.438,32	412,60	3.850,91	21	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,84	112,40	3.466,42	415,97	3.882,39	21	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,34	112,40	3.522,62	422,71	3.945,33	21	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,86	112,40	3.581,06	429,73	4.010,79	22	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,38	112,40	3.414,71	409,77	3.824,48	23	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,06	112,40	3.491,14	418,94	3.910,08	23	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,75	112,40	3.456,30	414,76	3.871,06	23	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,31	112,40	3.294,44	395,33	3.689,78	24	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,03	112,40	3.375,37	405,04	3.780,42	25	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,36	112,40	3.637,26	436,47	4.073,74	25	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,60	112,40	3.439,44	412,73	3.852,17	26	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,13	112,40	3.499,01	419,88	3.918,89	28	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,57	112,40	3.436,07	412,33	3.848,40	29	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,93	112,40	3.364,13	403,70	3.767,83	29	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	28,78	112,40	3.234,87	388,18	3.623,06	30	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	28,74	112,40	3.230,38	387,65	3.618,02	30	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,83	112,40	3.690,09	442,81	4.132,90	31	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,93	112,40	3.476,53	417,18	3.893,72	31	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,47	112,40	3.537,23	424,47	3.961,70	01	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,87	112,40	3.357,39	402,89	3.760,27	01	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

EG
31/40

V



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Cuenca	28,77	112,40	3.233,75	388,05	3.621,80	02	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,75	112,40	3.343,90	401,27	3.745,17	02	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,37	112,40	3.525,99	423,12	3.949,11	02	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,44	112,40	3.309,06	397,09	3.706,14	04	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,79	112,40	3.348,40	401,81	3.750,20	05	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,59	112,40	3.550,72	426,09	3.976,80	06	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,42	112,40	3.306,81	396,82	3.703,62	06	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,34	112,40	3.522,62	422,71	3.945,33	06	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,64	112,40	3.443,94	413,27	3.857,21	07	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,17	112,40	3.278,71	393,44	3.672,15	07	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,70	112,40	3.338,28	400,59	3.738,87	07	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,85	112,40	3.467,54	416,10	3.883,64	08	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,64	112,40	3.556,34	426,76	3.983,10	09	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,08	112,40	3.605,79	432,70	4.038,49	09	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,12	112,40	3.497,89	419,75	3.917,63	13	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,67	112,40	3.447,31	413,68	3.860,98	13	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,00	112,40	3.372,00	404,64	3.776,64	13	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,65	112,40	3.445,06	413,41	3.858,47	14	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,96	112,40	3.479,90	417,59	3.897,49	15	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,96	112,40	3.367,50	404,10	3.771,60	15	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,25	112,40	3.512,50	421,50	3.934,00	16	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,47	112,40	3.312,43	397,49	3.709,92	18	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,04	112,40	3.376,50	405,18	3.781,68	20	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,46	112,40	3.311,30	397,36	3.708,66	20	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,74	112,40	3.567,58	428,11	3.995,69	21	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,03	112,40	3.487,77	418,53	3.906,30	21	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,71	112,40	3.676,60	441,19	4.117,80	22	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,55	112,40	3.546,22	425,55	3.971,77	22	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,01	112,40	3.485,52	418,26	3.903,79	23	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,50	112,40	3.428,20	411,38	3.839,58	25	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,05	112,40	3.265,22	391,83	3.657,05	25	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,31	112,40	3.294,44	395,33	3.689,78	25	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,45	112,40	3.310,18	397,22	3.707,40	26	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,96	112,40	3.479,90	417,59	3.897,49	27	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,66	112,40	3.446,18	413,54	3.859,73	27	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,45	112,40	3.534,98	424,20	3.959,18	27	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,18	112,40	3.504,63	420,56	3.925,19	28	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,94	112,40	3.365,26	403,83	3.769,09	01	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,40	112,40	3.304,56	396,55	3.701,11	01	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,08	112,40	3.268,59	392,23	3.660,82	01	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,40	112,40	3.754,16	450,50	4.204,66	02	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,75	112,40	3.456,30	414,76	3.871,06	04	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,44	112,40	3.309,06	397,09	3.706,14	05	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,25	112,40	3.287,70	394,52	3.682,22	06	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

EG
32/40

V



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Cuenca	31,43	112,40	3.532,73	423,93	3.956,66	06	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,69	112,40	3.337,16	400,46	3.737,61	06	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,68	112,40	3.336,03	400,32	3.736,36	07	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,55	112,40	3.321,42	398,57	3.719,99	07	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,44	112,40	3.421,46	410,57	3.832,03	08	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,98	112,40	3.482,15	417,86	3.900,01	09	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,12	112,40	3.385,49	406,26	3.791,75	11	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,29	112,40	3.404,60	408,55	3.813,15	11	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,64	112,40	3.443,94	413,27	3.857,21	12	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,75	112,40	3.456,30	414,76	3.871,06	12	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,50	112,40	3.428,20	411,38	3.839,58	13	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,95	112,40	3.366,38	403,97	3.770,35	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,21	112,40	3.620,40	434,45	4.054,85	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,78	112,40	3.459,67	415,16	3.874,83	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,14	112,40	3.387,74	406,53	3.794,26	19	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	27,65	112,40	3.107,86	372,94	3.480,80	19	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,23	112,40	3.622,65	434,72	4.057,37	22	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,54	112,40	3.320,30	398,44	3.718,73	22	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,03	112,40	3.712,57	445,51	4.158,08	23	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,46	112,40	3.648,50	437,82	4.086,32	25	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,94	112,40	3.702,46	444,29	4.146,75	25	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,36	112,40	3.637,26	436,47	4.073,74	25	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,43	112,40	3.645,13	437,42	4.082,55	25	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,32	112,40	3.745,17	449,42	4.194,59	26	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,54	112,40	3.657,50	438,90	4.096,40	27	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,25	112,40	3.737,30	448,48	4.185,78	27	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,98	112,40	3.594,55	431,35	4.025,90	28	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,63	112,40	3.330,41	399,65	3.730,06	30	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,94	112,40	3.590,06	430,81	4.020,86	01	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,72	112,40	3.677,73	441,33	4.119,06	01	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,24	112,40	3.623,78	434,85	4.058,63	02	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,25	112,40	3.624,90	434,99	4.059,89	02	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,71	112,40	3.676,60	441,19	4.117,80	02	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,48	112,40	3.875,55	465,07	4.340,62	03	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,97	112,40	3.481,03	417,72	3.898,75	03	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,90	112,40	3.585,56	430,27	4.015,83	04	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,14	112,40	3.612,54	433,50	4.046,04	04	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	28,11	112,40	3.159,56	379,15	3.538,71	05	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,52	112,40	3.430,45	411,65	3.842,10	05	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,78	112,40	4.021,67	482,60	4.504,27	10	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,54	112,40	3.769,90	452,39	4.222,28	10	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,52	112,40	3.655,25	438,63	4.093,88	12	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,25	112,40	3.624,90	434,99	4.059,89	15	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,59	112,40	3.663,12	439,57	4.102,69	15	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

EG
33/40

V



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Cuenca	4,09	112,40	459,72	55,17	514,88	16	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,00	112,40	3.372,00	404,64	3.776,64	17	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,87	112,40	3.694,59	443,35	4.137,94	18	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,36	112,40	3.749,66	449,96	4.199,62	18	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,34	112,40	3.635,02	436,20	4.071,22	19	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,50	112,40	3.428,20	411,38	3.839,58	22	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,78	112,40	3.572,07	428,65	4.000,72	22	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,45	112,40	3.422,58	410,71	3.833,29	23	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,03	112,40	3.712,57	445,51	4.158,08	24	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,85	112,40	3.579,94	429,59	4.009,53	25	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,12	112,40	3.497,89	419,75	3.917,63	26	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,69	112,40	3.561,96	427,43	3.989,39	29	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	18,69	112,40	2.100,76	252,09	2.352,85	29	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,61	112,40	3.777,76	453,33	4.231,10	02	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,94	112,40	3.927,26	471,27	4.398,53	03	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	24,32	112,40	2.733,57	328,03	3.061,60	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,58	112,40	3.549,59	425,95	3.975,54	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,59	112,40	3.775,52	453,06	4.228,58	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,30	112,40	3.855,32	462,64	4.317,96	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,67	112,40	3.559,71	427,16	3.986,87	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,14	112,40	3.612,54	433,50	4.046,04	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,87	112,40	3.469,79	416,37	3.886,16	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,92	112,40	3.475,41	417,05	3.892,46	13	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	27,78	112,40	3.122,47	374,70	3.497,17	13	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	24,48	112,40	2.751,55	330,19	3.081,74	14	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,04	112,40	3.826,10	459,13	4.285,23	15	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,05	112,40	3.827,22	459,27	4.286,49	15	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,05	112,40	3.265,22	391,83	3.657,05	16	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,72	112,40	3.677,73	441,33	4.119,06	17	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,11	112,40	3.384,36	406,12	3.790,49	17	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,81	112,40	3.575,44	429,05	4.004,50	18	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,41	112,40	3.755,28	450,63	4.205,92	20	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,43	112,40	3.532,73	423,93	3.956,66	20	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,91	112,40	3.586,68	430,40	4.017,09	20	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,43	112,40	3.532,73	423,93	3.956,66	21	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	23,27	112,40	2.615,55	313,87	2.929,41	21	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,08	112,40	3.493,39	419,21	3.912,60	22	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,04	112,40	3.713,70	445,64	4.159,34	23	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,69	112,40	3.786,76	454,41	4.241,17	23	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,54	112,40	3.320,30	398,44	3.718,73	23	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,63	112,40	3.780,01	453,60	4.233,61	24	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,48	112,40	3.425,95	411,11	3.837,07	27	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,30	112,40	3.518,12	422,17	3.940,29	27	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,97	112,40	3.593,43	431,21	4.024,64	27	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

EG
34/40

V



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Cuenca	31,57	112,40	3.548,47	425,82	3.974,28	27	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,92	112,40	3.475,41	417,05	3.892,46	28	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,43	112,40	3.645,13	437,42	4.082,55	28	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,60	112,40	3.439,44	412,73	3.852,17	28	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,69	112,40	3.674,36	440,92	4.115,28	29	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,38	112,40	3.639,51	436,74	4.076,25	29	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,11	112,40	3.609,16	433,10	4.042,26	29	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,78	112,40	3.459,67	415,16	3.874,83	30	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,80	112,40	3.461,92	415,43	3.877,35	30	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,09	112,40	3.494,52	419,34	3.913,86	31	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,25	112,40	3.512,50	421,50	3.934,00	31	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,15	112,40	3.613,66	433,64	4.047,30	31	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,40	112,40	3.754,16	450,50	4.204,66	01	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,42	112,40	3.644,01	437,28	4.081,29	03	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,86	112,40	3.581,06	429,73	4.010,79	03	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,21	112,40	3.508,00	420,96	3.928,96	03	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,88	112,40	3.808,11	456,97	4.265,09	04	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,10	112,40	3.832,84	459,94	4.292,78	04	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,38	112,40	3.751,91	450,23	4.202,14	04	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,88	112,40	3.695,71	443,49	4.139,20	04	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,01	112,40	3.597,92	431,75	4.029,67	04	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,02	112,40	3.374,25	404,91	3.779,16	05	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,10	112,40	3.720,44	446,45	4.166,89	05	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,26	112,40	3.738,42	448,61	4.187,03	06	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,90	112,40	3.585,56	430,27	4.015,83	06	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,06	112,40	3.828,34	459,40	4.287,75	07	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,87	112,40	3.582,19	429,86	4.012,05	07	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,97	112,40	3.705,83	444,70	4.150,53	08	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,18	112,40	3.392,23	407,07	3.799,30	10	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,93	112,40	3.588,93	430,67	4.019,60	10	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,45	112,40	3.872,18	464,66	4.336,84	11	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,92	112,40	3.812,61	457,51	4.270,12	11	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,47	112,40	3.424,83	410,98	3.835,81	12	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,68	112,40	3.673,23	440,79	4.114,02	12	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,10	112,40	3.720,44	446,45	4.166,89	12	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,24	112,40	3.736,18	448,34	4.184,52	13	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,86	112,40	3.693,46	443,22	4.136,68	14	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,32	112,40	3.745,17	449,42	4.194,59	15	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,57	112,40	3.885,67	466,28	4.351,95	17	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,68	112,40	3.673,23	440,79	4.114,02	17	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,24	112,40	3.623,78	434,85	4.058,63	18	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,59	112,40	3.663,12	439,57	4.102,69	18	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,05	112,40	3.714,82	445,78	4.160,60	19	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,15	112,40	3.613,66	433,64	4.047,30	19	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

EG
35/40

v



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Cuenca	33,75	112,40	3.793,50	455,22	4.248,72	20	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,69	112,40	3.561,96	427,43	3.989,39	20	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,55	112,40	3.433,82	412,06	3.845,88	21	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,64	112,40	3.556,34	426,76	3.983,10	21	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,21	112,40	3.395,60	407,47	3.803,08	21	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,41	112,40	3.755,28	450,63	4.205,92	22	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,45	112,40	3.647,38	437,69	4.085,07	24	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,21	112,40	3.508,00	420,96	3.928,96	25	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,82	112,40	3.688,97	442,68	4.131,64	25	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,74	112,40	3.455,18	414,62	3.869,80	26	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,92	112,40	3.700,21	444,02	4.144,23	26	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,86	112,40	3.581,06	429,73	4.010,79	27	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Total	Σ7231,35		Σ812.803,77	Σ97.536,46	Σ910.340,23					

EG
36/40

✓

Realizado por:
Andrea Bermeo.
Fecha: 16 de marzo de 2015
Supervisado por:
Pedro Pinto.
Fecha: 30 de marzo de 2015

FUENTE: Sistema de TI de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

CONCLUSIÓN: De la inspección realizada al cumplimiento de las garantías bancarias del cliente Hormigones del Azuay Cía. Ltda., por el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, se determinó:

El 100% de los créditos del cliente han sido cubiertos por garantías. Además, la entidad otorgó **232** créditos con un plazo de 60 días, los cuales ascienden a **812.803,77 USD** incumpliendo el **Numeral 1.1** de la Política de Crédito a Distribuidores de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, el cual expone:

“...Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días”.

MARCAS:

- ✓ Tomado de y/o chequeado con las garantías bancarias vigentes en el año 2013, cuyo archivo reposa en tesorería.



Σ Comprobado sumas de los valores respectivos

EG
37/40

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

TIPO DE AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: VERIFICACIÓN DE RENOVACIÓN DE LA GARANTÍA BANCARIA EN LA VENTA DE CEMENTO A GRANEL. CLIENTE: CONCRETOS CASAS Y CONSTRUCCIONES C3 Cía. Ltda.

Cliente: Concretos Casas y Construcciones C3 Cía. Ltda.

Ciudad: Cuenca.

	Crédito con garantía hasta el 02 de junio de 2013.
	Crédito con garantía hasta el 29 de noviembre de 2013.
	Crédito con garantía hasta el 24 de noviembre de 2014.

Tabla 42

Verificación de la Renovación de las Garantías Bancarias para la Venta de Cemento a Granel del Cliente Concretos Casas y Construcciones C3 Cía. Ltda.

Ciudad	Cantidad	Precio	Subtotal	IVA	Total	Día	Mes	Año	Tipo Crédito	Observación
Cuenca	30,60	112,40	3.439,44	412,73	3.852,17	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,53	112,40	3.431,57	411,79	3.843,36	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,30	112,40	3.405,72	408,69	3.814,41	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,40	112,40	3.416,96	410,04	3.827,00	03	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,52	112,40	3.430,45	411,65	3.842,10	04	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,38	112,40	3.414,71	409,77	3.824,48	04	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,35	112,40	3.411,34	409,36	3.820,70	10	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,10	112,40	3.383,24	405,99	3.789,23	10	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,77	112,40	3.458,55	415,03	3.873,57	11	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,86	112,40	3.356,26	402,75	3.759,02	11	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,85	112,40	3.804,74	456,57	4.261,31	16	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,90	112,40	3.810,36	457,24	4.267,60	16	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,84	112,40	3.691,22	442,95	4.134,16	17	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,28	112,40	3.740,67	448,88	4.189,55	18	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	37,43	112,40	4.207,13	504,86	4.711,99	23	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,02	112,40	4.048,65	485,84	4.534,49	23	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,58	112,40	4.111,59	493,39	4.604,98	23	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,69	112,40	4.011,56	481,39	4.492,94	24	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 38/40

Cuenca	35,55	112,40	3.995,82	479,50	4.475,32	25	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,94	112,40	3.927,26	471,27	4.398,53	25	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,42	112,40	3.868,81	464,26	4.333,06	30	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,83	112,40	4.027,29	483,28	4.510,57	30	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,19	112,40	3.955,36	474,64	4.430,00	31	01	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,72	112,40	4.014,93	481,79	4.496,72	05	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,07	112,40	3.941,87	473,02	4.414,89	05	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,25	112,40	4.074,50	488,94	4.563,44	05	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,14	112,40	4.062,14	487,46	4.549,59	06	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,46	112,40	3.423,70	410,84	3.834,55	06	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,20	112,40	4.068,88	488,27	4.557,15	07	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,31	112,40	4.081,24	489,75	4.570,99	07	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,75	112,40	4.018,30	482,20	4.500,50	07	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,18	112,40	4.066,63	488,00	4.554,63	07	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,08	112,40	3.942,99	473,16	4.416,15	19	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,02	112,40	3.936,25	472,35	4.408,60	19	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,76	112,40	4.019,42	482,33	4.501,75	20	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,63	112,40	4.004,81	480,58	4.485,39	21	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,18	112,40	3.954,23	474,51	4.428,74	25	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,27	112,40	3.851,95	462,23	4.314,18	26	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,00	112,40	3.934,00	472,08	4.406,08	26	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,40	112,40	3.978,96	477,48	4.456,44	27	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,14	112,40	4.062,14	487,46	4.549,59	28	02	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,38	112,40	3.751,91	450,23	4.202,14	04	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,79	112,40	4.022,80	482,74	4.505,53	04	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,14	112,40	4.062,14	487,46	4.549,59	06	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,80	112,40	3.911,52	469,38	4.380,90	06	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,88	112,40	3.920,51	470,46	4.390,97	06	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,01	112,40	4.047,52	485,70	4.533,23	13	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	27,44	112,40	3.084,26	370,11	3.454,37	13	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,75	112,40	3.456,30	414,76	3.871,06	13	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,09	112,40	3.944,12	473,29	4.417,41	14	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,81	112,40	3.800,24	456,03	4.256,27	15	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,55	112,40	3.995,82	479,50	4.475,32	15	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,25	112,40	3.962,10	475,45	4.437,55	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,60	112,40	3.889,04	466,68	4.355,72	18	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,20	112,40	3.844,08	461,29	4.305,37	22	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,98	112,40	3.819,35	458,32	4.277,67	22	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,49	112,40	4.101,48	492,18	4.593,65	25	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,04	112,40	4.050,90	486,11	4.537,00	26	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,78	112,40	3.796,87	455,62	4.252,50	26	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,15	112,40	4.063,26	487,59	4.550,85	27	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,01	112,40	3.935,12	472,21	4.407,34	27	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,70	112,40	4.012,68	481,52	4.494,20	27	03	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

v



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EG
 39/40

Cuenca	35,75	112,40	4.018,30	482,20	4.500,50	01	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,61	112,40	4.002,56	480,31	4.482,87	05	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,30	112,40	4.080,12	489,61	4.569,73	10	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	37,32	112,40	4.194,77	503,37	4.698,14	10	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,37	112,40	3.863,19	463,58	4.326,77	12	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,42	112,40	3.756,41	450,77	4.207,18	12	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,36	112,40	3.974,46	476,94	4.451,40	15	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,61	112,40	3.890,16	466,82	4.356,98	15	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	36,31	112,40	4.081,24	489,75	4.570,99	15	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	28,86	112,40	3.243,86	389,26	3.633,13	19	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,12	112,40	3.835,09	460,21	4.295,30	22	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,64	112,40	3.893,54	467,22	4.360,76	23	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,39	112,40	3.977,84	477,34	4.455,18	24	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	34,86	112,40	3.918,26	470,19	4.388,46	25	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,70	112,40	3.675,48	441,06	4.116,54	29	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,56	112,40	3.434,94	412,19	3.847,14	29	04	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,98	112,40	4.044,15	485,30	4.529,45	03	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	35,11	112,40	3.946,36	473,56	4.419,93	06	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,07	112,40	3.604,67	432,56	4.037,23	07	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,49	112,40	3.539,48	424,74	3.964,21	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	23,50	112,40	2.641,40	316,97	2.958,37	08	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	28,82	112,40	3.239,37	388,72	3.628,09	09	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,87	112,40	3.469,79	416,37	3.886,16	13	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,71	112,40	3.451,80	414,22	3.866,02	14	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,15	112,40	3.388,86	406,66	3.795,52	15	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,28	112,40	3.628,27	435,39	4.063,66	15	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,99	112,40	3.370,88	404,51	3.775,38	17	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,08	112,40	3.493,39	419,21	3.912,60	20	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,26	112,40	3.401,22	408,15	3.809,37	21	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	29,73	112,40	3.341,65	401,00	3.742,65	22	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,40	112,40	3.529,36	423,52	3.952,88	22	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,92	112,40	3.587,81	430,54	4.018,34	27	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,20	112,40	3.506,88	420,83	3.927,71	28	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,10	112,40	3.608,04	432,96	4.041,00	29	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,67	112,40	3.559,71	427,16	3.986,87	30	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	30,71	112,40	3.451,80	414,22	3.866,02	31	05	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,74	112,40	3.679,98	441,60	4.121,57	03	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,18	112,40	3.504,63	420,56	3.925,19	03	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,96	112,40	3.592,30	431,08	4.023,38	04	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,43	112,40	3.757,53	450,90	4.208,44	05	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,53	112,40	3.768,77	452,25	4.221,02	07	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,25	112,40	3.624,90	434,99	4.059,89	07	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,22	112,40	3.733,93	448,07	4.182,00	10	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,87	112,40	3.694,59	443,35	4.137,94	14	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.

V



Cuenca	33,49	112,40	3.764,28	451,71	4.215,99	14	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,03	112,40	3.600,17	432,02	4.032,19	17	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,74	112,40	3.792,38	455,09	4.247,46	17	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,76	112,40	3.569,82	428,38	3.998,20	18	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,72	112,40	3.677,73	441,33	4.119,06	18	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,60	112,40	3.664,24	439,71	4.103,95	19	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	33,99	112,40	3.820,48	458,46	4.278,93	20	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	32,39	112,40	3.640,64	436,88	4.077,51	25	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Cuenca	31,97	112,40	3.593,43	431,21	4.024,64	26	06	2013	Crédito 60 días	Crédito mayor a 45 días.
Total	Σ3846,82		Σ432.382,57	Σ 51.885,95	Σ484.268,45					

V

Realizado por:
 Andrea Bermeo.
 Fecha: 30 de marzo de 2015
 Supervisado por:
 Pedro Pinto.
 Fecha: 17 de abril de 2015

FUENTE: Sistema de TI de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

CONCLUSIÓN: De la inspección realizada al cumplimiento de las garantías bancarias del cliente Concretos Casas y Construcciones C3 Cía. Ltda., por el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, se determinó:

El 100% de los créditos del cliente han sido cubiertos por garantías. Además, la entidad otorgó **115 créditos** con un plazo de 60 días, los cuales ascienden a **432.382,57 USD** incumpliendo el **Numeral 1.1** de la Política de Crédito a Distribuidores de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, el cual expone:

“...Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días”.

MARCAS:

✓ Tomado de y/o chequeado con las garantías bancarias vigentes en el año 2013, cuyo archivo reposa en tesorería.

Σ Comprobado sumas de los valores respectivos



ANEXO 18: COMPROBACIÓN DEL PLAZO DE CRÉDITO PARA LA VENTA DE HORMIGÓN

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE CRÉDITO PARA LA VENTA DE HORMIGÓN f'c 210 Kg/ cm².

Facturas	
	Anuladas
	Contado y Crédito Temporal
	Crédito: 2D, 7D ,15D, 28Dy 45D
	Fuera del Plazo de Crédito

Tabla 43

Verificación del Cumplimiento del Plazo de Crédito para la Venta de Hormigón f'c 210kg/ cm².

Código	Ciudad	MONTO MENSUAL DE VENTAS EN METROS CÚBICOS (m ³)												Total	FACTURAS			CRÉDITO						Observaciones	
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		A	C	CT	2D	7D	15D	28D	45D	60D		
30190291	AZOGUES	0	0	0	0	36	41	5	7	0	0		0	89		6	1	2							
30190015	AZOGUES	0	0	0	0	0	2,5	0	0	0	0	0	0	2,5									1		
30390013	CAÑAR	0	0	0	0	0	0	85,5	88	0	262,5	33,5	95	564,5				27							
30190335	AZOGUES	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6			1								
30190165	AZOGUES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	19	19		1									
30110026	AZOGUES	0	0	0	0	0	0	0	385	11,5	10	4	0	410,5								7			
30200044	BIBLIAN	22	0	0	0	0	0	0	0	0	577	89,5	0	688,5								7		2	
30290387	BIBLIAN	0	0	16	32	0	0	0	0	0	0	0	0	48								5			
30290024	BIBLIAN	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6		1									



CONCLUSIÓN: De la inspección realizada a 119 facturas de venta de hormigón f'c 210kg/ cm² se encontraron 2 facturas canceladas en un plazo de 60 días incumpliendo la **Política de crédito a clientes de hormigón 2.1**, la cual expone:

“...Para la Ventas a Clientes de Hormigón se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días...”

MARCAS:

- √ Tomado de y/o chequeado con las garantías bancarias vigentes en el año 2013, cuyo archivo reposa en tesorería.
- Σ Comprobado sumas de los valores respectivos

ANEXO 19: COMPROBACIÓN CUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE CRÉDITO PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE CRÉDITO PARA LA VENTA DE CEMENTO EN SACOS.



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Facturas	
	Anuladas
	Contado , Crédito Temporal
	Crédito: 7D, 14D, 28D y 45D
	Fuera del Plazo de Crédito

Tabla 44

Verificación del Cumplimiento del Plazo de Crédito para la Venta de Cemento en Sacos.

Código Cliente	MONTO MENSUAL DE VENTAS EN SACOS													FACTURAS			CRÉDITO					Observaciones.
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	A	C	CT	7 D	14 D	28 D	45D	60 D	
336198	2.580	2.580	2.650	3.220	3.320	3.760	4.390	3.400	2.700	3.300	2.800	2.220	36.920	2	24	98						
334667	0	0	0	0	0	0	600	300	150	400	400	400	2.250	3	7							
343749	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.100			1.100		4	1						
318809	4.290	3.620	5.110	3.150	4.530	4.250	4.800	4.720	5.150	3.060	5.940	4.000	52.620		113	76						
318420	2.000	1.500	2.000	2.500	2.500	3.500	2.350	3.450	3.600	1.600	1.800	850	27.650		56	4						
318421	900	900	300	750	400	1.200	1.000	900	950	900	900	1.500	10.600		31	1	1					
318555	1.600	1.100	1.300	1.400	2.950	2.850	3.800	5.000	5.450	5.000	6.250	4.500	41.200	1	81	6						
318536	2.300	2.900	1.700	2.800	2.500	1.700	2.150	2.350	950	2.050	1.500	2.230	25.130		46	11						
318633	4.400	3.200	4.400	2.800	4.000	3.600	4.400	4.400	3.600	3.600	3.600	2.800	44.800		99	13						
318417	4.800	2.400	3.200	4.800	4.000	4.000	4.000	4.000	4.800	4.800	4.000	3.200	48.000	1	47	13						
318096	1.465	1.380	1.380	920	1.150	1.380	2.320	2.250	2.050	1.680	2.200	1.760	19.935		21	48	16					
318624	880	300	600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.780			6						
318460	3.010	2.750	2.490	1.500	1.500	1.800	1.500	2.300	2.000	2.000	1.420	1.600	23.870		13	29	36					



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

327157	0	0	0	300	300	300	1.200	900	600	600	440	660	5.300	1	12	7						
319094	690	660	430	400	600	1.200	400	750	750	730	880	440	7.930		4	33						
318956	1.150	1.150	690	1.350	1.150	920	1.380	750	250	480	660	660	10.590		20	7	19					
319082	820	920	990	1.290	1.550	760	230	550	500	980	1.100	430	10.120		16	27						
318340	5.060	4.600	6.200	6.750	6.080	3.100	4.280	4.840	5.750	6.590	6.160	4.400	63.810	3					137		135	
334757	0	0	0	0	0	0	460	1.000	1.000	1.430	1.100	880	5.870		4	21						
319119	290	430	460	460	460	230	690	500	250	700	220	220	4.910			8	13					
318476	700	410	400	660	530	890	920	750	500	470	440	440	7.110		24	7						
334056	0	0	0	0	0	0	1.500	1.500	2.100	1.800	1.800	900	9.600		31	1						
342611	0	0	0	0	0	0	0	0	0	400	800	800	2.000		1	5						
332728	0	0	0	0	0	340	0	0	250	250	350	200	1.390		2	6						
318090	7.110	5.520	6.710	7.850	8.120	6.920	7.950	6.050	5.450	6.150	5.340	6.220	79.390	4	45	143						131
318806	680	460	930	890	690	690	1.840	1.500	1.500	1.680	880	1.100	12.840	1	29	21	4					
318165	4.510	3.300	5.250	4.040	5.260	5.570	4.710	5.900	4.500	6.420	6.520	6.520	62.500	3	43	210						
318154	5.320	3.100	4.920	3.900	4.960	4.380	4.360	4.600	4.300	4.580	4.880	5.720	55.020	2	33	158						
318106	690	690	890	460	460	460	230	500	250	480	440	440	5.990	1	5	21						
318129	3.380	2.780	2.490	1.460	3.280	2.980	2.350	3.000	1.200	700	1.100	660	25.380	1	23	28	43					
342573	0	0	0	0	0	0	0	0	0	700	440	440	1.580		7							
335675	0	0	0	0	0	0	960	3.500	3.250	2.950	2.860	3.300	16.820		47	24						
318559	640	0	230	230	0	230	460	250	500	450	220	220	3.430		11	4						
318292	6.180	5.810	5.960	5.340	6.010	3.610	5.800	4.950	5.600	5.825	5.720	4.840	65.645	1	5				124		136	
318148	1.600	690	1.150	460	690	920	920	1.000	500	950	660	440	9.980		3	19	21					
318111	35.100	27.700	26.930	21.510	35.648	33.000	31.400	29.800	24.800	28.600	25.700	18.300	338.488	11	36				387		463	
318182	8.500	5.300	7.600	8.700	7.800	9.100	9.100	8.000	8.100	6.000	5.900	4.800	88.900	2	113	62						
318095	920	690	920	1.150	1.150	1.380	690	1.000	500	1.180	880	660	11.120		22	26						
318537	1.900	3.100	1.800	2.500	950	1.300	1.700	1.700	2.900	1.750	2.100	1.700	23.400	2	51	7						



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

318190	4.690	3.620	3.800	4.890	4.150	2.530	3.270	3.700	2.950	3.990	3.400	4.900	45.890	2	106	72							
318438	3.940	2.060	3.320	2.630	3.300	3.420	3.130	4.300	4.150	3.260	3.600	2.800	39.910	1	24	102							
318136	8.620	7.040	7.780	7.110	6.400	6.970	9.290	8.500	6.400	7.050	6.490	5.500	87.150	8					135			177	
322957	0	700	2.570	2.740	4.010	2.800	3.200	0	0	0	0	0	16.020	3	29	7	32						
318724	460	460	460	0	1.150	460	690	500	500	730	660	440	6.510	1	14	14							
318399	990	460	1.330	600	400	400	600	1.000	1.000	730	1.500	1.420	10.430		40	4							
321126	230	0	0	460	230	0	230	0	230	230	220	0	1.830		6	2							
318433	1.510	600	1.380	1.550	1.780	1.520	1.770	1.750	2.500	1.650	1.980	1.540	19.530	3	12	45	29						
318474	1.880	1.490	1.680	1.060	2.110	1.220	1.610	1.800	1.200	2.100	2.380	1.760	20.290	1	34	49							
318239	1.420	690	460	0	0	200	200	500	500	0	220	220	4.410		5	14							
318160	6.560	6.110	6.910	5.410	6.100	6.480	8.360	8.000	4.500	5.470	5.280	5.060	74.240	5				40	267				
318152	3.370	2.730	2.740	2.070	2.180	3.100	2.850	2.800	2.450	2.110	1.540	1.540	29.480	2	25	97							
319689	230	1.060	700	0	500	0	530	900	800	800	0	0	5.520		19								
322672	0	1.130	4.800	2.400	2.500	3.000	3.500	4.200	4.100	4.660	2.780	2.260	35.330	2	118	12	9						
318166	1.810	1.060	960	690	2.070	1.620	1.380	3.250	2.500	2.200	2.200	1.320	21.060	2	14	70							
318282	3.370	2.760	2.840	2.530	2.760	2.070	2.550	2.000	1.050	450	660	660	23.700		54	18	29						
318335	5.760	3.180	5.320	5.860	4.940	3.720	3.500	5.950	5.900	5.050	5.660	4.100	58.940	3					218				
318242	5.400	4.400	4.960	5.970	5.570	4.370	3.550	3.750	4.150	2.900	3.940	2.300	51.260	1	58	137							
318835	1.400	1.350	2.700	1.350	1.350	1.450	3.000	3.000	2.000	2.500	2.000	1.000	23.100		43	5							
318187	3.750	3.530	3.620	2.050	2.880	2.650	3.200	3.000	2.500	3.330	2.960	4.040	37.510	1	25	104							
318381	3.000	3.500	4.300	3.400	4.600	3.250	5.900	5.400	4.000	5.300	3.750	4.800	51.200	1	78	6	7						
318149	8.360	7.890	8.290	5.580	9.640	8.520	9.840	7.960	9.280	10.080	6.700	7.330	99.470	4	225	43							
318244	1.780	1.500	1.500	1.500	1.800	1.800	1.500	1.800	300	1.800	1.100	800	17.180	1	42	14							
318200	4.950	4.530	4.690	3.410	4.140	4.250	4.830	5.920	5.050	6.000	4.980	4.920	57.670	3	63	171							
318456	1.790	920	2.300	1.610	1.840	1.610	1.630	1.750	1.500	2.330	1.540	1.240	20.060	2	12	72							
318580	700	200	800	200	200	0	0	0	0	0	0	0	2.100		10								



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

318213	5.810	3.700	4.430	3.680	5.000	5.030	6.280	4.600	4.850	4.280	5.060	3.880	56.600	2	30	212					
318102	6.010	4.530	5.470	4.800	5.360	4.670	4.660	3.000	3.200	3.360	2.800	3.100	50.960	2	40				70		81
318283	11.290	9.410	10.260	11.170	9.160	7.000	7.140	7.150	5.050	6.550	7.680	8.620	100.480	4					158		235
318838	2.000	3.300	1.500	2.100	2.000	2.300	3.600	4.300	4.500	2.500	1.500	900	30.500	1	67	3					
318196	1.630	1.290	1.450	690	460	920	1.580	1.500	1.000	1.420	1.540	1.320	14.800		8	55					
323973	0	0	230	0	230	0	0	0	0	0	0	220	680		3						
318122	1.760	1.650	1.720	1.320	1.520	1.680	2.000	2.300	1.900	1.480	840	1.100	19.270		18	60					
335154	0	0	0	0	0	0	1.000	1.300	1.500	1.360	1.950	2.000	9.110		9	10					
318403	4.000	2.400	2.400	2.400	3.200	5.520	4.000	4.800	6.400	7.000	5.300	4.200	51.620		49	16	3				
318404	1.810	1.035	950	0	0	400	0	0	0	0	0	0	4.195		10	2					
943	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.240	1.240		3	1					
9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.105	3.105			17					
318783	400	980	560	1.120	560	0	980	300	280	300	280	200	5.960		18	2					
318118	11.710	8.620	10.790	7.650	10.840	10.560	10.160	9.700	8.850	12.800	9.900	9.300	120.880	7	66	416					
322085	0	100	0	100	0	200	0	0	100	30	25	50	605		7	2					
335090	0	0	0	0	0	0	3.700	3.800	5.600	12.400	500	0	26.000	3	40	6					
318114	3.600	3.600	2.000	2.800	3.200	2.800	2.800	3.200	2.800	2.400	3.600	2.000	34.800		66	20					
318097	1.540	1.150	1.610	920	1.610	1.150	1.610	1.750	1.250	1.460	1.320	1.100	16.470		8	63					
318294	2.820	1.820	2.400	1.730	1.500	1.130	1.200	1.700	900	1.000	2.620	2.620	21.440	1	30	26	14				
335416	0	0	0	0	0	0	200	750	750	720	440	1.100	3.960	2	13	4					
318411	990	500	500	920	660	1.000	830	1.400	1.200	1.300	2.220	1.720	13.240		12	28					10
318192	2.000	1.840	2.500	2.070	2.300	3.220	3.240	4.250	3.050	3.330	2.860	2.200	32.860		33	106					
318123	1.600	1.380	1.810	1.380	1.610	1.910	1.860	2.050	1.350	2.210	1.980	1.540	20.680	2	17	71					
318581	1.610	1.150	1.730	1.500	1.500	1.800	2.600	2.100	2.000	2.100	2.220	1.240	21.550	5	57	18	3				
319469	890	730	1.290	1.430	1.130	1.200	1.880	2.700	4.750	3.470	4.280	3.920	27.670	5	86	18	1				
318199	5.460	4.790	5.120	5.030	5.820	4.200	4.950	5.400	4.300	5.240	4.000	3.680	57.990	3	128	81					



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

331580	0	0	0	0	0	3.450	3.350	3.900	2.700	3.370	5.900	5.280	27.950	2				7	111		
318289	2.800	1.450	1.985	2.150	1.725	1.650	1.800	3.500	3.300	4.200	2.500	2.750	29.810	3	46	19					
325804	0	0	200	700	500	0	0	1.050	450	250	0	0	3.150						15		
318978	3.475	1.550	9.540	0	7.790	3.915	2.300	3.900	3.400	2.700	3.780	2.100	44.450	7	8				54	106	1
2013	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200	200		2						
318980	120	500	0	450	150	1.305	880	410	0	618	870	350	5.653		36						
318347	1.500	1.100	900	1.500	1.500	600	1.500	1.800	1.200	1.200	900	1.500	15.200		49	2					
318146	6.450	4.680	5.450	4.650	5.220	4.850	6.610	6.450	6.050	6.180	6.400	5.420	68.410	1	94	180					
318131	10.070	8.030	8.420	7.570	10.100	7.370	7.260	8.450	7.850	8.800	8.020	8.420	100.360	3	62	319					
319451	590	581	860	212	320	232	647	100	1.051	918	1.436	1.235	8.182	1	60	1					
323239	0	350	440	566	835	310	931	515	2.151	583	360	539	7.580	2	48						
318502	2.213	1.620	2.175	1.935	2.456	2.098	2.470	2.007	1.985	870	580	1.361	21.770	4					40	62	132
318789	420	230	230	460	690	230	460	1.000	1.000	720	1.100	1.823	8.363	2	27	7					
318150	2.100	1.300	2.550	2.150	2.690	3.150	3.600	3.600	3.300	3.900	2.460	2.050	32.850	1	98	8					
318156	6.130	5.050	6.780	5.220	5.920	5.910	6.770	7.250	7.200	8.610	9.060	7.860	81.760	2	53	264					
326437	0	0	0	690	690	690	920	750	500	730	880	440	6.290		19	8					
318583	700	920	690	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.310	1	10						
335787	0	0	0	0	0	0	400	400	800	800	1.200	900	4.500	1	6	5					
318240	1.670	1.580	1.810	1.120	1.450	1.840	1.830	1.500	1.500	2.120	1.980	1.720	20.120	1	14	73					
318141	3.430	3.290	3.680	2.500	3.450	3.490	4.380	3.000	3.550	4.270	4.360	3.520	42.920	5	24	95	65				
319370	450	0	0	0	230	0	460	500	250	0	220	440	2.550		7	3	1				
318206	1.820	1.150	1.380	1.610	1.380	2.300	1.630	1.500	1.250	1.420	1.760	1.540	18.740	1	10	39	32				
327683	0	0	0	1.930	2.570	2.670	1.750	1.050	0	3.100			13.070	1	29	14	7				
318265	7.700	14.000	16.800	7.700	13.300	19.300	18.200	10.000	700	0	0	2.100	109.800	3	94				60		
318784	2.400	1.600	3.200	4.000	3.200	3.200	4.200	5.120	3.060	3.090	2.900	2.650	38.620		6	53					
318218	4.070	3.380	4.400	3.770	4.510	4.480	4.980	5.400	4.200	4.890	4.460	5.340	53.880	1	7				105		102



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

318549	1.600	690	1.150	920	1.380	1.380	1.830	1.000	1.250	980	880	1.320	14.380		19	43						
318221	6.560	4.520	5.260	4.630	6.770	5.400	6.420	9.700	8.300	7.970	7.740	6.920	80.190	6	4				160		133	
318117	25.270	22.780	29.010	19.840	33.350	27.470	30.860	33.350	27.400	31.980	31.120	26.840	339.270	15					633		666	
318274	4.200	2.900	4.400	3.500	3.700	2.400	4.000	2.100	3.620	2.900	2.850	2.400	38.970	2	50	3						
318220	4.690	2.810	3.950	4.170	5.240	4.020	5.490	5.250	3.650	3.040	3.220	2.640	48.170	1					91		104	
318119	1.490	1.360	1.460	1.760	1.060	1.730	3.120	1.400	2.450	2.470	1.980	1.540	21.820	1	44	37	14					
318510	1.560	1.400	1.860	1.430	1.830	2.350	2.700	2.250	2.000	2.830	1.980	2.860	25.050	2	66	38	3					
318413	8.500	9.200	10.000	9.200	14.550	13.600	16.800	18.250	19.700	19.580	19.800	19.830	179.010	3		94			200			
318115	60	70	60	20	10	0	0	0	0	0	0	0	220			7						
339078	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	15	10	40				4					
336421	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	10			1						
318091	2.990	2.700	3.360	2.770	3.200	2.440	3.290	3.550	2.900	2.800	3.140	2.660	35.800	1	28	109						
318135	3.340	2.990	3.420	2.470	2.730	2.760	3.700	2.800	3.300	2.480	2.640	3.080	35.710	2	23	131						
318128	4.200	2.600	3.080	2.440	2.400	4.000	2.800	2.000	2.400	3.200	3.200	2.580	34.900	1	45	32						
333529	0	0	0	0	0	0	300	0	0	0	0	0	300		1							
333269	0	0	0	0	0	450	500	751	300	300	300	0	2.601		6	1						
318173	1.470	690	1.350	1.150	1.150	1.150	1.380	1.300	900	1.550	1.540	1.540	15.170		29	21	15					
318177	11.130	8.630	10.630	8.890	12.450	13.440	13.000	14.100	9.000	10.850	11.360	11.320	134.800	11	1	1			555			
318268	5.510	5.110	5.090	3.540	5.570	4.640	6.580	7.050	4.700	5.060	3.980	4.380	61.210	3	49	181						
318378	2.660	2.110	2.510	2.930	2.400	2.190	2.960	2.550	2.950	3.100	2.340	2.420	31.120	3	39	75						
318088	12.890	10.430	11.470	8.170	12.330	9.780	13.440	12.550	10.500	11.180	9.060	8.300	130.100	6	132	390						
325163	0	0	200	700	1.500	1.200	1.200	900	1.300	1.600	1.600	400	10.600	1	31	3						
318178	2.970	2.880	2.670	2.530	2.990	2.340	2.320	1.750	1.750	2.130	2.820	2.420	29.570	3	86	39						
323400	0	0	800	0	0	230	0	250	250	230	220	400	2.380		10							
318231	3.900	2.400	3.900	3.200	2.700	1.500	1.500	1.800	2.100	1.800	2.050	1.500	28.350	2	88	6						
319130	1.200	800	400	400	400	400	800	800	800	800	400	400	7.600		15	4						



UNIVERSIDAD DE CUENCA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

318183	960	1.000	1.380	1.610	1.720	1.320	2.490	2.250	1.750	1.840	1.540	1.320	19.180	1	29	54						
318113	5.100	3.600	5.000	4.100	3.800	4.800	5.600	4.500	4.000	0	0	0	40.500		54	24						
320887	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300		1							
318439	590	530	300	600	600	300	300	600	250	600	800	400	5.870		10	20						
326352	0	0	0	400	1.200	400	800	800	800	400	400	0	5.200		8	3	2					
318171	3.950	3.540	4.530	3.180	3.900	3.590	4.450	5.150	4.350	4.710	5.690	4.240	51.280	1	68	132						
334308	0	0	0	0	0	0	300	700	1.150	1.550	2.750	2.500	8.950	3	13	6						
318188	1.290	860	1.650	1.610	860	1.150	300	1.600	1.000	1.000	660	880	12.860	1	16	19	20					
318380	910	460	460	460	900	0	530	250	750	520	880	220	6.340	1	6	20						
318094	3.770	2.530	2.570	2.730	2.600	3.060	3.080	3.350	3.250	4.000	3.520	4.400	38.860	4	33	132						
318110	11.550	11.450	11.100	7.700	8.100	7.700	8.000	8.300	7.300	7.750	6.380	6.650	101.980	1	156	14						
333870	0	0	0	0	0	0	2.350	1.000	1.550	500	0	0	5.400		16							
341993	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.200	1.200	1.600	4.000		10	2						
343290	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	1.050	1.850	3.200		9							
318099	9.500	4.750	7.450	5.350	8.000	4.500	3.550	4.050	6.600	5.450	6.750	3.850	69.800	3	174	26						
318232	3.940	2.070	2.760	1.610	2.300	3.220	3.610	2.550	1.450	2.130	1.100	660	27.400		40	76						
318225	920	1.090	1.490	890	1.090	1.980	1.260	2.500	1.500	1.350	1.320	1.320	16.710	1	37	26	11					
319560	600	530	600	1.360	400	1.200	500	400	800	800	800	620	8.610	1	27	2						
318262	2.660	2.420	2.030	2.550	2.530	2.100	3.020	2.950	3.400	3.280	2.000	3.020	31.960	4	14	91						
318656	1.560	1.060	1.400	920	1.520	2.050	2.430	1.900	2.000	1.800	1.600	1.820	20.060		9	31	25					
320736	230	230	460	230	230	0	0	0	0	0	220	220	1.820	1	8							
318107	1.030	300	0	300	1.290	2.760	1.840	2.400	2.800	3.890	440	620	17.670	1	23	33	7					
318341	1.610	1.090	1.320	1.580	1.380	1.150	920	1.250	1.000	1.170	1.320	880	14.670		10	54						
318175	2.930	1.840	2.070	1.380	1.380	1.580	1.680	2.050	2.250	2.170	1.760	1.100	22.190	2	11	45	39					
318573	750	230	430	400	400	500	300	0	300	520	660	440	4.930		7	9	5					
319093	460	460	460	460	460	460	690	500	1.000	680	880	220	6.730		6	17	6					



FUENTE: Sistema de Ventas de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.

TOTAL DE FACTURAS ANALIZADAS: 21.090

CONCLUSIÓN: De la inspección realizada a 21.090 facturas de venta de cemento en sacos se encontraron **2.506** facturas canceladas en un plazo de 60 días incumpliendo el **Numeral 1.1** de la Política de Crédito a Distribuidores de Cemento en Sacos y Clientes de Cemento a Granel, la cual expone:

“...Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días”.

MARCAS:

- ✓ Tomado de y/o chequeado con las garantías bancarias vigentes en el año 2013, cuyo archivo reposa en tesorería.
- Σ Comprobado sumas de los valores respectivos



ANEXO 20: COMPROBACIÓN CUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE CRÉDITO PARA LA VENTA DE CEMENTO A GRANEL

NOMBRE DE LA ENTIDAD: PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

NOMBRE DE LA AUDITORÍA: AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE VENTAS.

PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

NOMBRE DEL PAPEL DE TRABAJO: VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE CRÉDITO PARA LA VENTA DE CEMENTO A GRANEL.

Facturas	
	Anuladas
	Contado
	Crédito Temporal
	Crédito: 7D, 14D, 28D y 45D
	Fuera del Plazo de Crédito

Tabla 45

Verificación del cumplimiento del plazo de crédito para la venta de cemento a granel.

Código	MONTO MENSUAL DE VENTAS EN TONELADAS (t)												FACTURAS			CRÉDITO						Observaciones							
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	A	C	C T	7 D	15D	20 D	28D	30 D		60 D						
80600002									34,70	137,07	105,92	35,18	312,87		1					8									
120200052		31,15	64,23	69,60	68,34	35,82	69,40	36,51	67,95	64,24	35,56	32,43	575,23			9	8												
11600003	30,90	62,52											93,42		2												1		
10200240	759,33	635,56	724,84	550,18	621,04	555,87	854,13	687,73	576,01	690,43	518,31	476,90	7.650,33	1													115		
10200348						36,76	153,15	454,55	469,35	596,52	657,47	418,02	2.785,82		32	8		46											
100300009	63,46												63,46		1		1												



“...Para la venta a Distribuidores de Cementos en Sacos y Clientes de Cemento a Granel se puede otorgar crédito máximo de hasta 45 días”.

MARCAS:

- ✓ Tomado de y/o chequeado con las garantías bancarias vigentes en el año 2013, cuyo archivo reposa en tesorería.
- Σ Comprobado sumas de los valores respectivos



ANEXO 21: ENCUESTA A LOS DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN

PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”

ENCUESTA A LOS DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: _____

Ciudad: _____

<p>1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán?</p> <table border="1" data-bbox="467 1339 673 1451"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa?</p> <p>_____</p>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento?</p> <table border="1" data-bbox="467 1588 673 1700"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3. ¿Cuál es su forma de compra?</p> <table border="1" data-bbox="971 1588 1262 1700"> <tr> <td>Contado</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Contado	<input type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
<p>3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías?</p> <table border="1" data-bbox="467 1839 673 1951"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3.2 ¿Ha renovado sus garantías?</p> <table border="1" data-bbox="1007 1839 1212 1951"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								



<p>4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán?</p> <p>a. Lo determina la Planta Industrial Guapán.</p> <p>b. En base a los precios de mercado.</p> <p>c. Otros: _____</p>	<p>5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento?</p> <table border="1" data-bbox="1015 394 1219 510"><tr><td>Si</td><td></td></tr><tr><td>No</td><td></td></tr></table>	Si		No	
Si					
No					
<p>5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores?</p> <table border="1" data-bbox="1015 725 1219 842"><tr><td>Si</td><td></td></tr><tr><td>No</td><td></td></tr></table>	Si		No	
Si					
No					
<p>7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores?</p> <table border="1" data-bbox="469 1169 673 1285"><tr><td>Si</td><td></td></tr><tr><td>No</td><td></td></tr></table>	Si		No		<p>7.1 Enumere las políticas que recuerde:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
Si					
No					
<p>8. ¿De qué manera embodega el cemento?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>				
<p>Gracias por su colaboración.</p>					



ANEXO 22: SELECCIÓN DE LOS DISTRIBUIDORES A SER ENCUESTADOS. SELECCIÓN POR PROBABILIDADES: SELECCIÓN AL AZAR A TRAVÉS DE NÚMEROS ALEATORIOS: CLASE RANDOM.

Tabla 46

Distribuidores de Cemento Guapán.

Número	Razón Social	Ciudad
1	ALMACENES JUAN EL JURI CIA.LTDA.	CUENCA
2	ARPI PLAZA LUIS CORNELIO	CUENCA
3	AYALA UCHO FRANCISCO	CUENCA
4	AYALA VELEZ MIGUEL ANGEL	CUENCA
5	AYALA VELEZ ROSA	CUENCA
6	BALAREZO TORRES CLAUDIA FELICIA	CUENCA
7	BANEGAS ANGEL PORFILIO	CUENCA
8	BRAVO BRAVO LEONARDO	CUENCA
9	BRAVO BRAVO MARIO FERNANDO	CUENCA
10	BRAVO JARA SARA RAQUEL	CUENCA
11	BRITO VEGA MAURA LUZ	CUENCA
12	CABRERA FAJARDO ANGEL ALIPIO	CUENCA
13	CAJAMARCA PAÑI MARIA ROSARIO	CUENCA
14	CALDAS CALLE MARIA EULALIA	CUENCA
15	CALLE CARRASCO GLORIA PIEDAD	AZOGUES
16	CARDENAS AMAY GERMAN LAUTARO(MACOCAR)	CUENCA
17	CARPIO CORNEJO SANDRA MARGARITA	AZOGUES
18	CERAMICA RIALTO S.A.	CUENCA
19	CEVALLOS PAIDA LEOPOLDO O.	CUENCA
20	CEVALLOS SERRANO JORGE EDUARDO	AZOGUES
21	COMERCIAL "VIVAR"	CUENCA
22	COMERCIAL AYALA VELEZ CIA.LTDA	CUENCA
23	COMERCIAL KYWI S.A.	CUENCA
24	COMERCIAL LUNA PAZMIÑO CIA.LTDA.	CUENCA
25	COMERCIAL URGILEZ NEIRA CIA.LTDA.	CUENCA
26	COMERCIAL ZARATE BACUILIMA CIA.LTDA.	CUENCA
27	COMERCIAL ZARATE CHALLUABAMBA CIA.LTDA.	CUENCA
28	CONSTRUCTORA CONSTRUVICOR CIA.LTDA.	CUENCA
29	CONSTRUSANMAR CIA.LTDA.	CUENCA
30	CONTRERAS TERESA(FERRETERIA DEL AUSTRO)	CUENCA
31	CORDERO CALLE FRANCISCO LCDO.	AZOGUES
32	CORNEJO S.CECILIA LUZMILA	CUENCA
33	CRIOLLO Q.LUIS ALBERTO	CUENCA
34	DUTAN RUMIPULLA FRANKLIN TEODORO	CUENCA



35	E.P. MUNIC. DE AGUA POTABLE,ALCANT. Y STO. AMB. CNT. AZOGUES	AZOGUES
36	ESPINOZA ANDRADE ALEX ALBERTO(MACOPLAN)	CUENCA
37	ESPINOZA NEIRA PEDRO JOSE	CUENCA
38	FAREZ CHUMBI LUCAS HERMENEGILDO	CUENCA
39	FAREZ SANCHEZ BENIGNO TEODORO	CUENCA
40	FERREPROCT CIA. LTDA.	CUENCA
41	FERRETERIA SILVA HNOS CIA.LTDA.	CUENCA
42	FERRISARIATO AZOGUES	AZOGUES
43	FERRO SARMIENTO-MATERIALES DE CONSTRUC.YSERVI.	CUENCA
44	G.A.D MUNICIPAL DE AZOGUES (CONTRATO)	AZOGUES
45	G.A.D. MUNICIPAL CANTON CUENCA	CUENCA
46	GAD MUNICIPAL DE AZOGUES	AZOGUES
47	GARCIA VALDEZ ELIAS RICARDO	CUENCA
48	GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE LA PROVINCIA DEL CAÑAR	AZOGUES
49	GOMEZ CAJAMARCA MARCO MORENO	CUENCA
50	GONZALEZ ALVAREZ DANIEL	AZOGUES
51	GONZALEZ GONZALEZ REMIGIO OSWALDO	AZOGUES
52	GONZALEZ SANMARTIN JULIO VICENTE	AZOGUES
53	GUAZCO DUMAN ROSA DEL CARMEN	AZOGUES
54	GUEVARA FIGUEROA CARLOS MACARIO.	CUENCA
55	GUTIERREZ TENORIO MONICA FABIOLA	CUENCA
56	HIDALGO CARRASCO HUGO EFRAIN	CUENCA
57	IDROVO CORONEL FABIAN "FERRETERIA IDROVO"	AZOGUES
58	IMP. COM. "EL HIERRO" Cia. Ltda.	AZOGUES
59	IMP. COMER. EL HIERRO	CUENCA
60	ING. CIVIL(SERV. GENERALES)(VARIOS)	AZOGUES
61	ING.CIVIL CEMENTO CONSUMO INTERNO	AZOGUES
62	INGENIERIA CIVIL-OFICINAS	AZOGUES
63	JAPA RODAS LEONEL ENRIQUE	CUENCA
64	JARA MACANCELA ANITA JIMENA	CUENCA
65	JIMENEZ SEGOVIA NORMA LUCIA	CUENCA
66	JIMENEZ LARRIVA JUAN FERNANDO	CUENCA
67	LATACELA ZUÑIGA JHANET P.	AZOGUES
68	LAZO SARMIENTO JOHANNA MARIBEL(FERRT.EL CISNE)	CUENCA
69	LEON VILLA EDUARDO ING.	CUENCA
70	LUIS PUMA E HIJOS CIA LTDA.	CUENCA
71	MADECO CIA.LTDA.	CUENCA
72	MAZA ROSA FLORINDA	CUENCA
73	MENDEZ ORTIZ MARIA VICTORIA	CUENCA
74	MENDIETA MENDEZ MARCELO (COM.MARCELO MENDIETA)	AZOGUES



75	MOGROVEJO CARCHI RUBEN GUSTAVO	CUENCA
76	MONGE BARROS ALCIBAR MICHEL	CUENCA
77	MONTALVAN PANGOL MARIA JACKELINE	CUENCA
78	MORA HUIRACOCCHA NORMA A.	CUENCA
79	MOROCHO JIMBO ALBERTO DE JESUS	CUENCA
80	MOROCHO VALLADARES ANGEL BOLIVAR	CUENCA
81	NARVAEZ MIRANDA ANGEL	CUENCA
82	ÑAUTA GUACHICHULCA MARIA EULALIA	CUENCA
83	ORDOÑEZ JARA MANUEL HERNAN	CUENCA
84	PADILLA GUAMBAÑA ILDA ESPERANZA	CUENCA
85	PALOMEQUE BELTRAN PAUL STALIN	AZOGUES
86	PARKJOREL C.A.	CUENCA
87	PARRA PARRA JULIO	CUENCA
88	PATIÑO ASTUDILLO RAFAEL	CUENCA
89	PESANTEZ URGILES MIGUEL HERNAN(AZOHIERRO)	AZOGUES
90	PRADO MUÑOZ ROSA	CUENCA
91	PULLA TACURI JUAN MANUEL	CUENCA
92	PUMA AUCAPIÑA BERTHA NARCISA	CUENCA
93	QUEVEDO ABAD PABLO ANTONIO	AZOGUES
94	QUEVEDO QUINTEROS LUCIA	AZOGUES
95	QUIRIDUMBAY MACANCELA SORAYA DE LA NUBE	AZOGUES
96	QUISHPI HERNANDEZ MANUEL	CUENCA
97	QUISHPI TANDAYANO JOSE ANGEL BENEDICTO	CUENCA
98	QUIZHPI CAMPOVERDE DIEGO FERNANDO	CUENCA
99	QUIZHPI PARRA JOSE GONZALO	CUENCA
100	REINOSO MENDEZ LUZ MERCEDES	AZOGUES
101	RODAS CABRERA LUPITA DEL CARMEN(MACOFE)	AZOGUES
102	ROMERO ORDOÑEZ ELVIA ROSALIA	CUENCA
103	SAQUIPAY ARIAS MANUEL AGUSTIN	CUENCA
104	SARMIENTO MOSCOSO LEONARDO ANDRES	CUENCA
105	SEGARRA TENORIO JORGE R.	CUENCA
106	SHININGH VEGA ELIZABETH	CUENCA
107	SINCHE S. MANUEL AUGUSTO(SACOS)(FCA.MONTEREY)	CUENCA
108	SUQUITANA LUIS ALBERTO	AZOGUES
109	TAMAY ZHININ JANNETH ALEXANDRA	AZOGUES
110	TORRES CABRERA CESAR DR.	CUENCA
111	ULLOA ABAD DIANA PATRICIA	CUENCA
112	VALDEZ CALLE LUIS ALBERTO	CUENCA
113	VASQUEZ QUITO ROSA EVANGELINA	CUENCA
114	VAZQUEZ BRITO SERGIO	CUENCA
115	VELECELA QUIRIDUMBAY MARIA GENESIS	AZOGUES
116	VERA CABRERA NILSA ELVIA	CUENCA



117	VICUÑA DELGADO ELIDIO ANTONIO(FERRICEN.DEL AUSTRO)	CUENCA
118	ZEAS MOLINA MAGALY VIOLETA "FERRETERIA SUIZA"	AZOGUES
119	ZHAGUI ORTIZ MARTHA EUGENIA	CUENCA

FUENTE: Sistema de TI de la Planta Industrial Guapán.

ELABORADO POR: Grupo de Tesis.



ANEXO 23: ENCUESTAS APLICADAS

**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
 DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
 UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
 ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Fabian Idrovo

Ciudad: Azuay

<p>1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa?</p> <p>_____</p>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3. ¿Cuál es su forma de compra?</p> <table border="1"> <tr> <td>Contado</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
<p>3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3.2 ¿Ha renovado sus garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán?</p> <p>a. Lo determina la Planta Industrial Guapán.</p> <p>b. En base a los precios de mercado.</p>	<p>5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <i>En una bodega alejada de la humedad</i> _____ _____	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <i>Al iniciar como distribuidor.</i> _____ _____				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
 DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
 UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
 ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Francisco Cordero

Ciudad: Azogues

<p>1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa?</p> <p>_____</p>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3. ¿Cuál es su forma de compra?</p> <table border="1"> <tr> <td>Contado</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
<p>3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3.2 ¿Ha renovado sus garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán?</p> <p>a. Lo determina la Planta Industrial Guapán.</p> <p>b. En base a los precios de mercado.</p>	<p>5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <i>In una bodega alejada de la humedad</i> _____ _____	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <i>Al iniciar como distribuidor.</i> _____ _____				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Daniel Gonzalez

Ciudad: Azogues

1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa? <hr/>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3. ¿Cuál es su forma de compra? <table border="1"><tr><td>Contado</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>Crédito</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3.2 ¿Ha renovado sus garantías? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán? a. Lo determina la Planta Industrial Guapán. b. En base a los precios de mercado.	5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <u>In una bodega</u> <u>alejada de la</u> <u>humedad</u> _____ _____	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <u>Al iniciar como</u> <u>distribuidor</u> _____ _____				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
 DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
 UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.**

ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: María Velecela

Ciudad: Azogues

<p>1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa?</p> <p>_____</p>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3. ¿Cuál es su forma de compra?</p> <table border="1"> <tr> <td>Contado</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
<p>3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3.2 ¿Ha renovado sus garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán?</p> <p>a. Lo determina la Planta Industrial Guapán.</p> <p>b. En base a los precios de mercado.</p>	<p>5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <i>En una bodega alejada de la humedad</i>	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <i>Al iniciar como distribuidor</i>				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
 DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
 UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
 ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Jhanet Lopez
 Ciudad: Azogues

<p>1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa?</p> <p>_____</p>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3. ¿Cuál es su forma de compra?</p> <table border="1"> <tr> <td>Contado</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
<p>3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3.2 ¿Ha renovado sus garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán?</p> <p>(a) Lo determina la Planta Industrial Guapán.</p> <p>b. En base a los precios de mercado.</p>	<p>5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <u>En una bodega</u> <u>alejada de la</u> <u>humedad</u>	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <u>Al iniciar como</u> <u>distribuidor</u>				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Lucía Quevedo

Ciudad: Azogues

1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa? <hr/>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3. ¿Cuál es su forma de compra? <table border="1"><tr><td>Contado</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>Crédito</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3.2 ¿Ha renovado sus garantías? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán? a. Lo determina la Planta Industrial Guapán. b. En base a los precios de mercado.	5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <u>En una bodega</u> <u>alejada de la</u> <u>humedad.</u>	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <u>Al iniciar como</u> <u>distribuidor</u>				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
 DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
 UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
 ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Ferrisamato

Ciudad: Azogues

<p>1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa?</p> <p>_____</p>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3. ¿Cuál es su forma de compra?</p> <table border="1"> <tr> <td>Contado</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
<p>3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3.2 ¿Ha renovado sus garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán?</p> <p>a. Lo determina la Planta Industrial Guapán.</p> <p>b. En base a los precios de mercado.</p>	<p>5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <i>En una bodega alejada de la humedad</i>	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <i>Al iniciar como distribuidor</i>				
Gracias por su colaboración.					



PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Janneth Tamay

Ciudad: Azogues

1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa? <hr/>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3. ¿Cuál es su forma de compra? <table border="1"><tr><td>Contado</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>Crédito</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3.2 ¿Ha renovado sus garantías? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán? a. Lo determina la Planta Industrial Guapán. b. En base a los precios de mercado.	5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <u>En una bodega</u> <u>alejada de la</u> <u>humedad</u>	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <u>Al iniciar como</u> <u>distribuidores</u>				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
 DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
 UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
 ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Hormigones del Azuay

Ciudad: Cuenca

<p>1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa?</p> <p>_____</p>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3. ¿Cuál es su forma de compra?</p> <table border="1"> <tr> <td>Contado</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Contado	<input type="checkbox"/>	Crédito	<input checked="" type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input type="checkbox"/>								
Crédito	<input checked="" type="checkbox"/>								
<p>3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3.2 ¿Ha renovado sus garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Lo determina la Planta Industrial Guapán.</p> <p>b. En base a los precios de mercado.</p>	<p>5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <i>Bodega alejada de la humedad.</i> _____ _____	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <i>Al iniciar como distribuidores.</i> _____ _____				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
 DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
 UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
 ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Caractos, casas y construcciones C.S.

Ciudad: Cuenca.

1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán? <table border="1"> <tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa? <hr/>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento? <table border="1"> <tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3. ¿Cuál es su forma de compra? <table border="1"> <tr><td>Contado</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Crédito</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr> </table>	Contado	<input type="checkbox"/>	Crédito	<input checked="" type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input type="checkbox"/>								
Crédito	<input checked="" type="checkbox"/>								
3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías? <table border="1"> <tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3.2 ¿Ha renovado sus garantías? <table border="1"> <tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán? <input checked="" type="checkbox"/> Lo determina la Planta Industrial Guapán. <input type="checkbox"/> En base a los precios de mercado.	5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento? <table border="1"> <tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <i>En una bodega alejada de la humedad.</i> _____ _____	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <i>Al iniciar como distribuidores.</i> _____ _____				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Claudia Balarezo

Ciudad: Cuenca

1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa? _____				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3. ¿Cuál es su forma de compra? <table border="1"><tr><td>Contado</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>Crédito</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Contado	<input type="checkbox"/>	Crédito	<input checked="" type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input type="checkbox"/>								
Crédito	<input checked="" type="checkbox"/>								
3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3.2 ¿Ha renovado sus garantías? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán? <input checked="" type="checkbox"/> Lo determina la Planta Industrial Guapán. b. En base a los precios de mercado.	5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <u>En una bodega alejada de la humedad.</u> _____ _____	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <u>Al iniciar como distribuidores.</u> _____ _____				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
 DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
 UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
 ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Luis Arpi

Ciudad: Cuenca.

<p>1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa?</p> <p>_____</p>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3. ¿Cuál es su forma de compra?</p> <table border="1"> <tr> <td>Contado</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
<p>3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3.2 ¿Ha renovado sus garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Lo determina la Planta Industrial Guapán.</p> <p><input type="checkbox"/> En base a los precios de mercado.</p>	<p>5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <u>En una bodega alejada de la humedad.</u> _____ _____	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <u>Al iniciar como distribuidores.</u> _____ _____				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
 DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
 UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.**

ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Rosa Ayala.

Ciudad: Cuenca.

<p>1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa?</p> <p>_____</p>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3. ¿Cuál es su forma de compra?</p> <table border="1"> <tr> <td>Contado</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
<p>3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	<p>3.2 ¿Ha renovado sus garantías?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
<p>4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Lo determina la Planta Industrial Guapán.</p> <p>b. En base a los precios de mercado.</p>	<p>5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento?</p> <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <i>En una bodega ale- jada de la humedad.</i>	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <i>Al iniciar como distribuidores.</i>				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Benigno Tarez

Ciudad: Cuenca

1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa? <hr/>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3. ¿Cuál es su forma de compra? <table border="1"><tr><td>Contado</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>Crédito</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3.2 ¿Ha renovado sus garantías? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán? <input checked="" type="checkbox"/> Lo determina la Planta Industrial Guapán. <input type="checkbox"/> En base a los precios de mercado.	5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <i>En una bodega alejado de la humedad.</i> _____ _____	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <i>Al iniciar como distribuidores.</i> _____ _____				
Gracias por su colaboración.					



**PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN
 DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA
 UNIÓN CEMENTERA NACIONAL UCEM C.E.M.
 ENCUESTA A DISTRIBUIDORES DE CEMENTO GUAPÁN**

Con motivo del desarrollo de una tesis sobre auditoría de gestión a la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M., le solicitamos de la manera más cordial se sirva a responder las siguientes preguntas:

Nombre: Johanna Lazo.

Ciudad: Cuenca.

1. ¿Comercializa únicamente cemento marca Guapán? <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	1.1 ¿Qué otras marcas de cemento comercializa? <hr/>				
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
2. ¿Posee un cupo limitado de sacos de cemento? <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3. ¿Cuál es su forma de compra? <table border="1"> <tr> <td>Contado</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Contado	<input checked="" type="checkbox"/>	Crédito	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Contado	<input checked="" type="checkbox"/>								
Crédito	<input type="checkbox"/>								
3.1 Si la compra fue a crédito. ¿Presentó garantías? <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	3.2 ¿Ha renovado sus garantías? <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input type="checkbox"/>								
4. ¿Cómo determina el PVP para la venta de cemento Guapán? <input checked="" type="checkbox"/> Lo determina la Planta Industrial Guapán. <input type="checkbox"/> En base a los precios de mercado.	5. ¿Ha tenido dificultades en la comercialización del cemento? <table border="1"> <tr> <td>Si</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>								
No	<input checked="" type="checkbox"/>								



c. Otros: _____					
5.1 ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización del cemento? _____ _____ _____	6. ¿Considera que la Planta Industrial Guapán controla a sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Si	<input checked="" type="checkbox"/>				
No	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Conoce las políticas y obligaciones que la Planta Industrial Guapán posee para sus distribuidores? <table border="1"><tr><td>Si</td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>No</td><td><input checked="" type="checkbox"/></td></tr></table>	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>	7.1 Enumere las políticas que recuerde: _____ _____ _____
Si	<input type="checkbox"/>				
No	<input checked="" type="checkbox"/>				
8. ¿De qué manera embodega el cemento? <i>En una bodega ale- jada de la humedad.</i> _____ _____	9. ¿Con qué frecuencia ha sido visitado por los trabajadores de la Planta Industrial Guapán? <i>Al iniciar como distribuidores.</i> _____ _____				
Gracias por su colaboración.					



BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Fischer, L., & Espejo, J. (2004). Mercadotecnia (Tercera ed.). Mc Graw Hill Interamericana.
- Fleitman, J. (2000). Negocios Exitosos. Mc Graw Hill.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). Fundamentos de Marketing (Sexta ed.). México, D.F.: Prentice Hall.
- Romero, R. (2005). Marketing (Tercera ed.). España: Editora Palmir E.I.R.L.
- Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2007). Fundamentos de Marketing (Treceava ed.). México D.F.: Mc Graw Hil.

MANUALES

- Asociación de Auditores Gubernamentales. (2010). Glosario de términos utilizados en el Control Gubernamental. En A. d. Gubernamentales, Compilación de Normas Técnicas y Legales para uso de Auditores Gubernamentales. San Fransisco de Quito.
- Gubernamentales, A. d. (2010). Glosario. En A. d. Gubernamentales, Compilación de Normas Técnicas y Legales para uso de Auditores Gubernamentales (pág. 31). San Fransisco de Quito.
- Guía Metodológica para la Auditoría de Gestión. (02 de diciembre de 2011). San Francisco de Quito, Pichincha, Ecuador.
- Manual de Auditoría de Gestión de la Contraloría General del Estado. (07 de diciembre de 2001). San Francisco de Quito, Pichincha, Ecuador.
- Manual de Auditoría Financiera Gubernamental. (07 de septiembre de 2001). San Francisco de Quito, Pichincha, Ecuador.
- Manual General de Auditoría Gubernamental. (19 de junio de 2003). San Francisco de Quito, Pichincha, Ecuador.
- Normas de Control Interno. (16 de noviembre de 2009). San Fransisco de Quito, Pichincha, Ecuador.



LEYES

Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (11 de mayo de 2009). Quito, Pichincha, Ecuador.

Ley Orgánica de Servicio Público, LOSEP. (06 de octubre de 2010). Quito, Pichincha, Ecuador .

REGLAMENTACIÓN DE LA ENTIDAD

Industrias Guapán. (2012). Reglamento Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos. Azogues, Cañar, Ecuador.

Reglamento Interno de Trabajo Compañía Industrias Guapán S.A. (04 de enero de 2008). Cuenca, Azuay, Ecuador.

REVISTAS

Ramos, C. (2008). ¡Competir para crecer! Horwath Castillo Miranda, 1.

SITIOS WEB

El Mercurio. (27 de 03 de 2013). www.elmercurio.com.ec. Obtenido de http://www.elmercurio.com.ec/374383-motivos-de-la-reciente-baja-venta-de-cemento/#.VgA3lNJ_Oko

Cemento Chimborazo. (05 de febrero de 2012). Cemento Chimborazo. Recuperado de <http://www.cementochimborazo.com/index.php/login?return=aHR0cDovL3d3dy5jZW1lbnRvY2hpbWJvcmlF6by5jb20vaW5kZXgucGhwP29wdGlvbj1jb21fcGhvY2Fkb3dubG9hZCZ2aWV3PWNhdGVnb3J5JmRvd25sb2FkPTE0NTM6bGlzdGFkby1kZS1wcmVjaW9zLWRLW1hdGVyaWFsZXMtZGUtY29uc3RydWNjaW9u>



González, M. (05 de agosto de 2002). GestioPolis. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/41/presupuesto.htm>

Industrias Guapán. (08 de abril de 2015). www.industriasguapan.com.ec. Recuperado de <http://www.industriasguapan.com.ec/la-empresa>

InstitutoEcuatoriano del Cemento y del Hormigón. (20 de mayo de 2015). www.inecyc.org.ec. Obtenido de <http://www.inecyc.org.ec/index.php/estadisticas-importaciones-historicos/tree-menu-2/anual-empresa>

Machicado, J. (26 de febrero de 2015). jorgemichacado.blogspot.com. Recuperado de <http://jorgemachicado.blogspot.com/2013/07/gar.html>

Santos, J. (26 de diciembre de 2010). ciclog.blogspot.com. Obtenido de <http://ciclog.blogspot.com/2010/12/plan-de-ventas.html>

Thompson, I. (10 de diciembre de 2005). Promonegocios. Recuperado de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mercado-definicion-concepto.html>

OTROS

Fernández, G. (2013). Apuntes de Clase. Cuenca, Azuay, Ecuador.

Peña, G. (2014). Apuntes de Clase. Cuenca, Azuay, Ecuador.



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DISEÑO DE TESIS

UNIVERSIDAD ESTATAL DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



DISEÑO DE TESIS

AUDITORÍA DE GESTIÓN APLICADA AL SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

AUTORES:

0105979744 DAYSI GABRIELA BACUILIMA BRITO.

0302204433 ANDREA CATALINA BERMEO CONTRERAS.

PROFESOR:

Ing. GENARO PEÑA.



1. SELECCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN:

1.1 SELECCIÓN DEL TEMA

La Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, ayudará al desarrollo adecuado de las actividades y funciones dentro del sistema, así como, promoverá un mejoramiento continuo en donde la administración y los trabajadores colaboren en cada una de las actividades para conseguir los objetivos y metas, promoviendo así el crecimiento de la entidad.

1.2 DELIMITACIÓN

Campo de acción: Auditoría de Gestión

Sistema: Ventas

Campo de aplicación: Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional UCEM C.E.M.”.

Tiempo: Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013.

El área geográfica a considerarse en la presente tesis es:

País: Ecuador.

Región: Sierra.

Provincia: Cañar.

Cantón: Azogues.

El presente tema de tesis queda determinado de la siguiente forma:

AUDITORÍA DE GESTIÓN APLICADA AL SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.



PERIODO: Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013.

2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN:

Lo que motivó a realizar la investigación, es que la Auditoría de Gestión a realizarse en el sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, nos permitirá poner en práctica los conocimientos adquiridos durante nuestra formación académica y a la vez ayudará a la entidad a conocer y corregir sus deficiencias de manera oportuna.

Además, el presente tema de tesis se justifica por la posibilidad que tiene para su realización, la administración de la entidad está dispuesta a proveer de toda la documentación necesaria e información adicional que la investigación lo amerite, así como, tenemos disponible los recursos: humanos, materiales, tecnológicos y el tiempo suficiente para su desarrollo, y sobre todo se tiene la voluntad para cumplir con el trabajo y lograr las metas planteadas.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO:

La descripción del objeto de estudio se encuentra detallada en el Capítulo I de la presente tesis.

4.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La inobservancia y desactualización de la reglamentación interna de la entidad, provoca fallas en el sistema de ventas, llevando a aplicar de forma incorrecta o incompleta la normativa existente.



4.1 LISTADO DE PROBLEMAS

- Los créditos que otorgan en el sistema, no están de acuerdo con la realidad de las políticas y reglamentos que tiene la entidad.
- Los créditos que otorga la entidad no son cubiertos el 100% con garantías bancarias.
- El marco de referencia vigente para el sistema de ventas de la entidad no responde a sus necesidades.

5.- DETERMINACIÓN DE LOS OBJETIVOS

5.1 OBJETIVO GENERAL:

- Evaluar la gestión en el sistema de ventas de la Planta Industrial Guapán de la compañía de economía mixta, “Unión Cementera Nacional, UCEM C.E.M.”, por el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre de 2013, a través de la aplicación de una Auditoría de Gestión.

5.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Obtener un conocimiento general de la entidad a ser auditada.
- Contar con la fundamentación teórica necesaria para el desarrollo de la auditoría.
- Aplicar la Auditoría de Gestión al sistema de ventas.

6.- ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

6.1 MARCO DE ANTECEDENTES

Para el desarrollo de nuestra tesis utilizaremos como guía los siguientes documentos:



AUDITORÍA DE GESTIÓN: Al proceso de Comercialización y Recuperación de Cartera, de la Compañía Industrias Guapán S.A., por el periodo comprendido entre el 01 de enero de 2012 y el 31 de diciembre de 2012.

AUTOR: Contraloría General del Estado.

TIEMPO: Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2012.

RESUMEN: Se realizó una Auditoría de Gestión al proceso de Comercialización y Recuperación de Cartera, de la Compañía Industrias Guapán S.A., por el periodo comprendido entre el 01 de enero de 2012 y el 31 de diciembre de 2012, con la finalidad de: determinar el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias vigentes relativas a la recuperación de cartera de la entidad.

EXAMEN ESPECIAL AL: “Proceso de comercialización” a la Compañía Industrias Guapán.

AUTOR: Eco. Fernando Morocho

TIEMPO: Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2010.

RESUMEN: Se realizó el examen especial al proceso de comercialización a la Compañía Industrias Guapán S.A. por el periodo comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre de 2010.

6.2 MARCO TEÓRICO:

DEFINICIÓN DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN

Es la acción fiscalizadora que se dirige a examinar y evaluar el control interno y la gestión, utilizando los recursos humanos de carácter multidisciplinario, el desempeño de una institución, ente contable, o la ejecución de programas y proyectos, con el fin de determinar si dicho desempeño, o ejecución, se está realizando, o se ha realizado, de acuerdo a principios y criterios de economía, efectividad y eficiencia. (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 6)



“Este tipo de auditoría examinará y evaluará los resultados originalmente esperados y medidos de acuerdo con los indicadores institucionales y de desempeño pertinentes” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 6)

PROCESO METODOLÓGICO

Para la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas, se utilizará el siguiente proceso:

PLANIFICACIÓN

“Esta primera fase de la Auditoría de Gestión aplicada al sistema de ventas está dirigida a obtener un conocimiento pleno del tema de la auditoría y evaluar su control interno. Está constituido de las siguientes fases” (Peña, 2014). :

DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

OBJETIVOS

- “Obtener y/o actualizar conocimientos sobre el sistema de ventas” (Peña, 2014).
- “Familiarizar al equipo de auditoría de las actividades sustantivas y adjetivas del sistema de ventas” (Peña, 2014).

RESULTADOS

- “Un reporte: este reporte recogerá el conocimiento acumulado del sistema ventas en cuanto a su planificación, funciones y personal



que labora. Este reporte será de uso exclusivo del equipo de auditoría y deberá ser aprobado por el supervisor” (Peña, 2014).

- “La estructuración del archivo de papeles de trabajo que manejará el flujo de información de documentos de la auditoría, clasificado en” (Peña, 2014):
 - “Archivo corriente: este archivo recogerá todos los papeles de trabajo relacionados con la auditoría específica de un período” (Peña, 2014).
 - Archivo permanente: este archivo contendrá toda la información que es válida en el tiempo y no se refiere exclusivamente a un solo período. Este archivo deberá suministrar al equipo de auditoría la mayor parte de información sobre la entidad para llevar a cabo una auditoría eficaz y objetiva (Peña, 2014).
- “El programa de planificación específica” (Peña, 2014).

PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA

OBJETIVOS

- “Evaluar el sistema de control interno del sistema de ventas” (Peña, 2014).
- “Evaluar y calificar el riesgo de auditoría” (Peña, 2014).
- “Identificar las áreas críticas para ser examinadas” (Peña, 2014).
- “Establecer el enfoque de la auditoría” (Peña, 2014).

RESULTADOS

- “Un informe de la evaluación del control interno que debe ser implementado por la entidad con el asesoramiento del equipo de trabajo, lo que permitirá manejar su efectividad” (Peña, 2014).



- “La matriz de calificación del riesgo, esta matriz evaluará el riesgo: inherente y de control en los niveles: alto, medio, bajo y mínimo” (Peña, 2014).
 - “El enfoque de auditoría que determinará el tipo de pruebas a realizar: sustantivas, de cumplimiento o de doble entrada” (Peña, 2014).
- “Papeles de trabajo” (Peña, 2014).
- “El informe de control interno” (Peña, 2014).
- “El programa de la ejecución” (Peña, 2014).

EJECUCIÓN

“Esta fase estará orientada a la aplicación de las pruebas y procedimientos de auditoría para establecer la: eficacia, eficiencia y economía. Así como, el desarrollo de hallazgos” (Peña, 2014).

OBJETIVOS

- “Aplicar pruebas y procedimientos de conformidad con el enfoque” (Peña, 2014).
- “Evaluar la eficacia, eficiencia y economía del sistema de ventas” (Peña, 2014).
- “Identificar y desarrollar los hallazgos de auditoría” (Peña, 2014).

RESULTADOS

- Los hallazgos en la auditoría, se definen como: “Asuntos que llaman la atención del auditor y que en su opinión, deben comunicarse a la entidad”. (Manual de Auditoría Financiera Gubernamental, 2001, pág. 342)
 - Elementos del hallazgo:



- **Condición:** “Se refiere a la situación actual encontrada por el auditor al examinar una área, actividad, función u operación, entendida como “**lo que es**”” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 113).
- **Criterio:** “Comprende la concepción de “**lo que debe ser**”, con lo cual el auditor mide la condición del hecho o situación” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 113).
- **Efecto:** “Es el resultado adverso o potencial de la condición encontrada, generalmente representa la pérdida en términos monetarios originados por el incumplimiento para el logro de la meta, fines y objetivos institucionales” (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 113).
- **Causa:** Es la razón básica (o las razones) por lo cual ocurrió la condición, o también el motivo del incumplimiento del criterio de la norma. Su identificación requiere de la habilidad y el buen juicio del auditor y, es indispensable para el desarrollo de una recomendación constructiva que prevenga la recurrencia de la condición. (Manual General de Auditoría Gubernamental, 2003, pág. 113)

COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

En esta fase se comunican los resultados y se finaliza la Auditoría de Gestión.



OBJETIVOS

- “Dar a conocer los resultados totales de la auditoría” (Peña, 2014).
- “Terminar las labores de la auditoría” (Peña, 2014).
- “Entregar el informe” (Peña, 2014).

RESULTADOS

- El informe, que para su entrega final debe seguir el siguiente proceso:
 - “Consolidar y redactar el borrador del informe” (Peña, 2014).
 - “Someterlo a conocimiento y observación en una conferencia final” (Peña, 2014).
 - “Preparar la redacción final” (Peña, 2014).
 - “Entregar el informe” (Peña, 2014).

6.3 MARCO CONCEPTUAL

Auditoría: Revisión de las actividades de una organización y de las operaciones para asegurar que estas están siendo ejecutadas o están funcionando de acuerdo con los objetivos, el presupuesto, las reglas y las normas. El objetivo de esta revisión, es identificar en intervalos regulares, desviaciones que pudieran necesitar una acción correctiva. (Asociación de Auditores Gubernamentales, 2010, pág. 19)

Eficacia: “La medida en que se logran los objetivos, y la relación entre los resultado pretendidos y los resultados reales de una actividad” (Gubernamentales, 2010, pág. 29).

Eficiencia: “Relación entre el producto expresado en bienes, servicios u otros resultados y los recursos utilizados para producirlos” (Gubernamentales, 2010, pág. 29).



Economía: “Consiste en reducir al mínimo el costo de los recursos utilizados para desempeñar una actividad a un nivel de calidad apropiado” (Gubernamentales, 2010, pág. 29).

Gestión: Realización de diligencias o desarrollo de funciones conducentes al logro de los objetivos y metas de un negocio o entidad. Procesos creativos que generan valor, participación, compromiso, aprendizaje continuo, con el fin de alcanzar objetivos concretos de calidad, optimizando la asignación de recursos. (Asociación de Auditores Gubernamentales, 2010, pág. 71)

7.- PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN:

- ¿Se cumplen con los objetivos del sistema de ventas?
- ¿La normativa correspondiente al sistema de ventas, responde a sus necesidades?
- ¿Se da cumplimiento a la reglamentación de la entidad?

8.- CONSTRUCCION DE VARIABLES E INDICADORES

Concepto	Variables	Indicadores
VENTAS	Eficiencia	$\text{EFICIENCIA} = \frac{\text{Ventas Reales en USD}}{\text{Ventas Presupuestadas en USD}} * 100$
		$\text{EFICIENCIA} = \frac{\text{Ventas Reales en unidades}}{\text{Ventas Presupuestadas en unidades}} * 100$
	Eficacia	$\text{EFICACIA} = \frac{\text{Utilidad Neta en USD}}{\text{Utilidad Presupuestada en USD}} * 100$
	Economía	$\text{ECONOMÍA} = \frac{\text{Costos de Ventas USD}}{\text{Costos de Ventas Presupuestada en USD}} * 100$



	Efectividad	EFFECTIVIDAD = Nivel de satisfacción.
--	--------------------	---------------------------------------

9.- DISEÑO METODOLÓGICO:

- a) **Tipo de investigación:** El tipo de investigación que emplearemos para el desarrollo de esta tesis será la investigación aplicada, debido a que a partir de la revisión de una literatura, vamos a aplicar los conocimientos que tenemos y obtengamos.
- b) **Método de la investigación:** El método de investigación que adoptaremos será el enfoque cuantitativo, debido a que analizaremos al sistema ventas de la planta Industrial Guapán, mediante indicadores de gestión con los cuales evaluaremos el cumplimiento de los objetivos de la entidad y mediante un cuestionario de control interno, evaluaremos el control ejercido por los trabajadores de la entidad. A partir de estos métodos emitiremos una opinión basada en la información analizada.

10.- ESQUEMA TENTATIVO DE LA INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”.

- HISTORIA DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN.
- MISIÓN.
- VISIÓN.
- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN.
- FODA DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN.
- ACTIVIDADES.



- PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN.
- DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN.
- CEMENTO PORTLAND PUZOLÁNICO TIPO IP.
- HORMIGÓN.
- PLAN ESTRATÉGICO.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

- BASES CONCEPTUALES DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN.
- DEFINICIÓN.
- OBJETIVOS.
- ALCANCE.
- ENFOQUE.
- HERRAMIENTAS DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN.
- EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO.
- CONTROL INTERNO.
- COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO.
- MÉTODOS DE EVALUACIÓN.
- RIESGOS DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN.
- MUESTREO EN LA AUDITORÍA DE GESTIÓN.
- EVIDENCIAS SUFICIENTES Y COMPETENTES.
- TÉCNICAS DE AUDITORÍA.
- PAPELES DE TRABAJO.
- INDICADORES.
- PROCESO METODOLÓGICO DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN.
- PLANIFICACIÓN.
- DIAGNÓSTICO PRELIMINAR.
- PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA.
- EJECUCIÓN.



- COMUNICACIÓN DE RESULTADOS.

CAPÍTULO III

DESARROLLO PRÁCTICO DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN APLICADA AL SISTEMA DE VENTAS DE LA PLANTA INDUSTRIAL GUAPÁN DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA, “UNIÓN CEMENTERA NACIONAL, UCEM C.E.M.”, PARA EL PERIODO 2013.

- DIAGNÓSTICO PRELIMINAR.
 - ORDEN DE TRABAJO.
 - PLAN GLOBAL DE LA AUDITORÍA.
 - PROGRAMA DEL DIAGNÓSTICO PRELIMINAR.
 - REPORTE DEL DIAGNÓSTICO PRELIMINAR.
- PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA.
 - PROGRAMA DE LA PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA.
 - INFORME DE CONTROL INTERNO.
 - PROGRAMA DE LA EJECUCIÓN.
- EJECUCIÓN.
- INFORME FINAL.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- CONCLUSIONES.
- RECOMENDACIONES.

CAPÍTULO V

- ANEXOS.



11.- CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MES I				MES II				MES III				MES IV				MES V				MES VI				MES VII				MES VIII							
	Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio							
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Selección y delimitación del tema de investigación.																																				
2. Justificación de la investigación.																																				
3. Breve descripción del objeto de estudio.																																				
4. Formulación del problema.																																				
5. Determinación de los objetivos.																																				
6. Elaboración del marco teórico de referencia.																																				
7. Preguntas de investigación.																																				
8. Construcción de variables e indicadores.																																				
9. Diseño metodológico.																																				



12.- PRESUPUESTO REFERENCIAL

Detalle de gastos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Valor Total
Transporte y movilización para el levantamiento de información.	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	10,00	10,00	10,00	130,00
Copias a color.	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	10,00	20,00	50,00	90,00
Internet.	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	5,00	5,00	70,00
Hojas de Papel Bond.	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,50	3,50	3,50	20,50
Esferos.	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	3,00
Impresiones.	10,00	10,00	10,00	10,00	0,00	0,00	10,00	100,00	150,00
Pendrive.	8,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,00	0,00	0,00	13,00
Empastado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00
Imprevistos	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	40,00
Total	58,00	49,00	49,00	49,00	39,00	44,50	54,50	273,50	616,50



13.- BIBLIOGRAFÍA

MANUALES DE CONSULTA

Asociación de Auditores Gubernamentales. (2010). Glosario de terminos utilizados en el Control Gubernamental. En A. d. Gubernamentales, Compilación de Normas Técnicas y Legales para uso de Auditores Gubernamentales. San Fransisco de Quito.

Asociación de Auditores, G. (2010). Glosario. En A. d. Gubernamentales, Compilación de Normas Técnicas y Legales para uno de Auditores Gubernamentales. San Fransisco de Quito.

Manual General de Auditoría Gubernamental. (19 de junio de 2003). San Francisco de Quito, Pichincha, Ecuador.

OTROS

Peña, G. (2014). Apuntes de Clase. Cuenca, Azuay, Ecuador.