ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Instituto de Ciencias Matemáticas

Ingeniería en Auditoría y Control de Gestión

"ANÁLISIS TÉCNICO DE LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE UNA PYME COMERCIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO 2007"

TESIS DE GRADO

SEMINARIOS DE GRADUACIÓN: AUDITORÍA FINANCIERA – AUDITORÍA TRIBUTARÍA

Previo a la obtención del título de:

AUDITOR – CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

Presentado por:

MARÍA DEL CARMEN VILEMA ESCUDERO

Guayaquil – Ecuador

2007

AGRADECIMIENTO

A todas las personas que colaboraron en la realización de esta obra, en especial a mis Padres por contar con su apoyo incondicional, al Instituto de Ciencias Matemáticas y a mi Directora de Tesis Ing. María Nela Pastuizaca.

DEDICATORIA

A DIOS

A MIS PADRES

A MIS HERMANOS

A MARCO BENALCAZAR

Y AMIGOS DE LA ESPOL

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Ing. Washington Armas PRESIDENTE DEL TRIBUNAL	Ing. María Nela Pastuizaca DIRECTOR DE TESIS
Econ. Lorena Bernabé VOCAL	Ing. Pablo Álvarez VOCAL
Econ. Harold Álava INSTRUCTOR SEMINARIO DE AUDITORÍA TRIBUTARIA (CODIRECTOR)	Ing. Roberto Merchán INSTRUCTOR SEMINARIO DE AUDITORÍA FINANCIERA (CODIRECTOR)

DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de esta tesis de grado, me corresponde exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL"

(Reglamento de graduación de la ESPOL).

María del Carmen Vilema Escudero.

RESUMEN

El presente trabajo contiene el ANALISIS TÉCNICO DE LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE UNA PYME COMERCIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO 2007, por medio de la observación y constatación física se realizará la verificación de los procesos de compra y venta correspondiente al primer trimestre del 2007 con el fin de que se cumpla las políticas de la empresa.

En el primer capítulo, se muestra varios conceptos que antes de la revisión son necesarios conocer para un mayor entendimiento de las PYMES en general.

En el segundo capítulo. Se presenta el marco teórico en lo que consistirá el Análisis Técnico.

En el tercer capitulo se muestra la metodología de ejecución del Análisis Técnico de los Procesos como son las visitas de observación, revisión de papeles de trabajo, el desarrollo de la investigación y el análisis estadístico.

En el cuarto capítulo se desarrolla el Análisis Técnico de los procesos de Compra y Venta, por lo que se comienza con la descripción de la empresa, evaluación de los procesos y la verificación de los mismos

Finalmente se emiten las recomendaciones y conclusiones.

ÍNDICE GENERAL

Pág.

II MARCO TEÓRICO

III. METODOLOGÍA

IV CASO PRÁCTICO

ABREVIATURAS

CPA	Contador Público Autorizado.
FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.
gl.	Grados de Libertad.
PIB	Producto Interno Bruto.
PYMES	Pequeñas y medianas empresas.
Sig. Bilateral	Significancia Bilateral.
t	Valor del Estadístico.

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE GRÁFICOS

INTRODUCCIÓN

En Ecuador, las PYMES representan el 80% del PIB, emplean el 70% de la fuerza laboral, siendo para nuestro país el sector que ofrece un alto porcentaje de empleo por lo que en este trabajo presentamos algunos de los resultados sobre las características y necesidades de las empresas Pymes, se comentará brevemente los aspectos metodológicos más relevantes de las Pymes.

La idea de este trabajo busca el entendimiento intelectual de los directivos de la empresa de que es necesario llevar un mejor control en sus procesos ya que para llevar a cabo una mejoría, es necesario que se comprenda cuales son los factores que contribuyen.

Es por esto que al desarrollar el tema "ANALISIS TÉCNICO DE LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE UNA PYME COMERCIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO 2007", el principal objetivo es verificar que se estén realizando estos procesos de acuerdo a las políticas de la empresa. En este estudio se podrá detectar problemas de control en los procesos de compra y venta y mostrar la necesidad de mejora en los mismos.

CAPÍTULO I

LAS EMPRESAS PYMES

En este capítulo daremos a conocer la definición de las PYMES, su importancia y el desarrollo de las PYMES en el Ecuador.

1.1 Definición de las PYMES

A las PYMES se las define como un conjunto de pequeñas y medianas empresas que se miden de acuerdo al volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos. Así también se toma como referencia el criterio económico y el nivel tecnológico.

Las PYMES pueden dedicarse a actividades diversas, entre las cuales se pueden mencionar:

- ✓ **Agricultura, caza, pesca.**

- **Exploración de minas y cantera.**
- **Industrias manufactureras.**
- **Construcción.**
- **Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.**
- **Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.**
- **Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.**
- **Servicios comunales, sociales y personales.**

Se las considera como una organización económica donde se combinan los factores productivos (naturaleza, trabajo y capital) para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

1.2 Importancia de las PYMES

La importancia de las PYMES en la economía del Ecuador se basa en:

- **Asegura el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, lo cual se lo considera necesario para el correcto funcionamiento del mercado laboral.**

- ✓ **Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.**
- ✓ **Reducen las relaciones sociales a términos personales mas estrechos entre el empleador y el empleado, en general, sus orígenes son unidades familiares.**
- ✓ **Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.**

1.3 El Desarrollo de las PYMES en el Ecuador

La creación de las PYMES se desarrolla en base a una idea, que se da como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio. Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto, los factores son:

- ✓ **Repetición de experiencias ajenas.**
- ✓ **Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto porcentaje de crecimiento.**
- ✓ **Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.**

- ✓ **La experiencia del futuro empresario, que ha sido trabajador o directivo de otro negocio y que pretende independizarse.**

1.3.1 Organización Jurídica de las PYMES

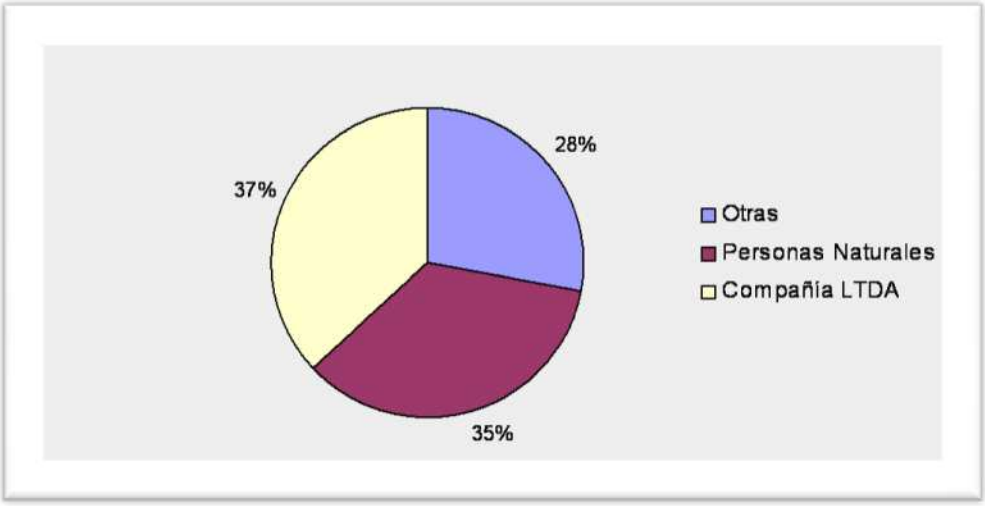


Gráfico I.I **Organización Jurídica**

Fuente: **Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad;**

El diagnóstico señala que en la organización jurídica de la pequeña y mediana empresa prevalecen las compañías limitadas (37.3%) y que tienen un peso muy significativo aquellas que operan como personas naturales (35.2%), de lo cual se concluye que en la conformación del capital de la pequeña industria, se mantiene todavía una estructura cerrada o de tipo familiar.

1.3.2 Contabilidad de las PYMES

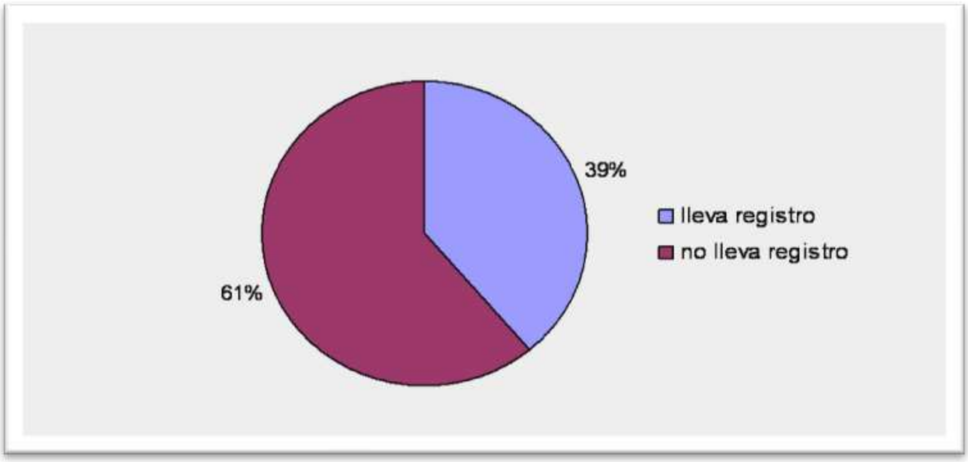


Gráfico I.II **Contabilidad**

Fuente: **Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad;**

En relación con la teneduría de libros contables por parte de las Pymes, apenas el 39% de las mismas llevan registros, mientras que el 61% restante no lo hace. Además de este hecho, cabe indicar que del 39% que los lleva, el 87% lo hace por cuenta propia y el 13% lo hace por cuanto es un requerimiento legal para la realización de sus actividades normales. Este hecho indica que no existe una política contable suficientemente específica para este tipo de empresas.

1.3.3 Empleo Generado por las PYMES

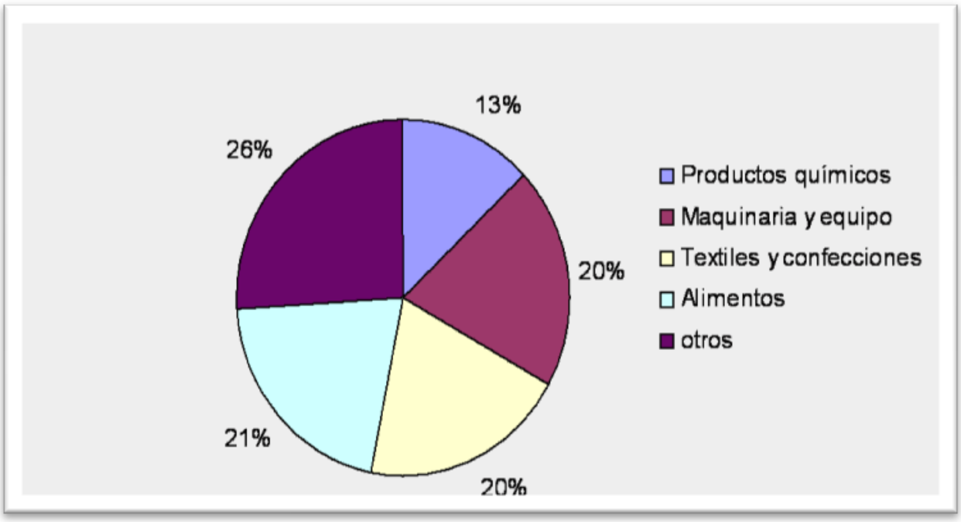


Gráfico I.III **Empleo**

Fuente**: Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad; República del Ecuador**

Con respecto al empleo, los sectores de alimentos (20.7%), textil y confecciones (20.3%), maquinaria y equipo (19.9%) y productos químicos (13.3%), generan el 74% de plazas de trabajo de las Pymes. A través del diagnóstico, se ha podido determinar que el promedio de empleo es de 19 personas por empresa y que las mujeres representan el 33% del total de ocupados.

1.3.4 Mercado de las PYMES

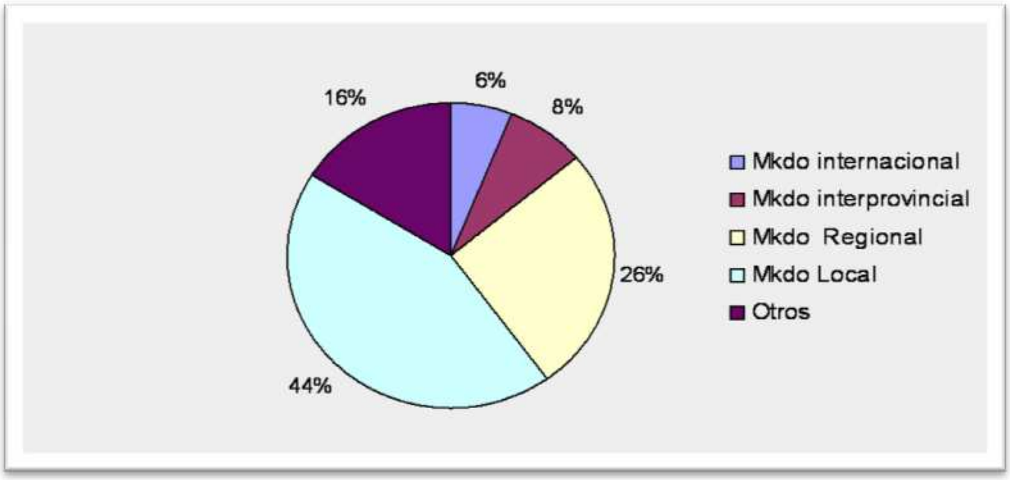


Gráfico I.IV **Mercado**

Fuente: **Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad; República del Ecuador**

En cuanto al mercado, para el 44% de las empresas el mercado es básicamente local (su ciudad) mientras que para el 26% sería de alcance regional (ciudad, provincia de origen y provincias circunvecinas). El 8% habría extendido su radio de acción a otras provincias (interprovincial) y solamente el 6% estaría sosteniendo el flujo exportable.

Las Pymes no exportan actualmente de manera creciente y sostenida, debido a que tienen ciertas dificultades para hacerlo: capacidad insuficiente para atender grandes volúmenes, desconocimiento de los requisitos nacionales e

internacionales, precios no competitivos, limitaciones en calidad y trabas arancelarias y no arancelarias que imponen otros países.

1.3.5 Capacitación de las PYMES

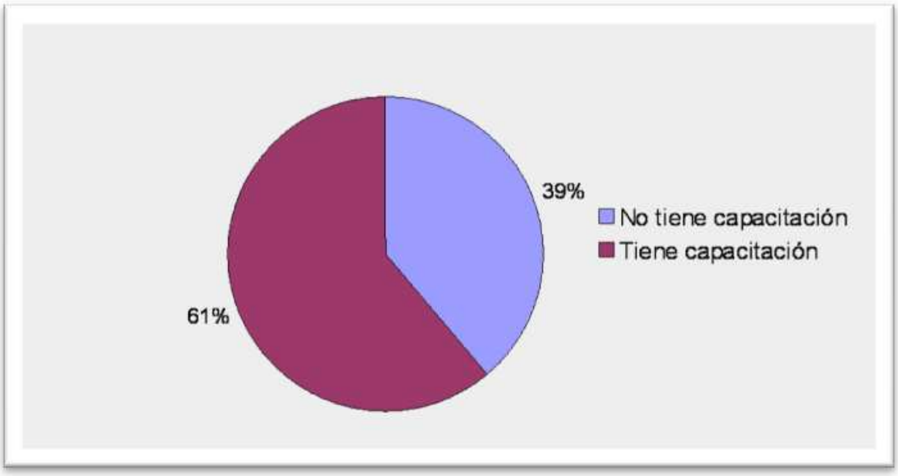


Gráfico I.V **Capacitación**

Fuente: **Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad; República del Ecuador**

La capacitación dentro de las Pymes representa un valor considerable, aunque no satisfactorio porcentaje del 60.8%, lo cual implica que existe un 39.2% de las mismas que aún no consideran la importancia de la capacitación de su personal.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Diagnóstico Situacional sobre la Investigación

Que la mayor parte de empresas pymes tengan definido su misión y sus metas, y que las estén comunicando a todos sus empleados, significa que estaría ocurriendo un cambio importante en el carácter de las organizaciones y en sus formas de gestión. Podrían entenderse también como consecuencia de los esfuerzos que se vienen realizando en materia de formación, capacitación y orientación de sus líderes. Significaría que, no obstante su carácter eminentemente familiar, se empieza a constituir en una estructura organizativa para la toma de decisiones, para establecer las relaciones con sus clientes y trabajadores, para coordinar funciones y actividades. Se podría interpretar que en las PYMES se comienza a practicar la gestión estratégica, presumiblemente con mayor énfasis en aquellas empresas constituidas como sociedades anónimas y compañías limitadas.

Actualmente en la empresa no ocurre ese cambio, todavía sigue siendo una pequeña empresa que no cuenta con un sistema financiero a pesar de llevar en el mercado laboral 15 años. Esta empresa se limita a contratar el servicio profesional de un Contador para llevar independientemente la contabilidad, no llevan un control de sus inventarios sistematizado, no cuenta con un control interno.

2.2 Delimitaciones del Estudio

Luego de haber descrito la problemática del estudio, la investigación se ha delimitado en los siguientes aspectos:

- ✓ **El ámbito en el cual se desarrolla la investigación comprenderá en el Análisis Técnico de los Procesos de Compra y venta.**
- ✓ **El período de estudio, abarca del 1 de Enero de 2007 al 31 de Marzo del 2007.**

2.3 Importancia del Análisis Técnico

El Análisis Técnico de los procesos de Compra y Venta juega un papel fundamental para la empresa, ya que nunca se había realizado un estudio similar, la cual cuenta como principal componente el Control Interno de los Procesos. En la actualidad se deben utilizar auditorias integrales que permiten un diagnóstico certero, oportuno para las empresas en su totalidad.

2.4 Objetivos del Análisis Técnico

El Análisis Técnico pretende establecer un control a partir de los procesos de compra y venta, con el propósito de determinar la eficiencia y eficacia de los mismos, verificando si se logran sus objetivos.

Objetivos.

- ✓ **Verificar si se esta cumpliendo con las políticas de la empresa en los procesos de compra y venta.**
- ✓ **Propiciar que la alta gerencia al tener los resultados de la revisión adopte implementar un Sistema Informático para su mejor control.**

2.5 Alcance del Análisis Técnico

- ✓ **Velar por el cumplimiento de las políticas de la empresa en los procesos de compra y venta.**
- ✓ **Propiciar que la alta gerencia dedique su tiempo a funciones que por su naturaleza son indelegables.**
- ✓ **Dirigir la revisión con eficiencia y eficacia con la meta de elevar el cambio en la alta gerencia para implementar un sistema contable.**

2.6 Justificación e Importancia de la Investigación

Justificación

En lo referente al desarrollo de este trabajo, se llevará a cabo tomando en consideración la importancia que tiene el control de las compras y ventas, por lo cual teniendo en cuenta dicha problemática éste estudio busca determinar técnicamente que no solo se necesita una revisión de estos dos procesos sino una revisión total de la Empresa.

Importancia

La presente investigación, tiene por finalidad constituirse en un aporte importante en la gestión que se lleva a cabo a nivel de la Alta Gerencia; por lo tanto se presenta aportes importantes y de aplicabilidad en la Empresa.

2.7 Conceptos Básicos

- Análisis FODA: **El análisis FODA consta de dos partes: una interna y otra externa. La parte interna tiene que ver con las fortalezas y las debilidades de la empresa, aspectos sobre los cuales la empresa tiene algún grado de control.**

- Prueba de Aceptación y Rechazo: **En las Pruebas de Aceptación y Rechazo para seleccionar la muestra se utilizará una Tabla Estándar elaborada con lineamientos estadounidenses, no se trata de cuantificar los componentes del riesgo de muestreo (riesgo de aceptación incorrecta y porcentaje máximo aceptable de desvío) de una manera**

formal; no obstante se considerará el riesgo de muestro sobre la base de su juicio y experiencia del auditor.

- Unidad de Muestreo: **Normalmente se define a la unidad de muestreo como cada uno de los elementos individuales que forman el universo, que pueden ser: documentos, asientos, partidas u otros elementos. La determinación de la unidad de muestreo se debe hacer de acuerdo con el objetivo de auditoria y la definición del error.**

- Error Esperado: **Mide el grado de precisión con que el promedio, porcentaje o estadística basado en la muestra se aproxima al resultado que se habría obtenido si se hubiera entrevistado a toda la población bajo las mismas condiciones.**

- Intervalo de Confianza: **Un intervalo de confianza es un rango de valores (calculado en una muestra) en el cual se encuentra el verdadero valor del parámetro, con una probabilidad determinada.**

- Pruebas de Hipótesis: **Una prueba de hipótesis estadística es una conjetura de una o más poblaciones. La definición de prueba de hipótesis estadística es que cuantifica el proceso de toma de decisiones.**

- Histograma de Frecuencias: **Es una gráfica del conjunto de datos compuesta de una serie de rectángulos, cada uno con un ancho proporcional a la amplitud de cada intervalo de clase y altura proporcional al número de elementos que entran en la clase. Si los intervalos fueran de distintas amplitudes, la superficie de cada rectángulo debe ser proporcional a la frecuencia absoluta simple.**

CAPITULO III

METODOLOGÍA

En este capitulo se detallará la metodología a seguir en el desarrollo del Análisis Técnico de los Procesos de Compra y Venta, a lo largo del capítulo se verifica el cumplimiento de los objetivos propuestos.

3.1 Metodología del Análisis Técnico de los Procesos de Compra y Venta

3.1.1 Visita de Observación

En esta etapa se realizara la visita a la empresa y solicitar la información necesaria para realizar la investigación.

3.1.2 Revisión de Papeles de Trabajo

Se realizará una revisión, constatación física de las facturas, notas de venta de la empresa como también de las facturas emitidas por sus proveedores para poder obtener una recopilación de información.

3.2 Desarrollo de la Investigación

Revisar la información recopilada, verificar que las facturas y notas de venta cumplan con los requisitos exigidos por el SRI, detectar el FODA de los procesos de compra y venta, realizar una Prueba de Aceptación y Rechazo para el Proceso de Compras y Pruebas Estadísticas para el proceso de Ventas

3.2.1 FODA

Con este análisis se pretende Detectar las fuerzas y debilidades, así como, las oportunidades y amenazas en los procesos de compra y venta de la empresa.

- ✓ FORTALEZAS: **Son las características distintivas de la empresa que permiten posicionarse en forma favorable en el mercado.**

- ✓ OPORTUNIDADES: **Son aspectos a explotar por parte de la empresa para obtener beneficios potenciales de una misma línea.**
- ✓ DEBILIDADES: **Son aspectos que hacen vulnerables a la empresa en el mercado y la posicionan en desventaja competitiva.**
- ✓ AMENAZAS: **Son aspectos que en cualquier momento se pueden presentar, y de hacerlo ponen en riesgo el posicionamiento competitivo y/o el logro de los objetivos de negocio.**

3.2.2 Intervalos de Confianza

En los Intervalos de Confianza se determinará:

- ✓ **La media de la población del Total de Facturas y Notas de Ventas del mes de marzo emitidas por el almacén principal y sucursal se encuentre entre este intervalo y,**
- ✓ **La proporción de las facturas que no cumplen el proceso de compras se encuentre en el intervalo de confianza para proporciones**

3.2.3 Prueba de Hipótesis con respecto a la Media

La Prueba de Hipótesis se realizará al proceso de Ventas para determinar que se haya alcanzado el objetivo de la empresa incrementar sus ventas para el mes de marzo. Por lo que el análisis se realizará en el Programa Estadístico SPSS.

3.2.3 Pruebas de Aceptación y Rechazo

El auditor debe tratar de evitar la introducción de prejuicios en la muestra seleccionada. La Prueba de Aceptación y Rechazo confía en el criterio del auditor. Sin embargo, es importante que el auditor no sea influenciado por la conveniencia o inconveniencia de comprobar algunas partidas en particular.

En nuestro estudio se realizará al proceso de compras por lo que se determinará una muestra basada en una tabla estándar utilizada por los auditores de los cuales se escogerá una muestra que permitirá revisar las facturas de dichos proveedores para verificar que cumpla con los requisitos de este procedimiento como son firmas de aprobación de compras, documentos de pago, etc.

3.2.4 Histogramas de Frecuencias

Estos histogramas ayudarán en el proyecto a determinar los porcentajes de ventas por cada uno de los meses tanto del almacén principal y la sucursal, así como también el porcentaje que se compró a cada proveedor en el primer trimestre.

CAPITULO IV

CASO PRÁCTICO

En este capitulo se detalla el desarrollo del Análisis de los Procesos de Compra y Venta a una empresa PYME comercial dedicada a la venta de ropa interior.

4.1 Descripción de la Empresa

La empresa se dedica a la compra y venta de ropa confeccionada con 15 años en el mercado del comercio.

Almacenes "VILTEX" cuenta con su matriz y una sucursal, esta pequeña empresa es una PYME Familiar, cuenta con 10 empleados, de los cuales 6 laboran en la Matriz y 4 en la sucursal.

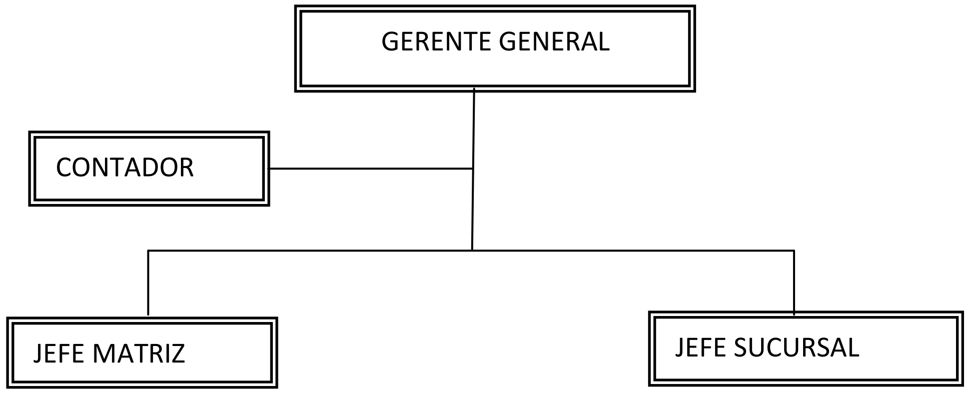
Misión:

Brindar al cliente un servicio de calidad, ofreciendo prendas modernas y variedad de diseños, instalaciones adecuadas y un buen servicio al cliente.

Visión:

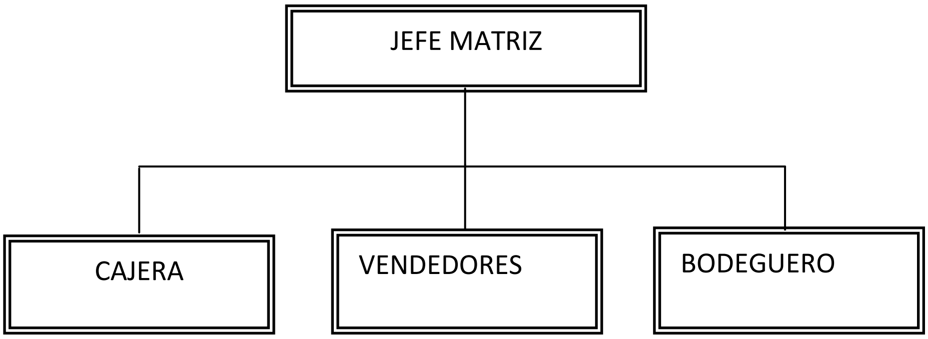
Ser reconocida como una empresa líder en el mercado comercial, por su buena atención y por la calidad de prendas que se ofrece al público

Organigrama de la Empresa



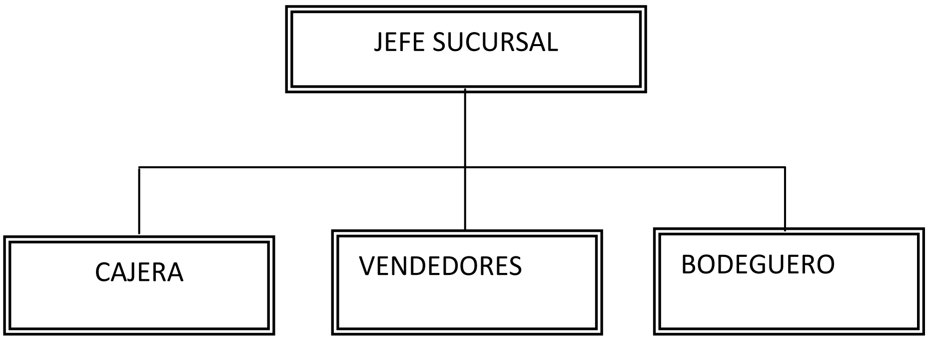
Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

Organigrama Matriz



Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

Organigrama Sucursal



Objetivos de la Empresa

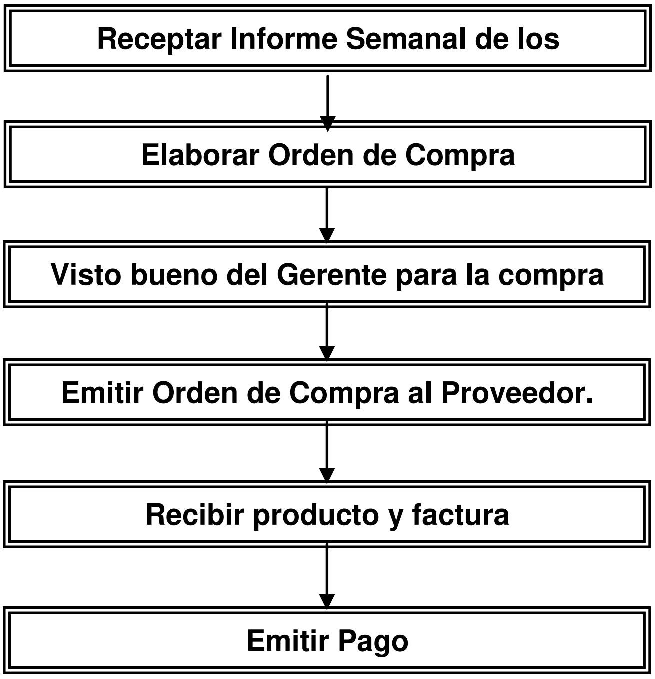
VILTEX S.A. tiene establecido los siguientes objetivos:

- **Satisfacer las necesidades de los clientes.**
- **Ofrecer prendas interiores de calidad a un precio justo.**
- **Ofrecer un buen servicio al cliente.**
- **Brindar al cliente instalaciones de su agrado.**
- **Mantener un ambiente de compañerismo entre los empleados, para de esta manera lograr las metas propuestas.**

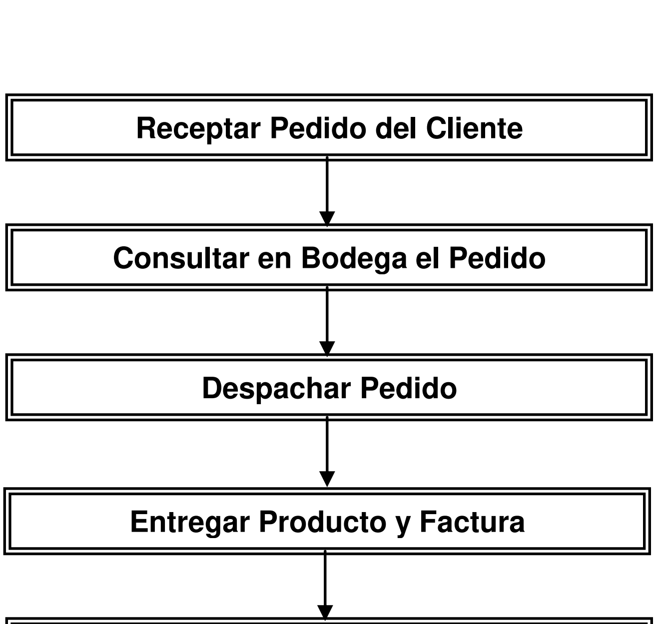
4.2 Evaluación de Procesos

4.2.1 Diagrama de Flujo de Procesos

COMPRAS:



VENTAS:



4.2.2 Análisis FODA (Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

Se describe el análisis por cada proceso:

Compras

Fortaleza
Proveedores seleccionados por la calidad de sus productos.
Oportunidad
Existen buenas relaciones con los proveedores por lo cual el crédito se puede extender.
Debilidad
Informe de Inventarios errados.
Amenaza
Exceso en compras de prendas por temporada.

Ventas

Fortaleza
El Propietario del Negocio esta vigilando todos los días.
Oportunidad
Variedad de prendas en diseños y precios
Debilidad

Que el personal no esta 100% capacitado
Amenaza
Alta Competencia en el mercado

4.3 Análisis del Proceso de Compras

En este análisis se pretende medir el nivel de confianza que se podrá depositar en este rubro a través de una prueba de aceptación rechazo la misma que tiene como fin probar la validez de los controles que se hacen en esta cuenta.

4.3.1 Prueba de Aceptación- Rechazo

Para la realización de esta prueba se utiliza el criterio del auditor por lo que se requiere un nivel alto de satisfacción de auditoria sobre el procedimiento de autorización de compras. No se tolerará ninguna excepción, es decir no se tolerará ninguna compra en la que no se haya observado correctamente el procedimiento de autorización de compras. Se considera que una compra es significativa cuando es superior a $100.00, las mismas que corresponderán a la compra de dicha cantidad de un proveedor en el primer trimestre del 2007.

Para la realización de esta prueba se utilizará una de las tablas estándares utilizadas por los Auditores, esta tabla de Aceptación y Rechazo esta elaborada con lineamientos de leyes estadounidenses que permitirá determinar cuantas facturas se deben revisar para lograr el objetivo.

Tabla IV.I

Prueba de Aceptación y Rechazo

EXCEPCIÓN / NIVEL DE SATISFACCIÓN	0	1	2
BAJO	**25**	**45**	**65**
MODERADO	**40**	**65**	**90**
ALTO	**55**	**86**	**115**

Fuente: **Seminario de Graduación Auditor – CPA**

Para seleccionar la muestra se procedió primero a eliminar aquellos proveedores que en el primer trimestre se compró un valor menor a $100, por lo que con los valores de los proveedores restantes se procedió a realizar un Análisis de Datos en Excel para determinar una muestra aleatoria.

Tabla IV.II

Lista de Proveedores (Muestra Aleatoria)

PROVEEDOR	ENERO	FEBRERO	MARZO	**TOTAL**
ALFONSO CARRASCO IGUASNIA	465.02	570.14	1,406.05	2,441.21
BOLIVAR G. CASTRO JACOME	912.32	0.00	1,697.38	2,609.70
COMERCIAL "3-B" S.A.	683.82	2,258.75	1,436.57	4,379.13
ISIDRO LOPEZ BAYAS	1,561.00	2,114.00	450.00	4,125.00
JORGE ENRIQUE NUÑEZ FIALLOS	391.65	536.26	2,339.02	3,266.93
JUEN EDWIN RAMIRO PAREDES	389.76	1,558.48	1,547.28	3,495.52
MARCIA TERESA ROBLES SANTOS	343.20	0.00	335.00	678.20
PASAMANERIA S.A.	1,111.72	0.00	726.21	1,837.93
SEGUNDO MARIO VILEMA	272.80	290.00	360.00	922.80
TECNORIZO S.A.	5,215.17	665.28	2,156.03	8,036.48
TEXTIL SAN PEDRO S.A.	303.69	0.00	575.23	878.92
LAURA CECILIA TIERRA CARRASCO	0.00	264.32	1,281.94	1,546.26
LUIS A. VILLAGRAN AVENDAÑO	0.00	1,785.15	1,718.29	3,503.44
MARIA TERESA VALDEZ SALTOS	0.00	539.27	0.00	539.27
TEXTILES EL RAYO CIA. LTDA.	0.00	436.42	2,350.60	2,787.02
LAUTARO L. AREVALO GARCES	0.00	0.00	990.70	990.70
PAT PRIMO ECUADOR S.A.	0.00	0.00	1,243.00	1,243.20
PEPE RAMIRO LOPEZ MORA	315.16	0.00	1,107.60	1,422.76

Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

La revisión se hizo a las 55 facturas tomadas al azar de las compras del primer trimestre del 2007, en las que se pudo observar que dos facturas correspondientes al mes de marzo no están correctamente aprobadas.

La Fac. N0. 6895 de la Empresa Comercial 3B no cuenta con la debida autorización, en la orden de compra no se evidenció la firma del Gerente.

En la Fac. N0. 9041 de la Empresa Textiles El Rayo se encontró la aprobación de Gerencia pero revisando los inventarios se evidenció que hay stock suficiente de esta mercadería, esto se debe a que se realizó esta compra para aprovechar un descuento por temporada escolar.

En la Prueba de Aceptación y Rechazo no se permitirá ninguna excepción en los procesos de compras por lo que se rechaza la prueba ya que no se llego al Nivel de Satisfacción esperado.

Se procede a revisar 35 facturas adicionales para tener una muestra de 90 y determinar si se logra un nivel de satisfacción medio y tolerar las dos excepciones encontradas.

Tabla IV.III

Proveedores (Muestra Aleatoria)

PROVEEDOR	ENERO	FEBRERO	MARZO	TOTAL
ALCOTEXTIL CIA. LTDA.	614,75	0,00	0,00	614,75
EDITH GARCES IBARRA	401,40	0,00	0,00	401,40
IVONNE E. CASTRO ARCENTALES	297,81	282,54	0,00	580,35
JORGE ENRIQUE NUÑEZ FIALLOS	391,65	536,26	2.339,02	3.266,93
MARLENE JUDITH LLERENA VILLACIS	264,54	0,00	0,00	264,54
MILTON A. CARRASCO MACAS	224,04	0,00	519,52	743,57
PEQUEÑIN CIA. LTDA.	272,40	456,96	215,04	944,40
LAURA G. OÑATE LOZADA	0,00	0,00	197,50	197,50
MARCELINA AMALIA GUAJARDO PALM	0,00	0,00	269,89	269,89
LOURDES AREVALO GARCES	0,00	0,00	249,31	249,31
MARCELO GUEVARA LOPEZ	0,00	0,00	269,89	269,89
PABLO P. ANDRADE MERINO	0,00	0,00	497,06	497,06

Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

Las Facturas revisadas cumplen con el proceso de compras por lo que no se evidenció ninguna excepción adicional. (Ver Anexo # 5)

Luego de que en el primer análisis se encontró 2 facturas incorrectas se acepta la Prueba de Aceptación y Rechazo permitiendo las 2 excepciones y logrando un nivel medio de satisfacción.

4.3.2 Intervalos de Confianza para la Proporción del Proceso de Compras

Se determinará el intervalo de confianza de la proporción del proceso de compras, es decir la proporción de veces en que el evento realmente ocurre.

El parámetro a estimar en el intervalo de confianza con $\alpha = 0.05$ **es p, sobre una muestra de 90 facturas.**

Sustituyendo p = $\frac{x}{n} = \frac{2}{90} = 0.022222$ **y** $z_{\alpha/2} = 1.96$**.**

Donde:

x = **Facturas encontradas que no cumplen con los requisitos del proceso de compras (2).**

n = **Total de facturas revisadas (90).**

Grado de Confianza = $(1-\alpha)100\%$ **= 95%**

$$\frac{x}{n} - z_{\alpha/2}\sqrt{\frac{\frac{x}{n}\left(1-\frac{x}{n}\right)}{n}} < p < \frac{x}{n} + z_{\alpha/2}\sqrt{\frac{\frac{x}{n}\left(1-\frac{x}{n}\right)}{n}}$$

$$\frac{2}{90} - 1.96\sqrt{\frac{\frac{2}{90}\left(1-\frac{2}{90}\right)}{90}} < p < \frac{2}{90} + 1.96\sqrt{\frac{\frac{2}{90}\left(1-\frac{2}{90}\right)}{90}}$$

$$0.021985 < p < 0.022458$$

Estamos 95% seguros de que la proporción de la población de facturas de los proveedores, p, está contenida en el intervalo de 0.021985 a 0.022458.

4.4 Análisis del Proceso de Ventas

4.4.1 Prueba de Hipótesis para la Media de las Ventas Diarias del Mes de Marzo del 2007.

Objetivo de la empresa:

Aumentar las ventas de Marzo en un 30% con respecto a las ventas del mes de Febrero del 2007.

Ventas Diarias Febrero 2007	
(Según declaración impuesto a la renta)	**$17,374.05**
Media (Febrero 2007)	**$ 10.03**
Incremento 30%	**$ 3.01**

Población

La población comprende 2271 facturas emitidas en el mes de marzo, las mismas que corresponden a las facturas y notas de venta diarias emitidas por la matriz y sucursal.

Tabla IV.IV

Resumen Ventas Marzo 2007

LOCAL	COMPROBANTE	SERIE	FACTURA INICIAL	FACTURA FINAL	VALOR
Matriz	**Factura**	**001-001**	**1831**	**1847**	**$ 4.968,66**
	Nota de Venta	**001-001**	**40654**	**41225**	**$ 6.155,41**
		001-002	**40654**	**41225**	**$ 6.406,48**
Sucursal	**Factura**	**003-001**	**1163**	**1163**	**$ 303,95**
	Nota de Venta	**003-001**	**48931**	**49483**	**$ 4.019,51**
		003-002	**48928**	**49483**	**$ 4.087,38**
TOTAL FACTURAS EMITIDAS (N)				**2271**	$25.941,39
MEDIA DIARIA					**$ 11.42**
DESVIACIÓN STANDAR					**$ 29.56**
ERROR 30%					**$ 3.01**

Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

Determinación de la Muestra

La muestra se seleccionó de las facturas de ventas diarias del mes de marzo.

Donde:

E = **Error permitido ($3.01).**

$\sigma =$ **Desviación Estándar del total de las ventas del mes de marzo ($29.56)**

Grado de Confianza = $(1-\alpha)100\%$ **= 95%**

$$n = \left(\frac{Z_{\alpha/2} * \sigma}{E}\right)^2 = \left(\frac{1.96 * 29.56}{3.01}\right)^2 = \mathbf{370.46 = 370}$$

(Ver Anexo # 6)

Tabla IV.V

Tabla de Estadísticos para una Muestra

	N	Media	Desviación Típica
VENTAS	**370**	**$16.7467**	**$49.77597**

Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

En esta tabla se incluye los casos válidos sobre los que se basan los cálculos (370 facturas), se muestra la media de la variable VENTAS ($16.74) la desviación típica ($49.78).

Intervalo de Confianza de la muestra para el proceso de Ventas

Se determinará con el 95% de confianza de que el intervalo contiene a la media de la población.

Al sustituir los valores dados de:

n = **Muestra de facturas emitidas en el mes de marzo (370).**

$\bar{x} =$ **Media de la muestra ($16.75).**

$\sigma =$ **Desviación Estándar de la población del mes de marzo ($29.56), y**

Grado de Confianza = $(1-\alpha)100\%$ **= 95%**

Obtenemos:

$$\bar{x} - z_{\alpha/2} * \frac{\sigma}{\sqrt{n}} < \mu < \bar{x} - z_{\alpha/2} * \frac{\sigma}{\sqrt{n}}$$

$$16.75 - 1.96 * \frac{29.56}{\sqrt{370}} < \mu < 16.75 + 1.96 * \frac{29.56}{\sqrt{370}}$$

$$16.44 < u < 17.06$$

Estamos 95% seguros de que el intervalo de $16.44 a $17.06 contiene el verdadero promedio diario de las ventas del mes de marzo.

Prueba de Hipótesis referente a la Media de Ventas del mes de Marzo del 2007

La prueba de hipótesis nos permitirá demostrar si se cumplió o no el objetivo de aumentar las ventas en un 30%.

H_0 = **Hipótesis Nula:** μ **< $13.04**

H_1 = **Hipótesis Alternativa:** μ **> $13.04**

Nivel de Significancia: α **= 0.05**

Criterio: **Rechazar la hipótesis nula si z < -1.96 o z > 1.96, donde**

$$z = \frac{\bar{x} - \mu_0}{\sigma / \sqrt{n}}$$

$$z = \frac{16.75 - 13.04}{29.56 / \sqrt{370}}$$ **= 23.22**

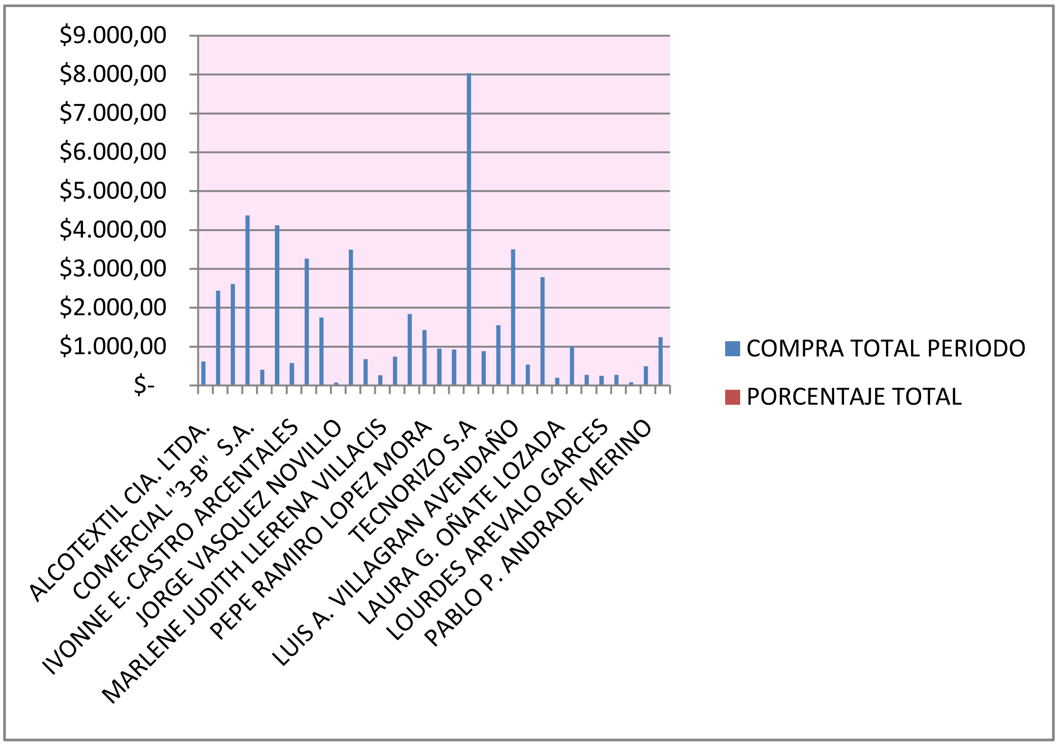
Dado que Z = 23.22 es mayor que 1.96, la hipótesis nula debe ser rechazada en el nivel de significancia de 0.05. Por lo que se confirma que las ventas del mes de marzo aumentaron con respecto a las ventas del mes de febrero.

4.5 Análisis Estadístico Descriptivo

4.5.1 Compras

Gráfico IV.I

Compras Primer Trimestre 2007



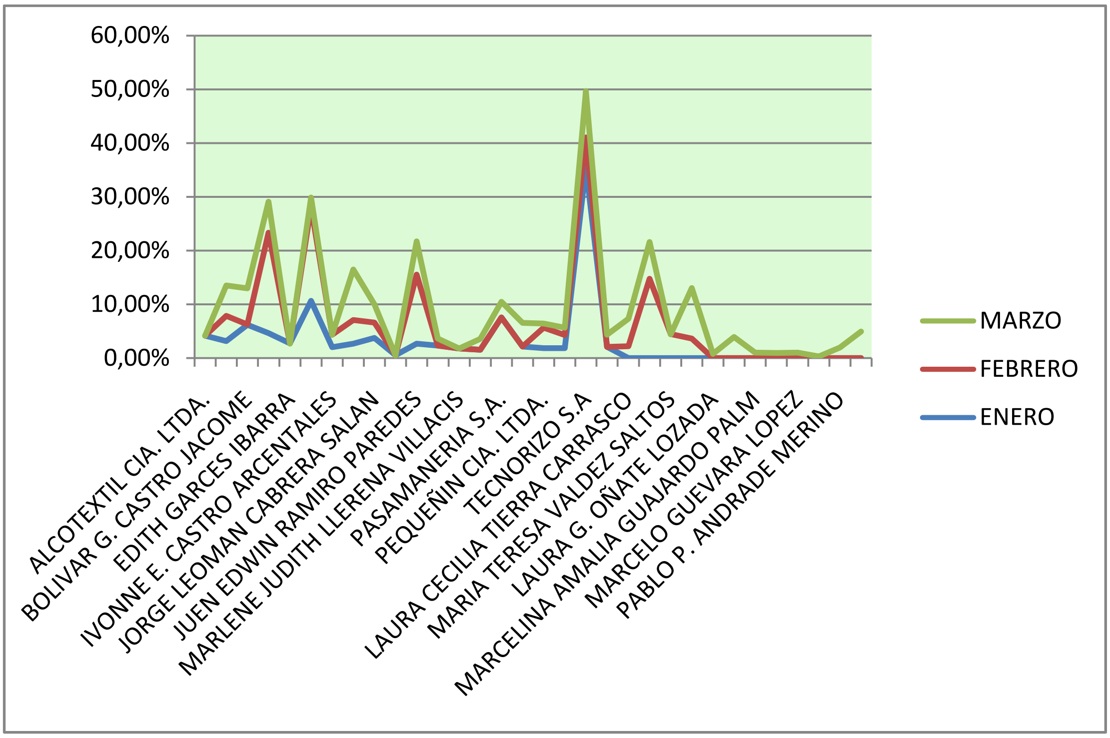
Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

En la gráfica IV.I se muestra que durante el primer trimestre del 2007 se compró a la Empresa Tecnorizo S.A. $8,036.48 que corresponde al 15.56%

del total de las compras, a la Empresa Comercial 3B $4,379.13 que corresponde al 8.48%, al Sr. Isidro López $4,199.00 que corresponde el 7.99% y las demás empresas con un porcentaje menor.

Gráfico IV.II

Compras Mensuales



Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

En la gráfica IV.II se muestra que durante el mes de enero se compró a la empresa Tecnorizo S.A el 35.55% del total de las compras, al Sr. Isidro López el 10.64%, al Sr. Bolívar Castro el 6.22% y al resto de proveedores un porcentaje menor.

En el mes de Febrero se compró el 18.67% del total de las compras de este mes a la empresa Comercial 3B, seguida del 17.47% al Sr. Isidro López, el 14.75% al Sr. Luis Villagrán, el 12.88% al Sr. Edwin Ramiro Paredes y a los demás proveedores un porcentaje menor del total de las compras de Febrero.

En el mes de Marzo se compró a Textiles El Rayo el 9.45%, al Sr. Jorge Núñez el 9.40% y a Tecnorizo el 8.67% del total de las compras de Marzo y a los demás proveedores un porcentaje menor.

Se informa que las compras en el mes de marzo alcanzaron un porcentaje del 48% del total de las compras del primer trimestre, enero 28% y febrero 23% (Ver Anexo 1).

4.5.2 Ventas

Tabla IV.VI

Ventas Primer Trimestre 2007

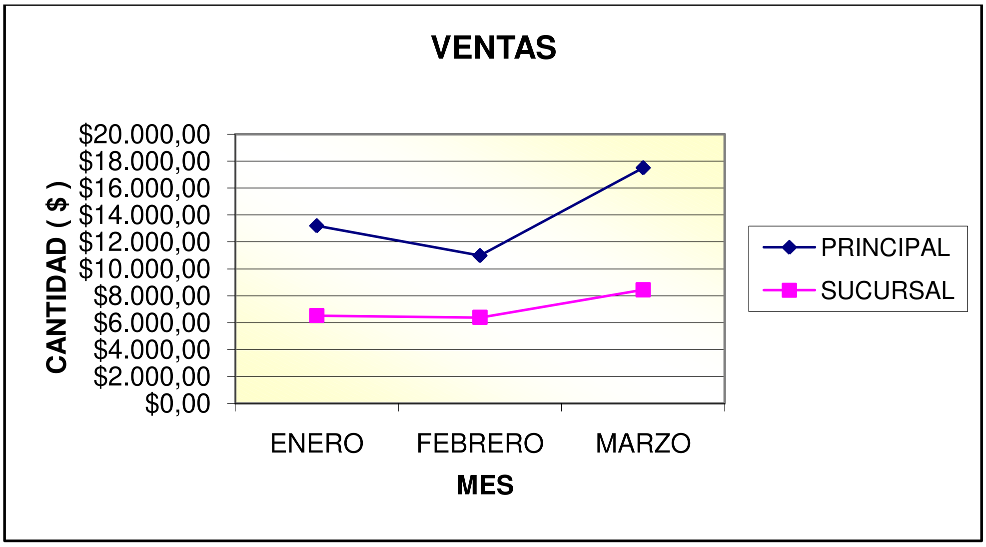
VENTAS

LOCAL	ENERO	FEBRERO	MARZO
PRINCIPAL	**$13.202,47**	**$10.991,04**	**$17.501,70**
SUCURSAL	**$6.515,69**	**$6.383,01**	**$8.439,69**
TOTAL	**$19.718,16**	**$17.374,05**	**$25.941,39**
TOTAL TRIMESTRE			**$63.033,60**
% MENSUAL	**31,28%**	**27,56%**	**41,15%**

Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

Gráfico IV.III

Ventas Primer Trimestre 2007



Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

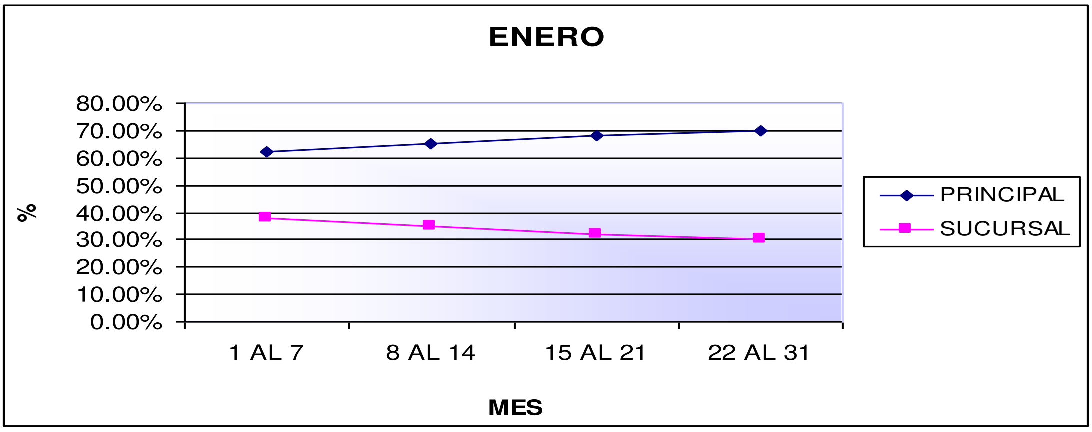
En la gráfica IV.III se muestra que las ventas tanto de la Matriz como de la Sucursal tendieron a bajar en el mes de febrero y aumentaron en el mes de marzo. Esto se debe al inicio de la temporada escolar. Logrando asi en el mes de marzo unas ventas en la matriz de $17,501.70 y la Sucursal de $8,439.69 que corresponde al 41.15% de las Ventas del Trimestre.

(Ver Anexo 7)**.**

El gráfico IV.IVmuestra que el total de las ventas del mes de enero corresponde: el 70% a la matriz y el 30% a la sucursal.

Gráfico IV.IV

Ventas Enero 2007

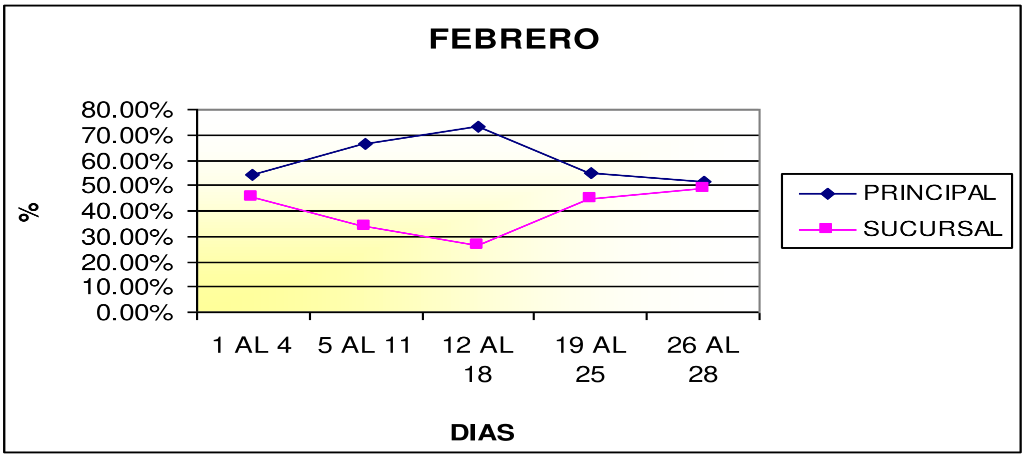


Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

El gráfico IV.V muestra que las ventas del mes de Febrero corresponden: el 51.38% a la Matriz y el 48.62% a la sucursal.

Gráfico IV.V

Ventas Febrero 2007

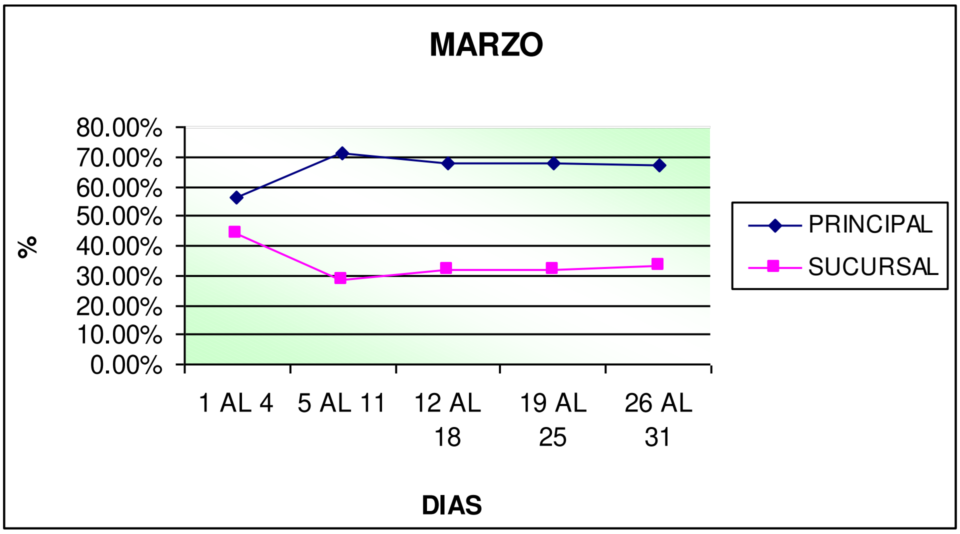


Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

En la gráfica IV.VI se muestra que en Marzo las ventas fueron: El 66.88% de la Matriz y el 33.12% de la Sucursal.

Gráfica VI.VI

Ventas Marzo 2007



Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

4.5.3 Ventas vs. Compras

Tabla IV.VII

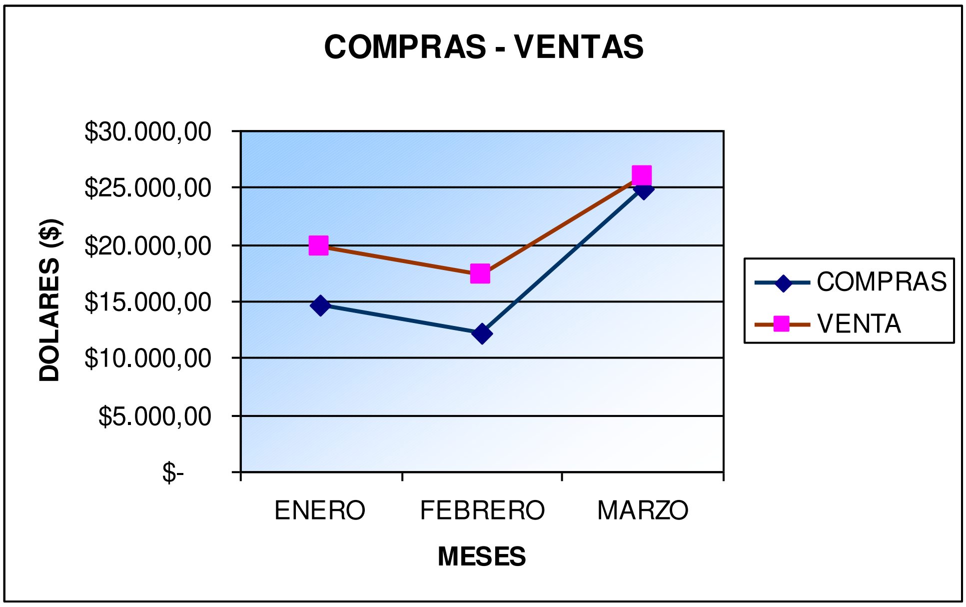
Resumen Compras – Ventas Primer Trimestre 2007

MESES	COMPRAS	VENTA
ENERO	**$14.671,25**	**$19.718,16**
FEBRERO	**$12.099,57**	**$17.374,05**
MARZO	**$24.878,60**	**$25.941,39**
TOTAL	**$51.649,42**	**$63.033,60**
	82%	
% DIFERENCIA	18,00%	

Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

Gráfico IV.VII

Resumen Compras – Ventas Primer Trimestre 2007



Elaborado por: **Ma. Del Carmen Vilema E.**

En la gráfica IV.VII se demuestra que durante el mes Febrero tanto las Ventas como las Compras tendieron a bajar con respecto al mes de Enero esto puede deberse a que en estas fechas la población esta un poco desfinanciada debido a los gastos del feriado de carnaval. En el mes de Marzo se observa notablemente un aumento en las compras y ventas debido a que tanto los distribuidores como el consumidor alistan sus compras por el inicio del año escolar lo que beneficia las ventas en este mes.

En el primer trimestre del 2007 las ventas superaron a las compras en un 18% siendo bueno para la empresa.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Teniendo en cuenta la importancia que representan las PYMES para el desarrollo de nuestra economía, es fundamental aumentar la competitividad y productividad de éstas para fortalecer la organización de las empresas y poder sacar mayores ventajas para el país.

1. Se ha podido verificar que, al interior de la empresa, subyacen los viejos problemas relacionados con el atraso tecnológico, los antiguos métodos de gestionar y otros muy relacionados con la forma de producir, vender y administrar del pequeño empresario.

2. Luego de realizar el Análisis Técnico a los Procesos de Compra y Venta del primer trimestre del 2007 se llegó a la conclusión:

3.1 **Proceso de Compras**

Al realizar la Prueba de Aceptación y Rechazo a 55 facturas escogidas aleatoriamente se determinó que dos de ellas no cumplen con los requisitos del proceso de compra:

La Fact N0. 6895 de la Empresa Comercial 3B no cuenta con la correcta aprobación del Gerente para la compra.

La compra que se realizó a la Empresa Textiles El Rayo por un valor de $2,350.60 con Fact. N0. 9041 fue innecesaria debido a que se contaba con stock suficiente de esta mercadería, esto se debió a que se aprovechó un descuento adicional otorgado por esta empresa al comprar más de $2,000.00 por temporada escolar.

Al revisar las 35 facturas adicionales no se encontró ningún error en las mismas, por lo que se Acepta la Prueba permitiendo las dos excepciones encontradas en el primer análisis y con un nivel de satisfacción medio.

Con un 95% de confianza, se asegura que la proporción de la población de facturas de los proveedores, p, está contenida en el intervalo de 0.021985 a 0.022458.

En el primer trimestre del 2007, Tecnorizo S.A fue el proveedor al que mayor compras se hizo en este trimestre alcanzando un 15.56% del total de las compras, el 8.48% a Comercial 3B, al Sr. Isidro López el 7.99% y a los demás un porcentaje menor.

3.2 **Proceso de Ventas**

En el primer trimestre del 2007 las ventas superaron a las compras en un 18%.

La Desviación Estándar de la muestra con respecto a la media de la muestra es elevada debido a que los valores de las facturas son superiores (mayores a $100.00) comparados con las notas de ventas que son valores que se encuentran entre un rango de $2.00 a $30.00.

La empresa cumplió con su objetivo que fue incrementar las ventas de Marzo en un 30% con respecto a las ventas de Febrero, esto se debe a que en estas fechas comienzan las ventas para la temporada escolar por lo que facilitó alcanzar el objetivo propuesto.

Las Ventas de Febrero con respecto a las de Enero bajaron en 3.72%, correspondiendo a Enero el 31.28% y Febrero el 27.56% del total de las ventas del primer trimestre del 2007 y en el mes de Marzo las ventas aumentaron considerablemente en un 41.15% con relación a los meses anteriores.

5.2 Recomendaciones

1. Se recomienda disponer de un sistema contable para dirigir la marcha de la empresa y para mejorar el cumplimiento de obligaciones tributarias.

2. Se debe tener un mejor control en los procesos de compras, pues, en términos de responsabilidad empresarial y de gestión gerencial, no tendría sentido que en estos procesos no se disponga de información adecuada y oportuna sobre cuánto tengo en inventarios y cuanto debería comprar, si conviene o no aprovechar descuentos por volúmenes de compras.

3. Se debe realizar una gestión de inventarios que permitirá a la Empresa:

    a. Determinar la cantidad suficiente de inventarios para satisfacer la demanda y lograr mantener los inventarios en un nivel óptimo;
    b. Evitará realizar compras innecesarias de productos que quizás no vayan a ser vendidos porque no hay demanda de ellos y
    c. Permitirá minimizar los costos tales como los costos de almacenamiento que implica reducir costos financieros, costos de almacén, deterioro, perdidas y degradación de las mercaderías; los costos directos de almacenaje tales como mantenimiento y reparación del almacén, alquileres, amortizaciones del almacén, sueldos del personal, etc.; los costos indirectos de almacenamiento como los costos de administración y estructura, de formación y entrenamiento del personal.

4. Se debe mejorar la calidad del servicio de atención al cliente como es:
    - ✓ Calidad del Servicio que comprende: oportunidad de entrega, asistencia y asesoramiento al cliente en el momento de la compra.
    - ✓ Imagen tanto en las instalaciones como en el personal que atiende a los clientes.

5. Para aumentar el nivel de ventas se debe contar con un personal calificado por lo que se deberá incentivar al personal con seminarios, comisiones por ventas, etc.

ANEXOS

ANEXO 1

LISTA DE PROVEEDORES

RAZÓN SOCIAL O NOMBRE DEL PROPIETARIO	ENERO	PORCENTAJE DE COMPRAS	FEBRERO	PORCENTAJE DE COMPRAS	MARZO	PORCENTAJE DE COMPRAS	COMPRA TOTAL PERIODO	PORCENTAJE TOTAL
ALCOTEXTIL CIA. LTDA.	614,75	4,19%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	614,75	1,19%
ALFONSO CARRASCO IGUASNIA	465,02	3,17%	570,14	4,71%	1.406,05	5,65%	2.441,21	4,73%
BOLIVAR G. CASTRO JACOME	912,32	6,22%	0,00	0,00%	1.697,38	6,82%	2.609,70	5,05%
COMERCIAL "3-B" S.A.	683,82	4,66%	2.258,75	18,67%	1.436,57	5,77%	4.379,13	8,48%
EDITH GARCES IBARRA	401,40	2,74%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	401,40	0,78%
ISIDRO LOPEZ BAYAS	1.561,00	10,64%	2.114,00	17,47%	450,00	1,81%	4.125,00	7,99%
IVONNE E. CASTRO ARCENTALES	297,81	2,03%	282,54	2,34%	0,00	0,00%	580,35	1,12%
JORGE ENRIQUE NUÑEZ FIALLOS	391,65	2,67%	536,26	4,43%	2.339,02	9,40%	3.266,93	6,33%
JORGE LEOMAN CABRERA SALAN	553,00	3,77%	342,00	2,83%	854,21	3,43%	1.749,22	3,39%
JORGE VASQUEZ NOVILLO	78,00	0,53%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	78,00	0,15%
JUEN EDWIN RAMIRO PAREDES	389,76	2,66%	1.558,48	12,88%	1.547,28	6,22%	3.495,52	6,77%
MARCIA TERESA ROBLES SANTOS	343,20	2,34%	0,00	0,00%	335,00	1,35%	678,20	1,31%
MARLENE JUDITH LLERENA VILLACIS	264,54	1,80%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	264,54	0,51%
MILTON A. CARRASCO MACAS	224,04	1,53%	0,00	0,00%	519,52	2,09%	743,57	1,44%

PASAMANERIA S.A.	1.111,72	7,58%	0,00	0,00%	726,21	2,92%	1.837,93	3,56%
PEPE RAMIRO LOPEZ MORA	315,16	2,15%	0,00	0,00%	1.107,60	4,45%	1.422,76	2,75%
PEQUEÑIN CIA. LTDA.	272,40	1,86%	456,96	3,78%	215,04	0,86%	944,40	1,83%
SEGUNDO MARIO VILEMA	272,80	1,86%	290,00	2,40%	360,00	1,45%	922,80	1,79%
TECNORIZO S.A	5.215,17	35,55%	665,28	5,50%	2.156,03	8,67%	8.036,48	15,56%
TEXTIL SAN PEDRO S.A.	303,69	2,07%	0,00	0,00%	575,23	2,31%	878,92	1,70%
LAURA CECILIA TIERRA CARRASCO	0,00	0,00%	264,32	2,18%	1.281,94	5,15%	1.546,26	2,99%
LUIS A. VILLAGRAN AVENDAÑO	0,00	0,00%	1.785,15	14,75%	1.718,29	6,91%	3.503,44	6,78%
MARIA TERESA VALDEZ SALTOS	0,00	0,00%	539,27	4,46%	0,00	0,00%	539,27	1,04%
TEXTILES EL RAYO CIA. LTDA.	0,00	0,00%	436,42	3,61%	2.350,60	9,45%	2.787,02	5,40%
LAURA G. OÑATE LOZADA	0,00	0,00%	0,00	0,00%	197,50	0,79%	197,50	0,38%
RAZÓN SOCIAL O NOMBRE DEL PROPIETARIO	**ENERO**	**PORCENTAJE DE COMPRAS**	**FEBRERO**	**PORCENTAJE DE COMPRAS**	**MARZO**	**PORCENTAJE DE COMPRAS**	**COMPRA TOTAL PERIODO**	**PORCENTAJE TOTAL**
LAUTARO L. AREVALO GARCES	0,00	0,00%	0,00	0,00%	990,70	3,98%	990,70	1,92%
MARCELINA AMALIA GUAJARDO PALM	0,00	0,00%	0,00	0,00%	269,89	1,08%	269,89	0,52%
LOURDES AREVALO GARCES	0,00	0,00%	0,00	0,00%	249,31	1,00%	249,31	0,48%
MARCELO GUEVARA LOPEZ	0,00	0,00%	0,00	0,00%	269,89	1,08%	269,89	0,52%
MARTIN EDUARDO ORDOÑEZ PINOS	0,00	0,00%	0,00	0,00%	85,28	0,34%	85,28	0,17%
PABLO P. ANDRADE MERINO	0,00	0,00%	0,00	0,00%	497,06	2,00%	497,06	0,96%
PAT PRIMO ECUADOR S.A.	0,00	0,00%	0,00	0,00%	1.243,00	5,00%	1.243,00	2,41%

TOTAL	**14.671,25**	**100,00%**	**12.099,57**	**100,00%**	**24.878,60**	**100,00%**	**51.649,42**	**100,00%**
TOTAL COMPRAS PERIODO DE REVISIÓN	**51.649,42**							
PORCENTAJE POR MES	**100%**	28%		23%		48%		

ANEXO 2

LISTADO PROVEEDORES PRIMER TRIMESTRE 2007

MUESTREO PROVEEDORES ALEATORIO

REVISIÓN 55 FACTURAS

RAZÓN SOCIAL O NOMBRE DEL PROPIETARIO	COMPRA TOTAL PERIODO	PORCENTAJE TOTAL
ALCOTEXTIL CIA. LTDA.	$ 614,75	1,19%
ALFONSO CARRASCO IGUASNIA	$ 2.441,21	4,73%
BOLIVAR G. CASTRO JACOME	$ 2.609,70	5,05%
COMERCIAL "3-B" S.A.	$ 4.379,13	8,48%
EDITH GARCES IBARRA	$ 401,40	0,78%
ISIDRO LOPEZ BAYAS	$ 4.125,00	7,99%
IVONNE E. CASTRO ARCENTALES	$ 580,35	1,12%
JORGE ENRIQUE NUÑEZ FIALLOS	$ 3.266,93	6,33%
JORGE LEOMAN CABRERA SALAN	$ 1.749,22	3,39%
JORGE VASQUEZ NOVILLO	$ 78,00	0,15%
JUEN EDWIN RAMIRO PAREDES	$ 3.495,52	6,77%
MARCIA TERESA ROBLES SANTOS	$ 678,20	1,31%
MARLENE JUDITH LLERENA VILLACIS	$ 264,54	0,51%

MILTON A. CARRASCO MACAS	$ 743,57	1,44%
PASAMANERIA S.A.	$ 1.837,93	3,56%
PEPE RAMIRO LOPEZ MORA	$ 1.422,76	2,75%
PEQUEÑIN CIA. LTDA.	$ 944,40	1,83%
SEGUNDO MARIO VILEMA	$ 922,80	1,79%
TECNORIZO S.A	$ 8.036,48	15,56%
TEXTIL SAN PEDRO S.A.	$ 878,92	1,70%
LAURA CECILIA TIERRA CARRASCO	$ 1.546,26	2,99%
LUIS A. VILLAGRAN AVENDAÑO	$ 3.503,44	6,78%
MARIA TERESA VALDEZ SALTOS	$ 539,27	1,04%
TEXTILES EL RAYO CIA. LTDA.	$ 2.787,02	5,40%
LAURA G. OÑATE LOZADA	$ 197,50	0,38%
LAUTARO L. AREVALO GARCES	$ 990,70	1,92%
MARCELINA AMALIA GUAJARDO PALM	$ 269,89	0,52%
LOURDES AREVALO GARCES	$ 249,31	0,48%
MARCELO GUEVARA LOPEZ	$ 269,89	0,52%
MARTIN EDUARDO ORDOÑEZ PINOS	$ 85,28	0,17%
PABLO P. ANDRADE MERINO	$ 497,06	0,96%
PAT PRIMO ECUADOR S.A.	$ 1.243,00	2,41%
TOTAL	**$ 51.649,42**	**100,00%**

ANEXO 3

MUESTREO PROVEEDORES ALEATORIO

REVISIÓN 55 FACTURAS

RAZÓN SOCIAL O NOMBRE DEL PROPIETARIO	COMPRA TOTAL PERIODO	PORCENTAJE TOTAL
ALFONSO CARRASCO IGUASNIA	$ 2.441,21	4,73%
BOLIVAR G. CASTRO JACOME	$ 2.609,70	5,05%
COMERCIAL "3-B" S.A.	$ 4.379,13	8,48%
ISIDRO LOPEZ BAYAS	$ 4.125,00	7,99%
JORGE ENRIQUE NUÑEZ FIALLOS	$ 3.266,93	6,33%
JUEN EDWIN RAMIRO PAREDES	$ 3.495,52	6,77%
MARCIA TERESA ROBLES SANTOS	$ 678,20	1,31%
PASAMANERIA S.A.	$ 1.837,93	3,56%
PEPE RAMIRO LOPEZ MORA	$ 1.422,76	2,75%
SEGUNDO MARIO VILEMA	$ 922,80	1,79%
TECNORIZO S.A	$ 8.036,48	15,56%
TEXTIL SAN PEDRO S.A.	$ 878,92	1,70%
LAURA CECILIA TIERRA CARRASCO	$ 1.546,26	2,99%
LUIS A. VILLAGRAN AVENDAÑO	$ 3.503,44	6,78%
MARIA TERESA VALDEZ SALTOS	$ 539,27	1,04%
TEXTILES EL RAYO CIA. LTDA.	$ 2.787,02	5,40%
LAUTARO L. AREVALO GARCES	$ 990,70	1,92%
PAT PRIMO ECUADOR S.A.	$ 1.243,00	2,41%

ANEXO 4

MUESTREO PROVEEDORES ALEATORIO

REVISIÓN 35 FACTURAS

RAZÓN SOCIAL O NOMBRE DEL PROPIETARIO	COMPRA TOTAL PERIODO	PORCENTAJE TOTAL
ALCOTEXTIL CIA. LTDA.	$ 614,75	1,19%

EDITH GARCES IBARRA	$ 401,40	0,78%
IVONNE E. CASTRO ARCENTALES	$ 580,35	1,12%
JORGE LEOMAN CABRERA SALAN	$ 1.749,22	3,39%
MARLENE JUDITH LLERENA VILLACIS	$ 264,54	0,51%
MILTON A. CARRASCO MACAS	$ 743,57	1,44%

ANEXO 5

PROVEEDORES SELECCIONADOS PARA LA MUESTRA

PROVEEDOR	N0. FACTURA	ENERO	N0. FACTURA	FEBRERO	N0. FACTURA	MARZO	TOTAL	REVISIÓN
ALFONSO CARRASCO IGUASNIA	001-001-0000468	465,02	001-001-0000489	570,14	001-001-0000556	1.406,05	2.441,21	Aceptable
BOLIVAR G. CASTRO JACOME	001-001-0000689	912,32		0,00	001-001-0000987	1.697,38	2.609,70	Aceptable
COMERCIAL "3-B" S.A.	001-001-0005483	683,82	001-001-0006002	2.258,75	001-001-0006895	1.436,57	4.379,13	No se encontró firma de autorización para la compra en la Fact N0.6895

ISIDRO LOPEZ BAYAS	001-001-0000869	1.561,00	001-001-0000902	2.114,00	001-001-0000989	450,00	4.125,00	Aceptable
JORGE ENRIQUE NUÑEZ FIALLOS	001-001-0000550	391,65	001-001-0000609	536,26	001-001-0000789	2.339,02	3.266,93	Aceptable
JUEN EDWIN RAMIRO PAREDES	001-001-0000405	389,76	001-001-0000463	1.558,48	001-001-0000499	1.547,28	3.495,52	Aceptable
MARCIA TERESA ROBLES SANTOS	001-001-0000908	343,20		0,00	001-001-0000965	335,00	678,20	Aceptable
PASAMANERIA S.A.	001-001-0006556	1.111,72		0,00	001-001-0007056	726,21	1.837,93	Aceptable
SEGUNDO MARIO VILEMA	001-001-0000565	272,80	001-001-0000606	290,00	001-001-0000705	360,00	922,80	Aceptable
TECNORIZO S.A	001-001-0007896	5.215,17	001-001-0008058	665,28	001-001-0008998	2.156,03	8.036,48	Aceptable
TEXTIL SAN PEDRO S.A.	001-001-0006487	303,69		0,00	001-001-0007465	575,23	878,92	Aceptable
LAURA CECILIA TIERRA CARRASCO		0,00	001-001-0000569	264,32	001-001-0000641	1.281,94	1.546,26	Aceptable
LUIS A. VILLAGRAN AVENDAÑO		0,00	001-001-0001526	1.785,15	001-001-0001589	1.718,29	3.503,44	Aceptable
MARIA TERESA VALDEZ SALTOS		0,00	001-001-0000987	539,27		0,00	539,27	Aceptable
PROVEEDOR	**N0. FACTURA**	**ENERO**	**N0. FACTURA**	**FEBRERO**	**N0. FACTURA**	**MARZO**	**TOTAL**	**REVISIÓN**

TEXTILES EL RAYO CIA. LTDA.		0,00	001-001-0008689	436,42	001-001-0009041	2.350,60	2.787,02	La Compra de la Fact N0. 9041 no fue necesaria hacerla ya que si se contó con stock de esta mercadería, se realizó porque se aprovecho el 5% de descuento por temporada escolar
LAUTARO L. AREVALO GARCES		0,00		0,00	001-001-0000782	990,70	990,70	Aceptable
PAT PRIMO ECUADOR S.A.		0,00		0,00	001-003-0009452	1.243,00	1.243,00	Aceptable
PEPE RAMIRO LOPEZ MORA	001-001-0000865	315,16		0,00	001-001-0000906	1.107,60	1.422,76	Aceptable

ANEXO 6

FACTURAS SELECCIONADAS PARA LA MUESTRA

n ALEATORIO	FECHA	DOCUMENTO	N0. COMPROBANTE	VALOR
1	01/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040654	$ 8,30
5	01/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040658	$ 8,37
9	01/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040662	$ 8,37
11	01/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040664	$ 8,37
11	01/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040664	$ 8,37
15	01/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040668	$ 8,37
15	01/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040668	$ 8,37
21	01/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040658	$ 8,37
24	01/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040661	$ 8,37
26	01/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040663	$ 8,36
40	01/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048936	$ 6,00
46	01/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048942	$ 6,00
52	01/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048933	$ 6,84
54	01/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048935	$ 6,84
59	01/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048940	$ 6,84
66	02/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040670	$ 11,86
78	02/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040672	$ 15,07
84	02/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040678	$ 15,07
93	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048948	$ 5,13

93	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048948	$ 5,13
97	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048952	$ 5,13
97	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048952	$ 5,13
98	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048953	$ 5,13
98	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048953	$ 5,13
107	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048962	$ 5,13
107	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048962	$ 5,13
108	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048963	$ 5,13
108	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048963	$ 5,13
108	02/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048963	$ 5,13
115	02/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048952	$ 6,77
115	02/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048952	$ 6,77
116	02/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048953	$ 6,77
121	02/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048958	$ 6,81
126	02/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048963	$ 6,77
137	03/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040691	$ 10,95
157	03/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040689	$ 6,93
167	03/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040699	$ 6,93
185	03/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048978	$ 9,18
n ALEATORIO	**FECHA**	**DOCUMENTO**	**N0. COMPROBANTE**	**VALOR**
196	03/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048968	$ 8,24
200	03/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048972	$ 8,24
200	03/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048972	$ 8,24
200	03/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048972	$ 8,24
206	03/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048978	$ 8,24

206	03/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048978	$ 8,24
206	03/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048978	$ 8,24
211	03/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048983	$ 8,24
211	03/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048983	$ 8,24
238	04/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040713	$ 7,61
240	04/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040715	$ 7,61
245	04/03/2007	Nota de Venta	003-001-0048987	$ 5,64
259	04/03/2007	Nota de Venta	003-002-0048992	$ 11,21
263	05/03/2007	Factura	001-001-0001831	$260,60
264	05/03/2007	Factura	001-001-0001832	$260,60
265	05/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040719	$ 8,60
265	05/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040719	$ 8,60
269	05/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040723	$ 8,60
274	05/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040728	$ 8,60
275	05/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040729	$ 8,60
284	05/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040722	$ 11,92
284	05/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040722	$ 11,92
285	05/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040723	$ 11,92
293	05/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040731	$ 11,92
304	05/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049002	$ 5,77
313	05/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049011	$ 5,77
314	05/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049012	$ 5,77
318	05/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049016	$ 5,77
321	05/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049019	$ 5,77
330	05/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049001	$ 6,13
336	05/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049007	$ 6,13

345	05/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049016	$ 6,13
346	05/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049017	$ 6,13
347	05/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049018	$ 6,13
355	06/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040737	$ 8,99
355	06/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040737	$ 8,99
359	06/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040741	$ 8,99
362	06/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040744	$ 8,99
367	06/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040749	$ 8,99
374	06/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040741	$ 13,52
375	06/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040742	$ 13,50
376	06/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040743	$ 13,54
383	06/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049023	$ 5,10
387	06/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049027	$ 5,10
n ALEATORIO	**FECHA**	**DOCUMENTO**	**N0. COMPROBANTE**	**VALOR**
397	06/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049037	$ 5,10
408	06/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049030	$ 5,13
409	06/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049031	$ 5,13
424	07/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040754	$ 8,28
425	07/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040755	$ 8,28
443	07/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040757	$ 12,49
455	07/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049045	$ 5,51
460	07/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049050	$ 5,51
464	07/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049054	$ 5,52
474	07/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049046	$ 6,46
480	07/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049052	$ 6,46

482	07/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049054	$ 6,46
484	07/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049056	$ 6,46
494	08/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040770	$ 21,49
499	08/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040775	$ 21,49
500	08/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040776	$ 21,49
508	08/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040768	$ 9,42
513	08/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040773	$ 9,50
515	08/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040775	$ 9,42
517	08/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040777	$ 9,42
525	08/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049063	$ 6,71
525	08/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049063	$ 6,71
547	08/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049066	$ 8,76
569	09/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040788	$ 10,34
575	09/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040794	$ 10,34
576	09/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040795	$ 10,34
577	09/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040796	$ 10,34
584	09/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040784	$ 19,61
597	09/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040797	$ 19,61
603	09/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049082	$ 6,87
613	09/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049092	$ 6,87
623	09/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049081	$ 4,80
636	09/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049094	$ 4,80
644	10/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040802	$ 6,50
649	10/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040807	$ 6,50
654	10/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040812	$ 6,50
657	10/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040815	$ 6,50

664	10/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040822	$ 6,50
682	10/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040817	$ 7,67
688	10/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040823	$ 7,67
690	10/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049102	$ 7,87
700	10/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049112	$ 7,87
707	10/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049105	$ 7,28
717	10/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049115	$ 7,28
n ALEATORIO	**FECHA**	**DOCUMENTO**	**N0. COMPROBANTE**	**VALOR**
717	10/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049115	$ 7,28
730	11/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040827	$ 13,04
741	11/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049120	$ 10,18
749	11/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049118	$ 4,08
757	12/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040833	$ 11,91
777	12/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040836	$ 8,66
800	12/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049135	$ 7,56
811	12/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049128	$ 8,27
839	13/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040850	$ 7,25
843	13/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040854	$ 7,25
849	13/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040860	$ 7,25
853	13/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049146	$ 6,00
853	13/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049146	$ 6,00
854	13/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049147	$ 6,07
855	13/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049148	$ 6,07
858	13/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049151	$ 6,07
859	13/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049152	$ 6,07

864	13/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049157	$ 6,07
865	13/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049158	$ 6,07
877	13/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049149	$ 8,72
879	13/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049151	$ 8,72
880	13/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049152	$ 8,72
881	13/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049153	$ 8,72
882	13/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049154	$ 8,72
884	13/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049156	$ 8,72
893	14/03/2007	Factura	001-001-0001837	$ 45,70
910	14/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040865	$ 23,33
914	14/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040869	$ 23,33
921	14/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049167	$ 6,08
927	14/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049173	$ 6,08
933	14/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049179	$ 6,08
941	14/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049168	$ 6,32
942	14/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049169	$ 6,32
963	15/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040879	$ 10,87
966	15/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040882	$ 10,87
975	15/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040882	$ 16,43
985	15/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049192	$ 11,34
989	15/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049196	$ 11,34
989	15/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049196	$ 11,34
994	15/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049185	$ 7,27
995	15/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049186	$ 7,27
997	15/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049188	$ 7,27
999	15/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049190	$ 7,27

1001	15/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049192	$ 7,27
n ALEATORIO	**FECHA**	**DOCUMENTO**	**N0. COMPROBANTE**	**VALOR**
1001	15/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049192	$ 7,27
1003	15/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049194	$ 7,30
1003	15/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049194	$ 7,30
1007	15/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049198	$ 7,27
1012	16/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040885	$ 15,60
1020	16/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040893	$ 15,60
1024	16/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040897	$ 15,60
1028	16/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040901	$ 15,60
1029	16/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040902	$ 15,60
1034	16/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040888	$ 13,13
1041	16/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040895	$ 13,13
1042	16/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040896	$ 13,13
1054	16/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049207	$ 6,79
1070	16/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049206	$ 6,51
1072	16/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049208	$ 6,51
1073	16/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049209	$ 6,51
1073	16/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049209	$ 6,51
1083	17/03/2007	Factura	001-001-0001839	$195,95
1083	17/03/2007	Factura	001-001-0001839	$195,95
1089	17/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040908	$ 10,54
1092	17/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040911	$ 10,54
1095	17/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040914	$ 10,54
1100	17/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040919	$ 10,54

1101	17/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040920	$ 10,54
1103	17/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040922	$ 10,54
1108	17/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040903	$ 10,16
1112	17/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040907	$ 10,16
1121	17/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040916	$ 10,16
1135	17/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049222	$ 7,05
1144	17/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049231	$ 7,05
1147	17/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049234	$ 7,05
1148	17/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049218	$ 6,49
1149	17/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049219	$ 6,49
1154	17/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049224	$ 6,49
1156	17/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049226	$ 6,49
1166	18/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040927	$ 5,68
1168	18/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040929	$ 5,62
1172	18/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040933	$ 5,68
1187	18/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040931	$ 11,27
1195	18/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040939	$ 11,27
1201	18/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049238	$ 8,60
1204	18/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049236	$ 6,68
1209	19/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040944	$ 16,69
1214	19/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040949	$ 16,77
n ALEATORIO	**FECHA**	**DOCUMENTO**	**N0. COMPROBANTE**	**VALOR**
1219	19/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040954	$ 16,77
1261	19/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049261	$ 7,46
1262	19/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049262	$ 7,46

1265	19/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049265	$ 7,46
1293	19/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049263	$ 6,19
1295	19/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049265	$ 6,19
1297	19/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049267	$ 6,19
1303	20/03/2007	Factura	001-001-0001843	$330,25
1317	20/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040972	$ 6,98
1329	20/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040962	$ 7,05
1345	20/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049271	$ 5,09
1369	21/03/2007	Nota de Venta	001-001-0040987	$ 7,39
1390	21/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040984	$ 14,88
1398	21/03/2007	Nota de Venta	001-002-0040992	$ 14,88
1411	21/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049281	$ 8,48
1415	21/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049285	$ 8,54
1417	21/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049287	$ 8,48
1425	21/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049283	$ 7,11
1428	21/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049286	$ 7,11
1435	21/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049293	$ 7,11
1442	22/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041005	$ 9,81
1449	22/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041012	$ 9,81
1458	22/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041005	$ 8,12
1463	22/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041010	$ 8,12
1465	22/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041012	$ 8,12
1465	22/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041012	$ 8,12
1474	22/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049297	$ 5,18
1475	22/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049298	$ 5,18
1481	22/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049304	$ 5,18

1481	22/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049304	$ 5,18
1490	22/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049313	$ 5,18
1496	22/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049300	$ 7,35
1496	22/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049300	$ 7,35
1497	22/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049301	$ 7,35
1509	22/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049313	$ 7,35
1516	23/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041022	$ 8,13
1524	23/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041030	$ 8,13
1535	23/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041020	$ 11,63
1558	23/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049319	$ 6,31
1559	23/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049320	$ 6,31
1570	23/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049331	$ 6,31
1587	23/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049327	$ 7,67
1589	23/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049329	$ 7,67
1601	24/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041044	$ 11,61
n ALEATORIO	**FECHA**	**DOCUMENTO**	**N0. COMPROBANTE**	**VALOR**
1613	24/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041056	$ 11,69
1613	24/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041056	$ 11,69
1617	24/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041060	$ 11,61
1628	24/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041046	$ 10,76
1642	24/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041060	$ 10,76
1643	24/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041061	$ 10,76
1647	24/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049337	$ 7,83
1650	24/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049340	$ 7,83
1654	24/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049344	$ 7,83

1655	24/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049345	$ 7,92
1684	24/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049348	$ 8,49
1688	25/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041064	$ 8,37
1692	25/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041068	$ 8,37
1701	25/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041067	$ 4,92
1703	25/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041069	$ 4,92
1714	25/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049367	$ 9,68
1719	25/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049356	$ 8,28
1721	25/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049358	$ 8,28
1735	26/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041078	$ 22,59
1747	26/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041090	$ 22,59
1750	26/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041074	$ 6,68
1751	26/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041075	$ 6,68
1751	26/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041075	$ 6,68
1752	26/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041076	$ 6,68
1752	26/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041076	$ 6,68
1763	26/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041087	$ 6,68
1776	26/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049373	$ 6,82
1801	26/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049381	$ 7,86
1805	26/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049385	$ 7,86
1810	27/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041097	$ 12,80
1818	27/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041105	$ 12,80
1824	27/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041095	$ 8,58
1865	27/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049396	$ 7,54
1865	27/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049396	$ 7,54
1869	27/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049400	$ 7,54

1871	28/03/2007	Factura	001-001-0001845	$ 83,03
1886	28/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041125	$ 12,27
1901	28/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041123	$ 9,15
1903	28/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041125	$ 9,15
1913	28/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049409	$ 7,01
1914	28/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049410	$ 7,07
1919	28/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049415	$ 7,01
1923	28/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049419	$ 7,01
1928	28/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049405	$ 8,94
n ALEATORIO	**FECHA**	**DOCUMENTO**	**N0. COMPROBANTE**	**VALOR**
1929	28/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049406	$ 8,94
1930	28/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049407	$ 8,94
1931	28/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049408	$ 8,94
1944	29/03/2007	Factura	001-001-0001846	$432,80
1944	29/03/2007	Factura	001-001-0001846	$432,80
1945	29/03/2007	Factura	001-001-0001847	$432,80
1957	29/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041138	$ 15,50
1957	29/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041138	$ 15,50
1964	29/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041145	$ 15,50
1975	29/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041137	$ 20,87
1985	29/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049421	$ 7,28
1994	29/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049430	$ 7,28
1995	29/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049431	$ 7,28
2025	30/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041152	$ 7,86
2026	30/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041153	$ 7,86

2029	30/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041156	$ 7,86
2037	30/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041164	$ 7,86
2038	30/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041165	$ 7,86
2054	30/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041154	$ 10,51
2055	30/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041155	$ 10,51
2058	30/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041158	$ 10,51
2058	30/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041158	$ 10,51
2059	30/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041159	$ 10,51
2060	30/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041160	$ 10,51
2063	30/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041163	$ 10,51
2077	30/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049443	$ 9,57
2078	30/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049444	$ 9,57
2084	30/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049450	$ 9,57
2092	30/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049438	$ 9,04
2094	30/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049440	$ 9,04
2095	30/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049441	$ 9,04
2104	30/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049450	$ 9,04
2104	30/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049450	$ 9,04
2115	31/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041176	$ 8,63
2118	31/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041179	$ 8,43
2119	31/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041180	$ 8,43
2119	31/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041180	$ 8,43
2119	31/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041180	$ 8,43
2127	31/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041188	$ 8,43
2132	31/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041193	$ 8,43
2132	31/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041193	$ 8,43

2140	31/03/2007	Nota de Venta	001-001-0041201	$ 8,43
2165	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041172	$ 12,96
2169	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041176	$ 12,96
n ALEATORIO	**FECHA**	**DOCUMENTO**	**N0. COMPROBANTE**	**VALOR**
2170	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041177	$ 12,96
2174	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041181	$ 12,96
2179	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041186	$ 12,96
2182	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041189	$ 12,96
2184	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041191	$ 12,96
2188	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041195	$ 12,96
2197	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041204	$ 12,96
2198	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041205	$ 12,96
2198	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041205	$ 12,96
2202	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041209	$ 12,96
2203	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041210	$ 12,96
2208	31/03/2007	Nota de Venta	001-002-0041215	$ 12,96
2219	31/03/2007	Factura	003-001-0001163	$303,95
2221	31/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049459	$ 10,62
2222	31/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049460	$ 10,62
2235	31/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049473	$ 10,62
2240	31/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049478	$ 10,62
2242	31/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049480	$ 10,62
2243	31/03/2007	Nota de Venta	003-001-0049481	$ 10,62
2249	31/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049461	$ 9,56
2255	31/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049467	$ 9,56

2257	31/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049469	$ 9,56
2260	31/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049472	$ 9,56
2269	31/03/2007	Nota de Venta	003-002-0049481	$ 9,56

ANEXO 7

VENTAS

ENERO								
DESCRIPCIÓN	**1 AL 7**	**%**	**8 AL 14**	**%**	**15 AL 21**	**%**	**22 AL 31**	%
PRINCIPAL	$ 2,196,31	62.00%	$ 3,315.04	65.00%	$ 3,152.90	68.00%	$ 4,538.22	70.00%
SUCURSAL	$ 1,319.06	38.00%	$ 1,755.75	35.00%	$ 1,503.38	32.00%	$ 1,937.50	30.00%
TOTAL SEMANAL	**$ 3,515.37**	**100.00%**	**$ 5,070.79**	**100.00%**	**$ 4,656.28**	**100.00%**	**$ 6,475.72**	**100.00%**

TOTAL MENSUAL	**$19,718.16**
PORCENTAJE PERIODO	**31.28%**

FEBRERO										
DESCRIPCIÓN	**1 AL 4**	**%**	**5 AL 11**	**%**	**12 AL 18**	**%**	**19 AL 25**	**%**	**26 AL 28**	**%**
PRINCIPAL	$ 1,631.35	54.29%	$ 3,324.25	66.27%	$ 3,853.36	73.27%	$ 1,176.66	55.07%	$ 1,005.42	51.38%
SUCURSAL	$ 1,373.41	45.71%	$ 1,692.26	33.73%	$ 1,405.80	26.73%	$ 960.04	44.93%	$ 951.50	48.62%

TOTAL SEMANAL	**$ 3,004.76**	**100.00%**	**$ 5,016.51**	**100.00%**	**$ 5,259.16**	**100.00%**	**$ 2,136.70**	**100.00%**	**$ 1,956.92**	**100.00%**

TOTAL MENSUAL	**$17,374.05**	
PORCENTAJE PERIODO	**27.56%**	

MARZO										
DESCRIPCIÓN	**1 AL 4**	**%**	**5 AL 11**	**%**	**12 AL 18**	**%**	**19 AL 25**	**%**	**26 AL 31**	**%**
PRINCIPAL	$ 1,240.70	56.24%	$ 4,150.14	71.40%	$ 3,576.82	68.05%	$ 3,898.59	67.97%	$ 4,635.45	66.88%
SUCURSAL	$ 965.57	43.76%	$ 1,662.12	28.60%	$ 1,679.72	31.95%	$ 1,837.02	32.03%	$ 2,295.26	33.12%
TOTAL SEMANAL	**$ 2,206.27**	**100.00%**	**$ 5,812.26**	**100.00%**	**$ 5,256.54**	**100.00%**	**$ 5,735.61**	**100.00%**	**$ 6,930.71**	**100.00%**
TOTAL MENSUAL									**$25,941.39**	
TOTAL VENTAS PERIODO DE REVISIÓN									**41.15%**	**$63,033.60**
PORCENTAJE PERIÓDO									**100.00%**	

ANEXO 8

RESUMEN VENTAS CADA MES

VENTAS			
DESCRIPCIÓN	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**
PRINCIPAL	$13,202.47	$10,991.04	$17,501.70
SUCURSAL	$6,515.69	$6,383.01	$8,439.69

ENERO				
DESCRIPCIÓN	**1 AL 7**	**8 AL 14**	**15 AL 21**	**22 AL 31**
PRINCIPAL	62.00%	65.00%	68.00%	70.00%
SUCURSAL	38.00%	35.00%	32.00%	30.00%
TOTAL SEMANAL	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

FEBRERO					
DESCRIPCIÓN	**1 AL 4**	**5 AL 11**	**12 AL 18**	**19 AL 25**	**26 AL 28**
PRINCIPAL	54.29%	66.27%	73.27%	55.07%	51.38%
SUCURSAL	45.71%	33.73%	26.73%	44.93%	48.62%

TOTAL SEMANAL	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

MARZO					
DESCRIPCIÓN	**1 AL 4**	**5 AL 11**	**12 AL 18**	**19 AL 25**	**26 AL 31**
PRINCIPAL	56.24%	71.40%	68.05%	67.97%	66.88%
SUCURSAL	43.76%	28.60%	31.95%	32.03%	33.12%
TOTAL SEMANAL	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

BIBLIOGRAFÍA

[1] Jonson A. Richard, 1998. Probabilidad y Estadística para Ingeniería de Millar y Freund, 5ta. Edición.

[2] Lind, Douglas y Marchall, William y Mason, Robert., 2004. Estadística para la Administración y Economía. 11ava. Edición.

[3] Sanchez Esteo, 1998, Análisis Contable de la Rentabilidad Empresarial,

Estadística para Administradores, EDITORIAL PRENTICE HALL, 6ta. Edición.

[4] www.monografías.com Fecha de Visita: Mayo 2007

[5] www.mic.gov.ec Fecha de Visita: Mayo 2007

[6] www.ecuadorcompite.gov.ec Fecha de Visita: Mayo 2007

[7] www.cgr.gov.bo Fecha de Visita: Mayo 2007