

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**



**Instituto de Ciencias Matemáticas**

**Ingeniería en Auditoría y Control de Gestión**

**“Auditoría del Rubro Cuentas por Cobrar- Ingresos de una empresa  
dedicada a la comercialización de tableros aglomerados por el período  
terminado el 31-12-2007 en la Ciudad de Guayaquil”**

**TESIS DE GRADO**

Previa a la obtención del Título de:

**AUDITOR-CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

Presentado por:

**Katty Lorena Aldaz Vera**

**Carla María Cortez Valle**

**GUAYAQUIL - ECUADOR**

2008

# AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por darnos la sabiduría, paciencia y fortaleza, permitiéndonos lograr una de las metas que nos hemos propuesto alcanzar en nuestra vida profesional.

A nuestros padres por ser apoyo incondicional en todo momento.

A nuestro director, codirector y profesores por brindarnos sus conocimientos y ser guía para desarrollar con éxito este trabajo.

A todas las personas que en el transcurso de nuestros estudios y durante el desarrollo de este trabajo fueron un apoyo indispensable para poder culminar satisfactoriamente nuestra carrera.

# DEDICATORIA

Este trabajo esta dedicado a Dios quien ha sido infalible y que eternamente estará a mi lado guiando cada uno de mis pasos. A mis padres por darme siempre palabras de aliento, apoyo absoluto, por luchar conmigo y sobre todo por no dejarme vencer. A mis hermanas que han estado dispuestas a ayudarme y aconsejarme cuando lo he necesitado. A todos ellos les dedico mi esfuerzo y dedicación.

**Katty Lorena Aldaz Vera**

Quiero dedicar este trabajo a Dios, por ser esa fuerza que ha guiado mi vida, a mis padres Carlos y Graciela, mi hermano Juan Carlos, las personas que más amo y que son mi apoyo en todo momento, a mis abuelitos Héctor y Emma, grandes ejemplos de superación; pero en especial a la memoria de mi abuelita Ángela, quien siempre creyó en mí y en que era capaz de lograr todo aquello que me propusiera.

**Carla María Cortez Valle**

# TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

---

Ing. Washington Armas

DIRECTOR DEL INSTITUTO

---

Msc. Roberto Merchán

DIRECTOR DE TESIS

---

Ing. Marcos Mendoza

CODIRECTOR DE TESIS

---

Mae. Lorena Bernabé

PRIMER VOCAL PRINCIPAL

---

Ing. Soraya Solís

SEGUNDA VOCAL PRINCIPAL

# DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL"

---

Katty Lorena Aldaz Vera

---

Carla María Cortez Valle

## **RESUMEN**

El trabajo que se presenta a continuación consistió en la realización de la Auditoría del Rubro Cuentas por Cobrar- Ingresos de una empresa dedicada a la comercialización de tableros aglomerados en la ciudad de Guayaquil durante el año 2007.

El desarrollo de este trabajo tuvo como propósito efectuar el análisis de los rubros que tienen riesgo significativo y la razonabilidad de estos, para lo cual se hizo la evaluación de fraude tomando como referencia fundamental la evidencia de fraude obtenida y la respuesta de la Gerencia ante hechos fraudulentos inciertos.

Se realizó el cálculo de la materialidad tomando como base la utilidad ante de impuestos, nuestro juicio profesional y ciertos factores que influyeron para su cálculo; se ejecutaron procedimientos analíticos para obtener evidencia a través de las comparaciones de los estados financieros, además se realizó el análisis de cada uno de los componentes del control interno de La Empresa.

Luego se llevó a cabo la matriz de riesgo donde se identificaron los rubros con riesgo significativo y con esto es desarrollo del diseño de las pruebas sustantivas.

Finalmente, se dan a conocer las conclusiones y recomendaciones a las que pudimos llegar luego de culminar la realización de este trabajo.



## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN .....	I
ÍNDICE GENERAL.....	III
ABREVIATURAS .....	VIII
INDICE DE TABLAS .....	IX
INDICE DE GRÁFICOS .....	X
INTRODUCCIÓN .....	XI
<b>1. GENERALIDADES .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. La auditoría financiera en las empresas comerciales.....</b>	<b>1</b>
1.1.1. Importancia de la Auditoría Financiera .....	1
<b>1.2. Normativa Legalmente Aplicable.....</b>	<b>1</b>
1.2.1. Norma Ecuatoriana De Auditoría .....	1
1.2.2. Norma Ecuatoriana De Contabilidad .....	7
<b>2. CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1. Información de la Organización .....</b>	<b>10</b>
2.1.1. Descripción de La Compañía .....	10
2.1.2. Objetivos.....	11
2.1.3. Estrategias.....	12
2.1.4. Productos que comercializan.....	13
2.1.5. Compromiso del Gobierno Corporativo .....	14

2.1.6. Visión.....	14
2.1.7. Misión .....	15
2.1.8. Valores .....	15
2.1.9. Entorno económico y político.....	16
2.1.10. Competencia.....	16
2.1.11. Clientes.....	17
2.1.12. Proveedores .....	17
2.1.13 Entidades de control .....	18
2.1.14. Análisis FODA .....	18
2.1.15. Estructura Organizacional .....	19
2.1.16. Análisis de mercado y ventas .....	20
2.1.16.1. Análisis de ventas por clientes .....	21
2.1.16.2. Análisis de ventas por familia de productos .....	23
2.1.16.3. Análisis mensual de unidades vendidas por tipo de familia 2007	25
2.1.16.4. Análisis de ventas por tipo de material.....	29
2.1.17. Entorno legal y reglamentario.....	31
2.1.18. Políticas de contabilidad .....	33
<b>2.2. Fraude .....</b>	<b>36</b>
2.2.1. Descripción y Características de Fraude .....	36
2.2.2. Evidencia de Fraude.....	39
2.2.3. Análisis de fraude .....	44

2.2.4. Respuesta de la gerencia.....	47
<b>2.3. Materialidad .....</b>	<b>49</b>
2.3.1. Cálculo de la materialidad .....	50
<b>2.4. Procedimientos analíticos .....</b>	<b>52</b>
2.4.1. Objetivos de los procedimientos analíticos.....	53
2.4.2. Estados financieros Comparativos .....	53
<b>2.5. Análisis del COSO.....</b>	<b>65</b>
2.5.1. Ambiente de control.....	65
2.5.2. Evaluación de riesgo .....	68
2.5.3. Información y comunicación .....	69
2.5.4. Monitoreo.....	70
2.5.5. Actividades de control.....	71
2.5.5.1. Ventas.....	72
2.5.5.2. Ingresos de efectivo .....	73
2.5.5.3. Compras.....	73
2.5.5.4. Nómina.....	74
2.5.2. Prueba de Recorrido.....	74
2.5.2.1. Proceso de comercialización (ventas).....	74
2.5.2.1.1. Narrativa del proceso de comercialización (ventas) .....	74
2.5.2.1.1.1. Inicio y fin del proceso.....	74
2.5.2.1.1.2. Aprobación de nuevos clientes .....	75

2.5.2.1.1.3. Emisión de la orden de pedido.....	75
2.5.2.1.1.4. Emisión de la factura y despacho .....	76
2.5.2.1.1.5. Contabilización.....	77
2.5.2.1.1.6. Monitoreo .....	78
2.5.2.1.2. Prueba de recorrido del proceso de comercialización (ventas)	79
2.5.2.1.3. Análisis de la prueba de recorrido del proceso de comercialización (ventas) .....	87
2.5.2.2. Proceso de ingreso y/o cobro de efectivo .....	87
2.5.2.2.1. Inicio y fin del proceso .....	87
2.5.2.2.2. Narrativa del proceso de ingreso y/o cobro de efectivo .....	87
2.5.2.2.3. Prueba de recorrido del proceso de ingreso y/o cobro de efectivo .....	89
2.5.2.3. Análisis de la prueba de recorrido del proceso de ingreso y/o cobro de efectivo.....	91
2.5.2.4. Conclusión .....	91
<b>2.6. Selección de estrategia de auditoría .....</b>	<b>93</b>
2.6.1. Matriz de riesgo .....	93
2.6.2. Objetivo de la matriz de riesgo .....	93
2.6.3. Plan de auditoría.....	95
2.6.4. Determinación de cuentas significativas .....	104

<b>3. PRUEBA DE AUDITORÍA .....</b>	<b>105</b>
<b>3.1. Pruebas sustantivas .....</b>	<b>105</b>
3.1.1. Aserciones de los estados financieros.....	105
3.1.2. Riesgo de auditoría.....	107
3.1.3. Diseño de pruebas sustantivas.....	108
<b>4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>115</b>

## **ANEXOS**

## **BIBLIOGRAFÍA**

## **ABREVIATURAS**

NEA	Normas Ecuatorianas de Auditoría
NEC	Normas Ecuatorianas de Contabilidad
MDF	Medium Density Fiberboard
OSB	Oriented Strand Board
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
MG	Materialidad Global
MP	Materialidad de Planificación
ET	Error Tolerable
COSO	Comité de Organizaciones Patrocinadoras
SAP	Sistemas, Aplicaciones y Productos

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA I	Análisis del foda .....	18
TABLA II	Principales clientes.....	22
TABLA III	Análisis de tipo de familia del 2007.....	24
TABLA IV	Análisis de tipo de familia del 2006.....	24
TABLA V	Porcentaje de incremento en ventas.....	25
TABLA VI	Metros cúbicos vendidos mensualmente por tipo de familia.	27
TABLA VII	Información de utilidad antes impuesto .....	52
TABLA VIII	Cálculo de materialidad .....	52
TABLA IX	Balance general comparativo .....	54
TABLA X	Estado de resultado comparativo .....	60
TABLA XI	Conclusiones de pruebas recorrido .....	91
TABLA XII	Matriz de riesgo.....	94
TABLA XIII	Plan de auditoría.....	96
TABLA XIV	Aserciones de los estados financieros .....	106
TABLA XV	Detalle del rubro.....	108
TABLA XVI	Satisfacción de auditoría obtenida a través de controles ...	109
TABLA XVII	Riesgo de auditoría .....	109
TABLA XVIII	Riesgo significativo relacionado a la cuenta.....	110
TABLA XIX	Respuesta de Auditoría.....	111

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO I	Porcentaje de ventas por producto en Latinoamérica .....	20
GRÁFICO II	Análisis de ventas por cliente.....	22
GRÁFICO III	Análisis de ventas por familia de productos .....	25
GRÁFICO IV	Análisis mensual de unidades vendidas por tipo de familia.....	28
GRÁFICO V	Análisis de ventas por tipo de material .....	30



## **INTRODUCCIÓN**

En la actualidad la Auditoría Financiera tiene un papel fundamental dentro de las actividades que son llevadas a cabo por una empresa, debido a que con los resultados obtenidos y las opiniones vertidas por los auditores sobre la razonabilidad de los estados financieros la gerencia de una empresa puede verificar si las operaciones empleadas están siendo ejecutadas adecuadamente.

El propósito de la auditoría financiera es permitir que el auditor exprese su opinión acerca de si los estados financieros han sido preparados, en todos sus aspectos importantes, de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados, la normativa legalmente aplicable o el marco establecido para la presentación de información financiera.

La información que es revelada por los auditores permite a la gerencia o propietarios de las empresas tomar las decisiones más acertadas para poder continuar con el crecimiento del negocio.

## **CAPITULO I**

### **1. GENERALIDADES**

#### **1.1. La auditoría financiera en las empresas comerciales**

En las empresas comerciales la auditoría financiera juega un papel de gran importancia ya que permite al auditor identificar las áreas más importantes y los problemas potenciales, evaluar el nivel de riesgo y programar la obtención de la evidencia necesaria para dictaminar los estados financieros de la entidad auditada. El auditor realiza el planeamiento para determinar de manera efectiva y eficiente la forma de obtener los datos necesarios e informar acerca de los estados financieros de la entidad. La naturaleza y alcance del planeamiento, puede variar según el tamaño de la entidad, el volumen de sus operaciones, la experiencia del auditor y, el conocimiento de las operaciones.

##### **1.1.1. Importancia de la Auditoría Financiera**

La auditoría financiera se la puede considerar como un instrumento de evaluación, cuyo propósito fundamental, además de ejecutar una opinión de los estados financieros y establecer un medio de rendición de cuentas, es decir definir responsabilidad, está encaminada a optimizar la administración financiera, el control interno que concierne la organización, los procedimientos operativos, los sistemas de información empleados y el sistema contable en las empresas comercial.

## **1.2. Normativa Legalmente Aplicable**

### **1.2.1. Norma Ecuatoriana De Auditoría**

La Federación Nacional de Contadores del Ecuador, decidió adoptar los contenidos básicos de las Normas Internacionales de Auditoría, emitidas por el Comité Internacional de Practicas de Auditoría del Consejo de la Federación Internacional de Contadores, adoptándolas a las necesidades de nuestro país. Para efectuar este trabajo nos hemos basado en las Normas Ecuatorianas de Auditoría que se describen a continuación:

#### **Norma Ecuatoriana De Auditoría No. 1**

##### **Objetivo y principios generales que amparan una auditoría de estados financieros**

Esta Norma Ecuatoriana sobre Auditoría tiene como propósito fundamental establecer y dar lineamientos sobre el objetivo y principios generales que amparan una auditoría de estados financieros. En una auditoría de estados financieros el objetivo primordial es hacer posible al auditor expresar una opinión sobre si los estados financieros están preparados, en todos los aspectos importantes, de acuerdo con un marco de referencia identificado para informes financieros.

## **Norma Ecuatoriana De Auditoría No. 5**

### **Fraude y error**

Esta Norma Ecuatoriana sobre Auditoría tiene como fin proporcionar lineamientos sobre la responsabilidad del auditor para considerar el fraude y error en una auditoría de estados financieros.

Al planificar y efectuar procedimientos de auditoría y al evaluar y reportar los consiguientes resultados, el auditor debería considerar el riesgo de exposiciones erróneas de carácter significativo en los estados financieros, resultantes de fraude o error.

## **Norma ecuatoriana de auditoría no. 6**

### **Consideración De Leyes Y Reglamentos En Una Auditoría De Estados Financieros**

El propósito de esta Norma Ecuatoriana de Auditoría es establecer lineamientos sobre la responsabilidad del auditor de considerar las leyes y reglamentos en una auditoría de estados financieros. Cuando planifica y desempeña procedimientos de auditoría y cuando evalúa y reporta los resultados consecuentes, el auditor deberá reconocer que el incumplimiento de la entidad con leyes y reglamentos puede afectar substancialmente a los estados financieros.

## **Norma Ecuatoriana De Auditoría No. 7**

### **Planificación**

Esta norma permite proveer lineamientos sobre la planificación de una auditoría de estados financieros. En una primera auditoría, el auditor puede necesitar extender el proceso de planificación más allá de los asuntos que aquí se discuten. El auditor deberá planificar el trabajo de auditoría de modo que sea desempeñada de una manera efectiva.

## **Norma Ecuatoriana De Auditoría No. 8**

### **Conocimiento Del Negocio**

El objetivo de esta norma es determinar lineamientos sobre lo que significa un conocimiento del negocio, por qué es importante para el auditor y los miembros del personal de una auditoría que desempeñan un trabajo, por qué es relevante para todas las fases de una auditoría, y cómo obtiene y usa el auditor dicho conocimiento. Al realizar una auditoría de estados financieros, el auditor debería tener u obtener un conocimiento del negocio suficiente para que sea posible al auditor identificar y comprender los eventos, transacciones y prácticas que, a juicio del auditor, puedan tener un efecto importante sobre los estados financieros o en el examen o en el dictamen de auditoría.

## **Norma Ecuatoriana De Auditoría 9**

### **Carácter significativo de la auditoría**

El propósito de esta Normas Ecuatoriana sobre Auditoría es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre el concepto de carácter significativo y su relación con el riesgo de auditoría. La información es de carácter significativo si su omisión o exposición errónea pudiera influir en las decisiones económicas de los usuarios tomadas con base en los estados financieros.

El carácter significativo depende del tamaño de la partida o error juzgado en las circunstancias particulares de su omisión o exposición errónea.

## **Norma Ecuatoriana De Auditoría No. 10**

### **Evaluación de riesgo y control interno**

Esta Norma Ecuatoriana de Auditoría tiene como propósito establecer y proporcionar lineamientos para obtener una comprensión de los sistemas de contabilidad y de control interno y sobre el riesgo de auditoría y sus componentes: riesgo inherente, riesgo de control y riesgo de detección.

El auditor deberá tener la comprensión suficiente para planificar la auditoría y desarrollar un enfoque de auditoría efectivo.

**Norma Ecuatoriana De Auditoría No. 13****Evidencia de auditoría**

El propósito de esta Norma Ecuatoriana sobre Auditoría (NEA) es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre la cantidad y calidad de evidencia de auditoría que se tiene que obtener cuando se auditan estados financieros, y los procedimientos para obtener dicha evidencia de auditoría. El auditor deberá obtener apropiada evidencia suficiente de auditoría para poder extraer conclusiones razonables sobre las cuales basar la opinión de auditoría.

**Norma Ecuatoriana De Auditoría No. 15****Procedimientos analíticos**

Esta norma tiene como objetivo definir lineamientos sobre la aplicación de procedimientos analíticos durante una auditoría. El auditor deberá aplicar procedimientos analíticos en las etapas de planificación y de revisión global de la auditoría. Procedimientos analíticos significa el análisis de índices y tendencias significativo incluyendo las investigaciones resultantes de fluctuaciones y relaciones que son inconsistentes con otra información relevante o que se desvían de las cantidades pronosticadas.

**Norma Ecuatoriana De Auditoría No. 16****Muestreo de auditoría**

Esta norma tiene como fin proporcionar lineamientos sobre el diseño y selección de una muestra de auditoría y la evaluación de los resultados de la muestra. Se puede aplicar el muestreo tanto estadístico como no estadístico. Cualquiera de los dos métodos puede brindar una apropiada y suficiente evidencia de auditoría. Cuando utilice métodos de muestreo ya sea estadísticos o no estadísticos el auditor debería diseñar y seleccionar una muestra de auditoría, realizar procedimientos de auditoría a partir de ahí y evaluar los resultados de la muestra a modo de proveer una apropiada suficiente evidencia de auditoría.

**Norma Ecuatoriana De Auditoría No. 18****Partes relacionadas**

El fin de esta norma es proporcionar lineamientos sobre la responsabilidad del auditor y los procedimientos de auditoría respecto de las partes relacionadas y de las transacciones con dichas partes. El auditor deberá realizar procedimientos de auditoría diseñados para obtener una apropiada suficiente evidencia de auditoría respecto de la identificación y revelación por la administración, de las partes relacionadas y el efecto de las transacciones de partes relacionadas que sean de carácter significativo para los estados financieros.



## **Norma Ecuatoriana De Auditoría No. 20**

### **Negocio en marcha**

Esta norma tiene como objetivo establecer y proporcionar lineamientos sobre la responsabilidad del auditor en la auditoría de estados financieros respecto de la propiedad del supuesto del negocio en marcha como una base para la preparación de los estados financieros. Al planificar y realizar los procedimientos de auditoría y al evaluar los resultados consecuentes, el auditor debería considerar la propiedad del supuesto de negocio en marcha que subyace la preparación de los estados financieros.

### **1.2.2. Norma Ecuatoriana De Contabilidad**

Los estados financieros se preparan y presentan para ser utilizados por usuarios externos de muchas empresas. A pesar de que dichos estados financieros pueden parecer similares a los de otros países, existen diferencias que probablemente han sido causadas por una gran variedad de circunstancias de índole social, económica y legal, y por las consideraciones locales respecto de las necesidades de los diferentes usuarios de estados financieros, al establecer regulaciones nacionales. Es por tal motivo que para realizar este trabajo hemos tomado en consideración las Normas Ecuatorianas de Contabilidad que se mencionan a continuación:

## **Norma Ecuatoriana De Contabilidad No. 1**

### **Presentación de estados financieros**

El objetivo de esta Norma es prescribir las bases de presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar la comparabilidad con los estados financieros de períodos anteriores de la misma empresa y con los estados financieros de otras empresas. Los estados financieros deben presentar razonablemente la posición financiera, los resultados de operaciones y flujos de efectivo de una empresa.

## **Norma Ecuatoriana De Contabilidad No. 6**

### **Revelaciones de partes relacionadas**

Esta Norma debe aplicarse al tratamiento de partes relacionadas y transacciones entre la empresa que informa y sus partes relacionadas como son empresas que directa o indirectamente o a través de uno o más intermediarios controlan o son controladas o están bajo un control común de la empresa informante, empresas asociadas, personas o empresas que directa o indirectamente poseen un interés importante en el derecho de voto de la empresa informante. Esto incluye a empresas propiedad de los directores y a accionistas mayoritarios de la empresa informante y a empresas que tienen a un miembro clave de la gerencia en común con la empresa informante.

## **Norma Ecuatoriana De Contabilidad No. 9**

### **Ingresos**

El objetivo de esta Norma es prescribir o señalar el tratamiento contable del ingreso que se origina de ciertos tipos de transacciones y eventos. Esta Norma debe aplicarse a todas las empresas en el reconocimiento del ingreso que se origina de las transacciones y eventos siguientes: la venta de bienes o mercancías; la prestación de servicios; y el uso por parte de otros de los activos de la empresa que rinden interés, regalías y dividendos. Los bienes incluyen bienes producidos por la empresa con el propósito de venta y bienes comprados para revender.

## **Norma Ecuatoriana De Contabilidad No. 26**

### **Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes**

El objetivo de esta Norma es asegurar que se utilicen las bases apropiadas para el reconocimiento y la medición de las provisiones, activos y pasivos de carácter contingente, así como que se revele la información complementaria suficiente, por medio de las notas a los estados financieros, como para permitir a los usuarios comprender la naturaleza, calendario de vencimiento de importes, de las anteriores partidas.

## **CAPITULO II**

### **2. CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO**

Debido a nuestra Ética Profesional, la empresa sobre la cual hemos basado nuestro trabajo, será referida como “La Compañía”, a continuación se da a conocer información de vital importancia para el desarrollo de este trabajo.

#### **2.1. Información de la Organización**

##### **2.1.1. Descripción de La Compañía**

“La Compañía” se constituyó el 23 de septiembre del 2002, pero inició sus operaciones a partir del año 2003, es de nacionalidad ecuatoriana con domicilio principal en la ciudad de Guayaquil. Esta es subsidiaria de una compañía extranjera con el 99.9% y 0.1% de participación accionaria, respectivamente. Debido a ello que se la considera como una Compañía extranjera según el Régimen común de tratamiento a los Capitales Extranjeros previsto en la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena que permite transferir libremente sus utilidades al exterior, siempre y cuando haya pagado el impuesto a la renta correspondiente. “La Compañía” forma parte de un grupo económico de empresas, el cual se dedica entre otras actividades a la producción y comercialización de tableros aglomerados, MDF, melaminas, folios, OSB y molduras prepintadas de MDF. Cada una de las empresas que conforman el

referido grupo económico tiene a su cargo, entre otras actividades, una o más etapas de producción, distribución y venta de los productos. Las operaciones de “La compañía” en el Ecuador corresponden en su mayoría a la importación y venta de tableros y puertas de madera, comprados principalmente a sus compañías relacionadas ubicadas en diferentes partes de Latinoamérica. En consecuencia, las actividades de “La Compañía” y sus resultados dependen fundamentalmente de las vinculaciones y acuerdos existentes con el resto de las compañías del referido grupo económico.

### **2.1.2. Objetivos**

- Incrementar la participación o cobertura a nivel nacional.
- Proyección de crecimiento moderado en ventas.
- Buscar la optimización de los recursos financieros y la rentabilidad mediante la aplicación de políticas de manejo de efectivo, liquidez y de endeudamiento (tanto de corto como de largo plazo), sin comprometer en ningún momento el apego a las regulaciones financieras o impositivas de los países donde se tiene presencia.
- Potenciar la red de distribución de productos a los diferentes locales comerciales que operan bajo una misma marca y formato. Estas tiendas concentran todos los productos y servicios necesarios para el negocio del pequeño y mediano mueblista.

### 2.1.3. Estrategias

- Innovación en productos y servicios
  - Conocer y satisfacer las necesidades de nuestros clientes, cercanía al cliente
  - Expandir y Fortalecer la cadena de distribución
  - Foco en el desarrollo sustentable
- 
- **Innovación y cercanía al cliente:** Capacidad de generar rápidamente confianza en los mercados en que operan. El mercado los reconoce como la alternativa de mejor servicio y, a diferencia de los competidores, se distingue por nuestra forma de relacionarse con los clientes, entregando continuamente productos innovadores en diseños y colores.
  - **Expandir y fortalecer la cadena de distribución:** Mantener la cadena de distribución y crecimiento continuo, apoyados en nuestra sólida cadena de distribución, Madera - centros.
  - **Foco en el desarrollo sustentable:** En términos medioambientales, busca encontrar usos más eficientes para los insumos, así como mejorar el impacto medioambiental. Esta iniciativa estratégica busca disminuir los riesgos medioambientales y permitirnos satisfacer la demanda de consumidores por productos fabricados bajo los estándares ambientales internacionales.

#### **2.1.4. Productos que comercializan**

Los principales productos son tableros de MDF (Medium Density Fiberboard), tableros aglomerados (Particle Board) y tableros OSB (Oriented Strand Board), que se comercializan principalmente en Latinoamérica. Todos los tableros cumplen la clasificación E-1 de baja emisión de formaldehído.

Los tableros reconstituidos de madera surgen como alternativa al uso de maderas aserradas, las que han entrado en un régimen de restricción desde mediados del siglo pasado por agotamiento o limitaciones ambientales. Para la confección de tableros se usan maderas de rápido crecimiento, pino o eucalipto de plantaciones cultivadas y residuos de otros procesos madereros, con recursos y tecnologías sostenibles.

Existen dos familias de tableros de madera que se clasifican según su utilización final: los tableros destinados a funciones estructurales para construcciones (OSB, Plywood); y la familia de tableros de uso interior, para muebles y terminaciones en construcciones de todo tipo (MDF y aglomerados).

“La compañía” se ha especializado en la familia de tableros MDF para muebles y decoración, ofreciendo una gama amplia de productos básicos y con aplicaciones decorativas de Melamina y chapas, que permiten su empleo en

todo tipo de muebles de hogar, oficinas, comercio y terminaciones Hace tres años “La Compañía” comenzó a incursionar en tableros estructurales, produciendo y comercializando tableros de OSB que se usan principalmente en construcciones, para cubiertas de techos, muros laterales y pisos.

#### **2.1.5. Compromiso del Gobierno Corporativo**

“Conjunto de lineamientos que gobiernan las relaciones entre quienes participan de nuestra empresa, con el fin de administrar de una forma adecuada y transparente las relaciones de la compañía con sus accionistas y públicos interesados, todo lo anterior alineado con los principios empresariales establecidos y con prácticas de equidad, responsabilidad y probidad. Nuestros lineamientos de Gobierno Corporativo se basan en regulaciones internacionales y locales, políticas y procedimientos, metodologías, estándares y mejores prácticas.”

#### **2.1.6. Visión**

Ser reconocidos como la empresa líder en la producción y comercialización de tableros de madera para muebles y arquitectura de interiores, logrando ser la mejor alternativa para sus clientes y crear valor económico dentro de los principios de ética y responsabilidad social y ambiental, generando la mayor rentabilidad de la industria.



### **2.1.7. Misión**

Crear valor para sus accionistas, clientes y sociedad a través del compromiso y trabajo en equipo de sus colaboradores, del manejo eficiente y sostenible de los bosques y procesos productivos, y de la cercanía y transparencia con los clientes, comunidades y proveedores.

Desarrollar una marca confiable, que se anticipa a las necesidades de los mercados por medio de la innovación en productos y servicios, y que opera en forma comprometida con el medio ambiente y la sociedad, asegurando el desarrollo sostenible del negocio.

### **2.1.8. Valores**

Las acciones que se basan en las siguientes creencias:

- Clientes. Todos sus colaboradores buscan constantemente anticipar y satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes a través de sus productos y servicios, trabajando con estándares de clase mundial.
- Colaboradores. El respeto es la base de las relaciones entre todos los colaboradores; promueven el trabajo en equipo, la sinergia entre colaboradores y empresas. Brindar y promover oportunidades para el desarrollo personal. Proporcionar condiciones laborales sanas y seguras.

- Comunidades. Interactuar de manera responsable y ética y trabajar para mejorar la calidad de vida de las generaciones actuales y futuras. Dedicar una parte de los esfuerzos y talentos al mejoramiento de la sociedad. Promover la responsabilidad social y ambiental en todas las operaciones y entre todos aquellos con quienes realizan negocios.

#### **2.1.9. Entorno económico y político**

A finales del 2006 e inicios del 2007, el principal evento ocurrido que ha afectado el entorno económico y político fue el nuevo gobierno en el Ecuador. Una de las acciones que tomó el Gobierno fue de llamar a Consulta Popular para modificar la constitución a través de una Asamblea Constituyente, cuyos miembros serán elegidos en septiembre del 2007 mediante votación popular. La inflación acumulada durante el período enero-mayo 2007 fue del 0.48%

#### **2.1.10. Competencia**

Existen solo dos competidores en el mercado los cuales son:

- EDIMCA (30%)
- Novopan Cotopaxi (40%).

“La Compañía” posee cerca del 30% de participación en el mercado.

### **2.1.11. Clientes**

“La Compañía” tiene definido tres tipos de clientes:

- Madera-centro: Distribuidoras de “La Compañía” y principal fuente de comercialización de productos; actualmente existen 15 Madera-centros a nivel nacional
- Distribuidores: Son aquellos que no pertenecen a la red de Madera-centro, pero que solicitan mercadería a “La Compañía”.
- Cadenas: Tiendas por departamentos que tienen en su stock, mercadería de “La Compañía”. El único en esta categoría en la actualidad es el Ferrisariato (Importadora El Rosado).

### **2.1.12. Proveedores**

1. Compras de inventario para la reventa:
  - a. "La Compañía Internacional S. A.
  - b. Vigarova C. A.
  - c. La Compañía Carioca Ltda.
2. Servicio de operación logística:
  - a. Empresa logística OIE S. A.

### 2.1.13 Entidades de control

Superintendencia de Compañía, Servicio de Rentas Internas (si ha cumplido con las fechas de entrega de información requerida y se realiza el pago de impuestos causados o retenidos).

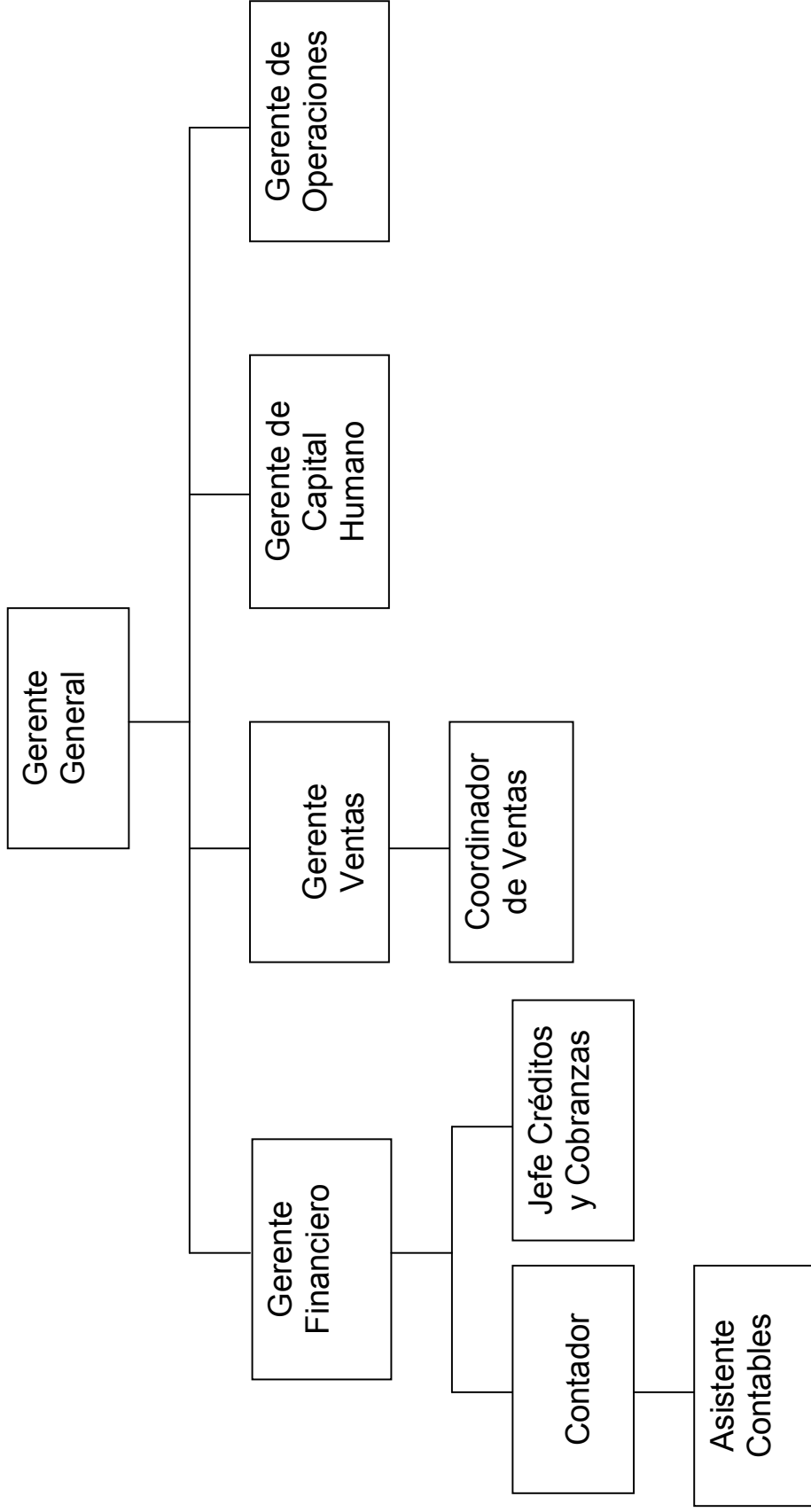
### 2.1.14. Análisis FODA

**TABLA I: Análisis del FODA**

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sólida cadena de distribución minorista en América Latina.</li> <li>▪ Marcas registradas ampliamente conocidas en la región.</li> <li>▪ Experiencia en la producción de tableros aglomerados, MDF, melaminas, folios, OSB y molduras prepintadas de MDF.</li> <li>▪ Flexibilidad en la producción de cualquier producto en madera sobre medidas o en serie.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sensibilidad de las ventas a los ciclos económicos.</li> <li>▪ Productos de Larga duración.</li> <li>▪ Bajo poder negociador con proveedores y clientes.</li> <li>▪ Al ser productos suntuosos son más vulnerables a las crisis económicas.</li> </ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bajos costos de producción, debido a economías de escala y costo de la madera.</li> <li>▪ Creciente demanda de producto en países de Latinoamérica.</li> <li>▪ Conocimiento de mercado Internacional permite expansión del negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Creciente competencia en la industria de tableros en la región.</li> <li>▪ La continuidad de la crisis económica provoca una baja en la demanda de los productos.</li> <li>▪ Productos importados con bajos costos de producción.</li> </ul>

**Fuente:** Información proporcionada por “La compañía”

2.1.15. Estructura Organizacional

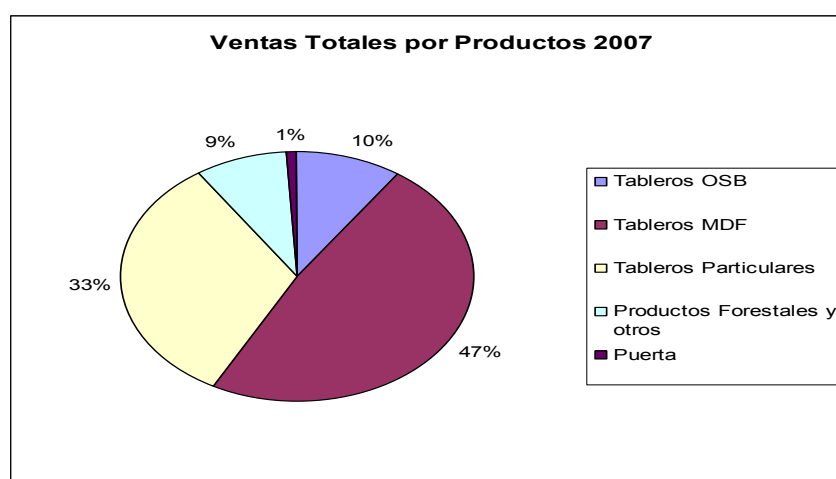


### 2.1.16. Análisis de mercado y ventas

El mercado natural de “La Compañía” es América Latina. Para abastecerlo, la compañía cuenta con operaciones comerciales propias en Perú y Ecuador, además de los países donde posee plantas productivas y exporta a diversos países de América, Asia y Europa.

“La Compañía” participa en el negocio forestal y de tableros de madera. Los ingresos totales de la empresa provienen en su mayoría de la venta de tableros MDF y de partículas, los que aportan un 80% del total cada año. Además, produce tableros OSB, que representan un 10% de las ventas en el año 2007, y vende productos complementarios, como tapacantos y puertas de madera en el mercado interno; y madera y productos forestales en Latinoamérica.

**Grafico I: Porcentaje de ventas por producto en Latinoamérica**



**Fuente:** Información proporcionada por “La compañía”

### **2.1.16.1. Análisis de ventas por clientes**

Se efectuó un análisis comparativo en ventas por cliente tomando en consideración el año 2007 con respecto al 2006. El comportamiento en ventas del presente año con relación al año anterior obedece a una alta demanda de la industria de manufactura (elaboración de muebles), así como del sector de la construcción (esto conlleva a una demanda indirecta para la elaboración de marcos, puertas, anaqueles y otros usos de la madera en viviendas y oficinas).

Solo como ejemplo se cita el importante desarrollo de la urbe, en la cual el sector de la construcción y de la vivienda (urbanizaciones aledañas a la vía a la costa) y mayor producción y ventas en muebles para el hogar y oficinas. Estos son consumidores de tableros para el diseño y elaboración del mobiliario en los hogares y oficinas principalmente.

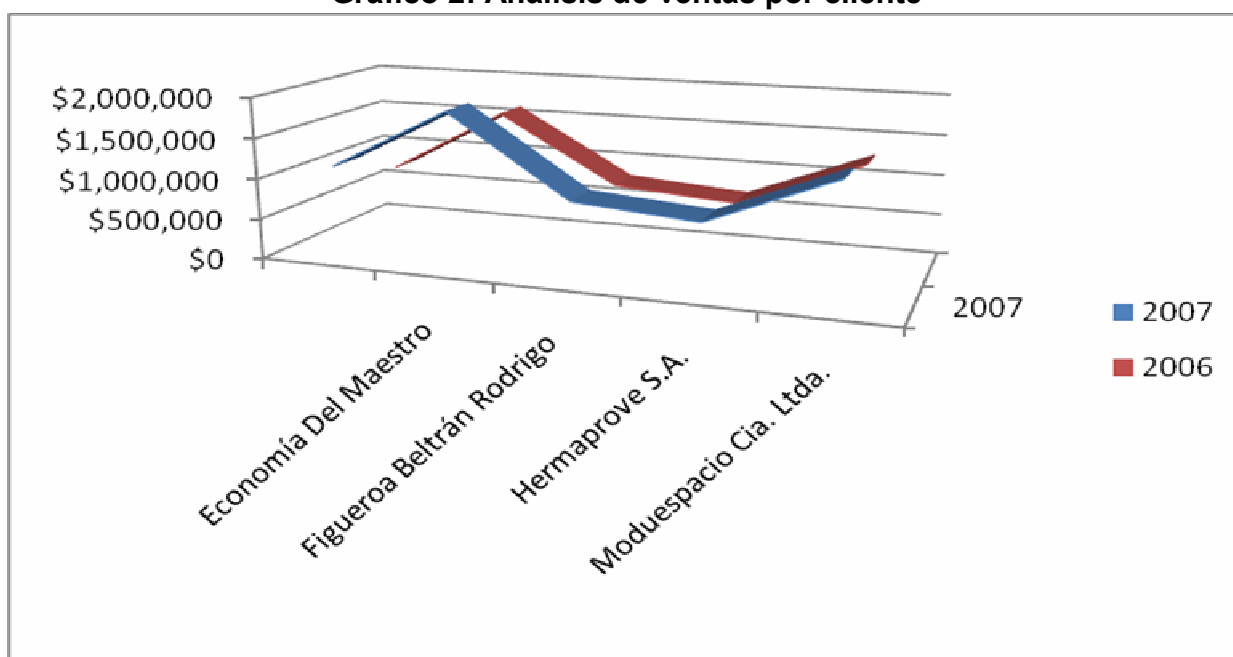
Se analizó el ingreso percibido y/o facturado por cliente, tanto en dólares como en volumen de facturación, esto último a efectos en determinar si el incremento en ventas corresponde a los volúmenes de facturación o precios. (Anexo II)

TABLA II: Principales clientes

Principales clientes	2007		2006	
	USD	m3	USD	m3
Economía Del Maestro	\$ 1.128.665	2.638	\$ 809.169	2.139
Figuroa Beltrán Rodrigo	\$ 1.892.992	5.117	\$ 1.618.401	4.584
Hermaprove S.A.	\$ 932.516	2.261	\$ 796.892	2.157
Moduespacio Cia. Ltda.	\$ 822.146	2.194	\$ 692.469	1.959
Sergio Augusto Guarnizo Ontaneda	\$ 1.437.525	3.547	\$ 1.285.003	3.392
<b>Total de Ingresos por ventas</b>	<b>\$ 6.213.844</b>	<b>15.756</b>	<b>\$ 5.201.934</b>	<b>14.230</b>
<b>Porcentaje de participación</b>	<b>50%</b>	<b>51%</b>	<b>52%</b>	<b>53%</b>

Fuente: Información proporcionada por "La compañía"

Gráfico 2: Análisis de ventas por cliente



Fuente: TABLA II Principales clientes  
Elaborado por: Los Autores



### 2.1.16.2. Análisis de ventas por familia de productos

Se efectuó un análisis comparativo en ventas del inventario clasificado por el tipo de familia. Durante el año 2007 se registra un aumento en el precio promedio de venta en un 7% aproximadamente y un aumento en volúmenes por 4,288 en m<sup>3</sup>, esto generó un incremento en ventas por USD2, 386,800 aproximadamente, esto es un 24% más con relación al 2006. Además se registra un aumento de los costos de venta en USD 2, 531,618 esto es un 36% más con relación al 2006, los cuales incluyen:

**TABLA III: Análisis de tipo de familia del 2007**

2007					
Familia	Venta	Costo	Margen	Volumen m <sup>3</sup>	Precio promedio m <sup>3</sup>
Aglomerado	2.833.247,33	2.592.659,56	240.587,77	8.425,88	336,26
MDF	9.102.681,14	6.509.988,31	2.592.692,83	21.499,44	423,39
OSB	303.700,04	257.322,71	46.377,34	799,89	379,68
Otros Países (Marcos)	11.274,17	11.201,63	72,55	9,20	1.225,45
Puertas	116.404,40	105.557,95	10.846,45	361,21	322,26
Terciado	25.668,42	20.301,48	5.366,94	51,57	497,74
Varios	5.347,03	5.247,40	99,63	10,89	491,00
(blank)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>12.398.322,53</b>	<b>9.502.279,03</b>	<b>2.896.043,50</b>	<b>31.158,08</b>	<b>397,92</b>

**Fuente:** Información proporcionada por "La compañía"

**Elaborado por:** Los Autores

**TABLA IV: Análisis de tipo de familia del 2007**

2006					
Familia	Venta	Costo	Margen	Volumen m3	Precio promedio m3
Aglomerado	1.839.574,28	1.446.636,89	392.937,40	5.978,06	307,72
MDF	7.670.834,65	5.075.968,96	2.594.865,69	19.462,83	394,13
OSB	287.268,65	255.997,31	31.271,34	775,76	370,31
Otros Países (Marcos)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Puertas	139.602,19	123.658,01	15.944,17	504,40	276,77
Terciado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Varios	73.370,26	67.487,37	5.882,89	146,88	499,53
(blank)	812,50	912,60	-100,10	1,97	412,44
<b>Total</b>	<b>10.011.462,53</b>	<b>6.970.661,13</b>	<b>3.040.801,40</b>	<b>26.869,90</b>	<b>372,59</b>

**Fuente:** Información proporcionada por “La compañía”

**Elaborado por:** Los Autores

La Compañía posee cerca del 40% de participación en el mercado, así durante el año 2007 la Compañía ha obtenido un incremento en ventas de USD 2,386,800 aproximadamente, esto es un 24% más con relación al año anterior.

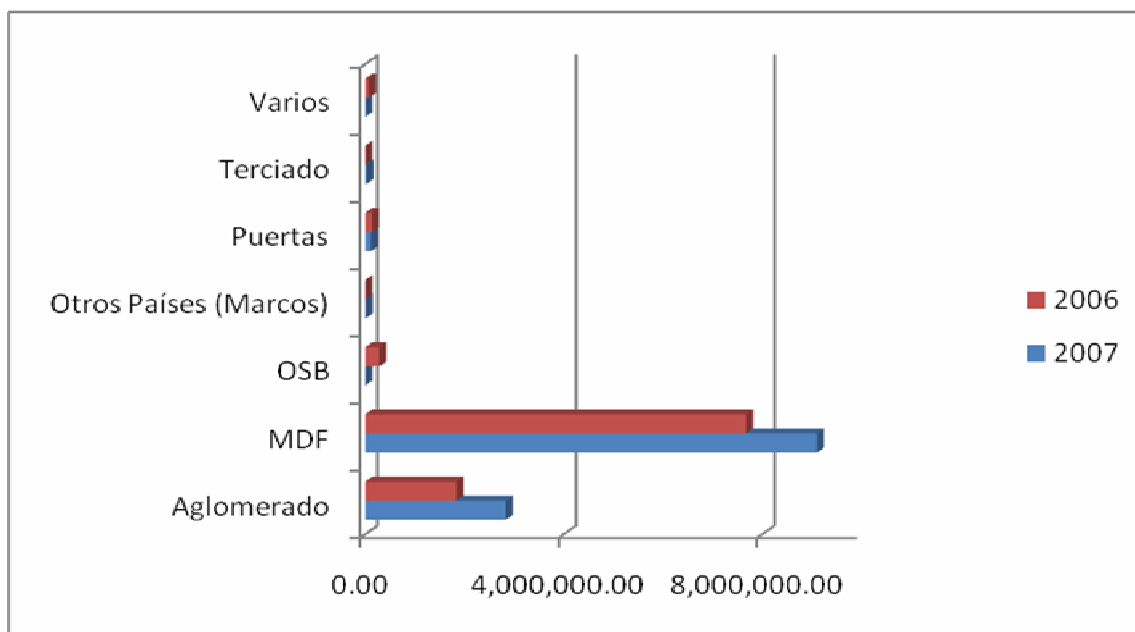
**TABLA V: Porcentaje de incremento en ventas**

<b>% Incremento (Disminución)</b>	24%	36%	-5%	16%	7%
-----------------------------------	-----	-----	-----	-----	----

**Fuente:** Información proporcionada por “La compañía”

**Elaborado por:** Los Autores

**Gráfico III: Análisis de ventas por familia de productos**



**Fuente:** TABLA III y IV Análisis de tipo de familia del 2006 Y 2007

**Elaborado por:** Los Autores

Como se puede observar en la grafica el producto de la familia MDF es el de mayor consumo por lo tanto genera mayores ingresos.

### **2.1.16.3. Análisis mensual de unidades vendidas por tipo de familia 2007**

La Compañía posee cerca del 40% de participación en el mercado, así durante el año 2007 la Compañía ha obtenido un incremento en ventas de USD2,386,800 aproximadamente, esto es un 24% más con relación al año anterior. El incremento en las ventas se debe a un aumento en el volumen de

ventas de 4,288 m<sup>3</sup> (16% más con relación al 2006) y un incremento en el precio promedio de USD25 (7% más con relación al 2006), principalmente en las líneas de productos de Aglomerado y MDF las cuales representan el 96% y 95% de los ingresos en el 2007 y 2006 respectivamente, sobre el volumen de inventario vendido. Estas dos líneas de inventario (Aglomerado y MDF) han obtenido un crecimiento en volúmenes de ventas entre el 41% y 10% y un aumento en los precios promedio de entre el 9% y 7% con relación al 2006, el aumento de estas dos familias de productos se debió a que hubo una escasez de productos en el mercado, ya que además de La Compañía S.A., sólo existen dos empresas locales que ofrecen dichos productos, y que han tenido dificultades en el abastecimiento para la demanda. A pesar del incremento antes señalado (aumento en volúmenes de venta y precios) el margen de estas dos familias de productos ha disminuído con relación al 2006, esto último tiene los siguientes factores:

- a) Aumento en el precio de compra de inventario en un 8% aproximadamente con relación al 2006;
- b) Incluye un gasto por USD244,097 (USD36,153 año 2006) en provisión de obsolescencia;
- c) Rebates (Notas de Crédito) por USD134,000 (rubro del gasto no existió en el 2006) aproximadamente. Estos factores hicieron que el margen neto disminuya en USD144,758 esto es un 5% menos con relación al 2006.

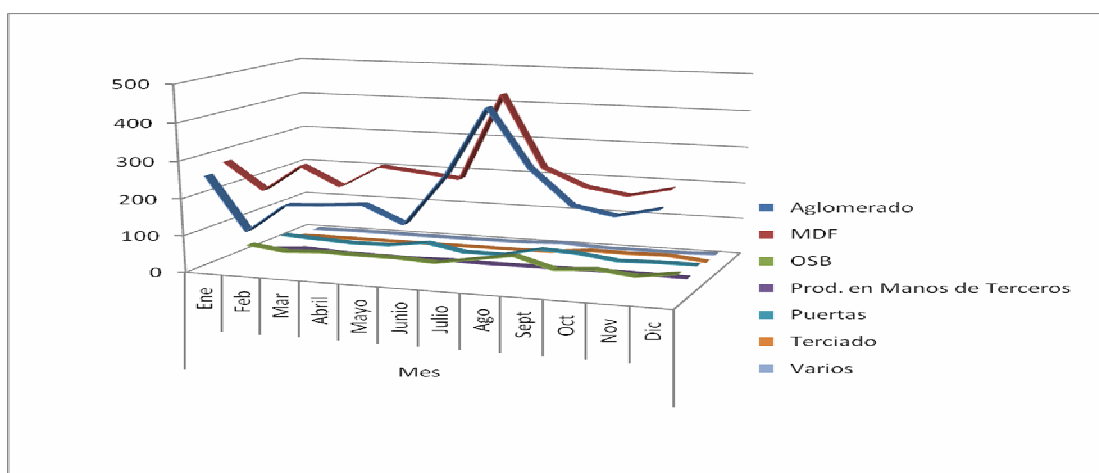
**TABLAVI: Metros cúbicos vendidos mensualmente por tipo de familia 2007**

	Mes												Total
	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	
cod	260	116	192	198	206	162	292	469	323	235	216	240	2909
familia	281	210	281	232	290	280	269	489	309	266	250	273	3430
	32	19	25	23	23	18	35	52	22	30	19	34	332
Prod. en Manos de Terceros	0	8	2	1	0	3	1	2	2	3	2	1	25
Puertas	21	15	10	12	26	6	6	29	24	11	14	14	188
Terciado	0	0	0	0	0	0	0	2	12	11	13	3	41
Varios	0	2	2	1	1	1	2	7	0	0	0	4	20
<b>Total</b>	<b>594</b>	<b>370</b>	<b>512</b>	<b>467</b>	<b>546</b>	<b>470</b>	<b>605</b>	<b>1050</b>	<b>692</b>	<b>556</b>	<b>514</b>	<b>569</b>	<b>6945</b>

Fuente: SPSS-datos procesados metros cúbicos vendidos mensualmente por tipo de familia 2007  
Elaborado por: Los Autores

Como se puede apreciar en la tabla de contingencia, podemos ver los metros cúbicos que han sido vendidos mensualmente por tipo de familia. Como podemos apreciar las familias que se venden mayoritariamente son los aglomerados, MDF y OSB. Para el 2007, la Cía. tiene como productos estrella los antes mencionados, a pesar de que sus niveles de ventas son bajos a principio de año, crecen progresivamente hasta los meses de Agosto a Septiembre y luego la tendencia es disminuir nuevamente. Esto se dio ya que en el 2007, para los meses mencionados la cía. abrió dos nuevos Madera centro. Para las otras familias, el movimiento en sus ventas fue prácticamente constante, a excepción del OSB que al igual que el Aglomerado y el MDF ,aumentó en Agosto y Septiembre debido a las razones mencionadas previamente.

**Gráfico IV: Análisis mensual de unidades vendidas por tipo de familia 2007**



**Fuente:** TABLAVI Metros cúbicos vendidos mensualmente por tipo de familia  
**Elaborado por:** Los Autores

#### **2.1.16.4. Análisis de ventas por tipo de material**

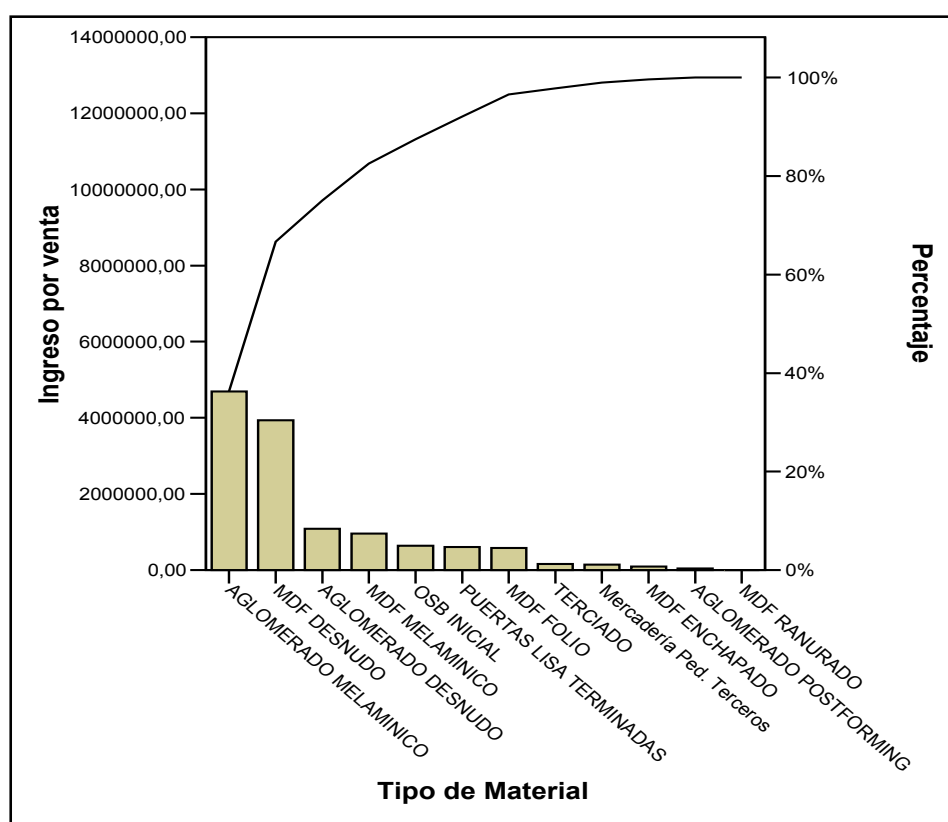
La Compañía ha realizado un esfuerzo importante para colocar en el mercado productos de la línea de "Aglomerado", esto ya que esta línea o familia de productos es el fuerte de la Compañía, al igual que la línea del MDF.

El incremento en las ventas del año, se encuentra también relacionado a la escasez del producto en el mercado local, lo que conllevó a que la Compañía realice mayores compras a sus relacionadas (Chile y Venezuela principalmente), inclusive la Compañía efectuó ventas a sus dos únicos competidores en el mercado nacional (EDIMCA y NOVOPAN), sin que esto pueda perjudicar con los planes comerciales de la Compañía a través de su cadena de distribución, y de los márgenes de ventas. En el Caso de los OSB y Otros (incluyen puertas y marcos de madera), las ventas reales fueron menores, por cuanto hubo escasez del producto a mediados de año, así como a finales de noviembre, además por una baja demanda, ya que no resulta ser un producto fuerte para la Compañía.

La Compañía nos indicó que esto último también se debió a la falta de una buena promoción para la venta en esta línea de productos. Las perspectivas de crecimiento, a consideración de la Gerencia, para el 2008 serán mejores por los planes de expansión y crecimiento en la fabricación de muebles y de proyectos

habitacionales, así como por el crecimiento de los locales de distribución a nivel del país.

**Gráfico V: Análisis de ventas por tipo de material**



**Fuente:** SPSS-datos procesados ventas por tipo de material  
**Elaborado por:** Los Autores



### **2.1.17. Entorno legal y reglamentario**

“La compañía” está regulada y controlada por la Superintendencia de Compañías y el Servicio de Rentas Internas.

#### Superintendencia de Compañías:

Es importante mencionar que como parte de los requerimientos de la Superintendencia de Compañía, adicional al servicio de auditoría externa, la Compañía debe entregar los siguientes informes:

- Estados financieros
- Informe del representante legal
- Informe del comisario o consejo de vigilancia
- Informe de auditoría externa
- Nómina de administradores o representantes legales.
- Nómina de accionistas o socios inscritos en el libro de acciones y accionistas.

#### Servicio de Rentas Internas:

##### - Obligaciones tributarias:

“La compañía” es contribuyente especial y está sujeta a las siguientes obligaciones tributarias:

- Anexos de Retenciones en la fuente
- Declaración de Impuesto a la Renta Sociedades
- Declaración de Retenciones en la fuente

- Declaración mensual de IVA
- Impuesto a la propiedad de vehículos motorizados
- Impuestos prediales y municipales

- Precios de transferencia:

Mediante Decreto Ejecutivo No. 2430 publicado en el Suplemento al Registro Oficial No. 494 del 31 de diciembre del 2004, se expidieron reformas al Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, relacionadas con la aplicación de precios de transferencias de bienes y servicios entre partes relacionadas dentro y fuera del país. Estas reformas aplicables a partir del ejercicio fiscal 2005, incluyen como aspectos principales lo siguiente:

Presentación por parte de los sujetos pasivos del impuesto a la renta que realicen operaciones con partes relacionadas de:

- (a) Anexo de Precios de Transferencia dentro de los cinco días posteriores a la presentación de la declaración de impuesto a la renta y
- (b) Informe Integral de Precio de Transferencia; en un plazo no mayor de seis meses a la presentación de la mencionada declaración.

### **2.1.18. Políticas de contabilidad**

Las políticas de contabilidad que sigue “La Compañía” están de acuerdo con Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en El Ecuador, los cuales requieren que la gerencia efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos, para determinar la valuación de algunas de las partidas incluidas en los estados financieros y para efectuar las revelaciones que se requiere presentar en los mismos.

Aún cuando pueden llegar a diferir de su efecto final, la gerencia considera que las estimaciones y supuestos utilizados fueron los adecuados en las circunstancias. Los estados financieros adjuntos serán presentados para la aprobación de la Junta General de Accionistas. En opinión de la gerencia, estos estados financieros serán aprobados sin modificación.

Los estados financieros han sido preparados de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en El Ecuador y pueden diferir de aquellos emitidos de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Las principales políticas de contabilidad son las siguientes:

- **Inventarios:** Los inventarios se presentan al costo histórico, calculado para productos para la reventa utilizando el método Promedio para la imputación de las salidas de dichos inventarios. Las importaciones en tránsito se presentan al costo de las facturas más otros cargos relacionados con la importación. El saldo del rubro no excede el valor de mercado de los inventarios.
- **Activo fijo:** Se muestra al costo histórico, menos la depreciación acumulada. El monto neto del activo fijo no excede, en su conjunto, el valor de utilización económica o valor recuperable.

El valor de los activos fijos y la depreciación acumulada de los elementos vendidos o retirados se descargan de las cuentas correspondientes cuando se produce la venta o el retiro y el resultado de dichas transacciones se registra cuando se causa. Los gastos de mantenimiento y reparaciones menores se cargan a los resultados del año. La depreciación de los activos se registra con cargos a las operaciones del año, utilizando tasas que se consideran adecuadas para depreciar el valor de los activos durante su vida útil estimada, siguiendo el método de la línea recta.

- **Provisión para impuesto a la renta:** La provisión para impuesto a la renta se calcula mediante la tasa de impuesto aplicable a las utilidades gravables y se carga a los resultados del año en que se devenga con base en el impuesto por pagar exigible. Las normas tributarias vigentes establecen una tasa de impuesto del 25% aplicable a las utilidades gravables, la cual se reduce al 15% si las utilidades son reinvertidas por el contribuyente. La Compañía calculó la provisión para impuesto a la renta de los años 2006 y 2005 a la tasa del 25%.
- **Participación de los trabajadores en las utilidades:** La normativa laboral vigente en el Ecuador establece que la Compañía reconozca el 15% de la utilidad anual por concepto de participación laboral en las utilidades y que debe registrarse con cargo a los resultados del ejercicio en que se devenga, con base en las sumas por pagar exigibles.

Las áreas donde la gerencia poner mayor énfasis son: Inventarios, Cartera y Ventas. Los estados financieros son monitoreados frecuentemente así como el nivel de ingresos, esto incluye el cumplimiento del presupuesto. Adicionalmente existe una medición sobre los indicadores claves de desempeño.

## 2.2. Fraude

### 2.2.1. Descripción y Características de Fraude

Hay dos tipos de aseveraciones equívocas que son relevantes para nuestra consideración de fraude:

1) Aseveraciones equívocas que surgen de reportes de información financiera fraudulenta, y

2) Aseveraciones equívocas que surgen de la malversación de activos (por lo cual el efecto de la malversación causa que los estados financieros no ofrezcan una visión verdadera y razonable (o no sean presentados razonablemente, en todos sus aspectos materiales), de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, u otra estructura de reportes de información financiera aplicable). Cuando reunimos información para identificar riesgos de aseveración equívoca material proveniente de fraude, tomamos en consideración ambos tipos de aseveraciones equívocas.

Generalmente se presentan tres condiciones cuando ocurre un fraude:

(1) La gerencia u otros empleados tienen un *incentivo* o están bajo *presión*, lo cual les proporciona una razón para cometer fraude;

(2) Existen circunstancias —por ejemplo, la ausencia de controles, controles ineficaces, o habilidad de la gerencia para omitir los controles— lo cual proporciona una *oportunidad* para perpetrar un fraude; y

(3) Las personas involucradas están capacitadas para *racionalizar* un acto fraudulento como si fuera consistente con su código personal de ética.

Algunas personas poseen una *actitud*, un carácter, o una serie de valores éticos que les permiten cometer un acto fraudulento a sabiendas e intencionalmente.

Aunque el riesgo de aseveración equívoca material proveniente de fraude puede ser mayor cuando se observan o son evidentes todas las tres condiciones de fraude, no podemos suponer que la incapacidad para observar una o dos de estas condiciones signifique que no existe un riesgo de aseveración equívoca material proveniente de fraude.

Algunas aseveraciones, cuentas y clases de transacciones que tienen un alto riesgo inherente debido a que involucran un alto grado de juicio de la gerencia y subjetividad, también pueden presentar riesgos de aseveración equívoca material proveniente de fraude porque son susceptibles a manipulación por parte de la gerencia. En particular, existe la suposición de que uno o más

riesgos de fraude serán identificados en relación con el reconocimiento de ingresos.

Al planear la auditoría, ejecutamos procedimientos analíticos relativos a ingresos con el objetivo de identificar relaciones poco usuales o inesperadas que involucren cuentas de ingresos o transacciones significativas que puedan ser indicio de una aseveración equívoca material proveniente de reportes de información financiera fraudulenta. Los procedimientos analíticos ejecutados durante la planeación pueden ayudar en la identificación de riesgos de aseveración equívoca material proveniente de fraude. Hacemos indagaciones a la alta gerencia sobre su evaluación del riesgo de que los estados financieros puedan contener aseveraciones equívocas materiales provenientes de fraude, si tienen conocimiento de algún fraude o sospecha de fraude, y los programas y controles que la empresa ha establecido para prevenir, detener y detectar fraude. También hacemos indagaciones al comité de auditoría y a auditoría interna cuando sea aplicable. Cuando las respuestas a nuestras indagaciones son inconsistentes, obtenemos información adicional para resolver tales inconsistencias.

Además de las indagaciones anteriores, hacemos indagaciones de otras personas dentro de la empresa, según sea apropiado, para determinar si ellas



tienen conocimiento de algún fraude real, sospechado o pretendido que afecte a la empresa. Tales otras personas pudieran incluir: empleados de menor jerarquía en las áreas financiera y operativa, el asesor legal interno, personal de mercadeo o ventas, empleados involucrados en el inicio, registro, procesamiento o reporte de transacciones complejas poco usuales, y quienes supervisan a estos empleados, o el ejecutivo jefe de ética o personal equivalente.

### **2.2.2. Evidencia de Fraude**

La estabilidad financiera o la rentabilidad están amenazadas por condiciones económicas, de la industria o de las operaciones de la empresa, tales como:

- Alta vulnerabilidad a cambios rápidos, tales como en la tecnología, obsolescencia de los productos, o tasas de interés.
- Descensos en la demanda de los consumidores y aumento de quiebras de negocios en la industria o en la economía general.
- Pérdidas operativas que amenazan bancarrota, remate o juicio hipotecario o adquisición hostil inminentes.
- Flujos de efectivo negativos recurrentes en las operaciones o incapacidad para generar flujos de efectivo de las operaciones a la vez que se reportan utilidades y crecimiento de utilidades.

El patrimonio neto del personal de la gerencia o de la junta directiva se ve amenazado por el desempeño financiero de la empresa debido a:

- Intereses financieros personales importantes en la empresa.
- El personal garantiza deudas de la empresa.
- Presión excesiva sobre la gerencia o el personal operativo (incluyendo aquellos en las subsidiarias o localidades remotas con sistemas o registros separados) para lograr objetivos financieros establecidos por la junta directiva o la gerencia, incluyendo metas incentivas de ventas o rentabilidad.

La naturaleza de la industria o de las operaciones de la empresa proporciona oportunidades para participar en el reporte de información financiera fraudulenta debido a:

- Transacciones significativas con partes relacionadas que no son del curso ordinario del negocio, o con entidades relacionadas no auditadas o auditadas por otra firma.
- Activos, pasivos, ingresos o gastos basados en estimaciones significativas que involucran juicios subjetivos o incertidumbres difíciles de corroborar.

- Transacciones significativas, poco usuales o altamente complejas, especialmente aquellas hechas al fin del año, que plantean preguntas difíciles de “sustancia sobre forma”.
- Cuentas bancarias significativas u operaciones de subsidiarias o sucursales en jurisdicciones de pasivos fiscales para las cuales no parece haber justificación clara de negocios.
- El grado de descentralización y supervisión de localidades remotas.

Existe monitoreo ineficaz de la gerencia debido a:

- Dominio de la gerencia por una sola persona o un pequeño grupo (en un negocio no administrado por el propietario) sin controles compensatorios.
- Supervisión ineficaz de la junta directiva o el comité de auditoría sobre el proceso de reporte de información financiera y el control interno.
- Falta de personal de gerencia con conocimiento y capacidad suficiente para reconocer cuando otros miembros de la gerencia pueden intentar cometer fraude.

Existe una estructura orgánica compleja o inestable, como lo evidencia lo siguiente:

- Dificultad para determinar la organización o las personas que tienen un interés de control en la empresa.
- Estructura orgánica demasiado compleja que involucra entidades legales o líneas de autoridad administrativa poco usuales.
- Alta rotación de los miembros de la alta gerencia, el asesor legal o la junta directiva.

Los componentes de control interno son deficientes debido a:

- Monitoreo inadecuado de los controles, incluyendo controles automatizados y controles sobre reporte de información financiera interina (cuando se requieren reportes externos).
- Segregación inadecuada de funciones entre las responsabilidades de acceso a los datos y procesamiento.
- Altas tasas de rotación o contratación de personal ineficaz de contabilidad, auditoría interna o tecnología de información.

Ciertas características o circunstancias pueden aumentar la susceptibilidad a malversación de los activos. Por ejemplo, las oportunidades para malversar activos aumentan cuando existen:

- Grandes cantidades de efectivo en mano o procesado.

- Partidas de inventario que son de tamaño pequeño pero de alto valor o gran demanda.
- Activos fijos que son de tamaño pequeño, negociables, o que carecen de identificación de propiedad visible.

Un inadecuado control interno sobre activos puede aumentar la susceptibilidad a malversación de tales activos. Por ejemplo, puede ocurrir malversación de activos debido a que existe:

- Segregación inadecuada de funciones o chequeos independientes.
- Vigilancia inadecuada por parte de la gerencia de los empleados responsables de los activos – por ejemplo, supervisión o monitoreo inadecuados de las localidades remotas.
- Inadecuada selección de solicitudes de trabajo para empleados con acceso a activos.
- Mantenimiento inadecuado de registros con respecto a los activos.
- Inadecuado sistema de autorización y aprobación de transacciones (por ejemplo, en compras).
- Salvaguardias físicas inadecuadas sobre efectivo, inversiones, inventario o activos fijos.
- Carencia de conciliaciones de cuentas completas y oportunas.

- Carencia de documentación oportuna y apropiada de transacciones; por ejemplo, créditos para devoluciones de mercancía.
- Comprensión inadecuada de la tecnología de información por parte de la gerencia, lo cual permite a los empleados de tecnología de información perpetrar una malversación.

### **2.2.3. Análisis de fraude**

- **Inventario.-** La Compañía mantiene como política registrar una provisión de entre el 40% y 70% sobre el costo de compra del inventario, denominado de “segunda línea” pero se ha constatado que no se efectúa el análisis para regularizar la provisión de inventario, considerando para esto las ventas del inventario de segunda que se han realizado durante el año y que dio origen a la creación de esta provisión. La gerencia considera que el monto de la provisión no es significativo para el volumen de operaciones de la Compañía. La creación de esta provisión está considerada en el presupuesto de la Compañía y es de conocimiento del corporativo. Se tomará como medida de acción incluir el efecto del gasto del año por el incremento de la provisión. Adicionalmente al cierre del año se efectuará un análisis sobre la provisión de inventario para determinar un alcance a la provisión en caso de ser necesario.

Los inventarios, incluyendo bienes defectuosos, de lenta rotación, obsoletos o no utilizables, se presentan en importes que no exceden sus valores realizables netos estimados. Los conteos físicos y medidas de los inventarios fueron realizados por empleados competentes bajo la supervisión de la gerencia, y los registros fueron ajustados apropiadamente después de dar reconocimiento al corte de los materiales recibidos y productos despachados.

- **Cuentas por Cobrar e ingresos.-** La Compañía ha transferido al comprador los riesgos y beneficios significativos de la propiedad de los bienes, La Compañía no mantiene involucramiento administrativo, hasta el grado usualmente asociado con la propiedad, no retiene el control efectivo sobre los bienes vendidos. El monto de ingresos puede ser cuantificado confiablemente. Existe un grado razonable de certeza de que los beneficios económicos asociados con la transacción fluirán hacia la empresa y los costos incurridos o por incurrir, que se relacionan con la venta, pueden ser cuantificado confiablemente.

Se ha hecho una provisión adecuada para pérdidas, costos y gastos en que se pueda incurrir con posterioridad al 31 de diciembre del 2007 y 2006 con respecto a ventas y servicios

prestados con anterioridad a esa fecha, y por las cuentas incobrables, descuentos, devoluciones y rebajas, etc. en que pueda incurrirse en la cobranza de las cuentas por cobrar a esa fecha. Se ha revelado adecuadamente una descripción de nuestros productos y servicios que generan mayores ingresos, los tipos de acuerdos (incluyendo acuerdos con múltiples elementos) usados para enviar estos productos o servicios, y una descripción de la política de reconocimiento de ingreso aplicable a estos productos o servicios. Se presentan todos los términos de ventas, incluyendo todos los derechos a devolución o ajustes de precio y provisiones por garantía.

- **Valuación al costo.-** La Compañía no posee documentación de respaldo (facturas) de la última compra de cada producto seleccionado (y/o anteriores en caso de diferir significativamente la valuación asignada del valor de la última compra) y movimiento del kardex correspondiente.
- **Incremento gastos de administración y ventas.-** Lo que corresponde a el traslado del personal de las compañías de servicios de personal (Management & Goods y Hermaprove S.A.) para incorporarse a La Compañía S.A., provocó que se eleve el gasto por



los beneficios sociales que esto conlleva. Se registró un incremento en los salarios entre un 20% y 30% aproximadamente.

El pago de un bono por US \$22,000 a los trabajadores como parte de los resultados del año 2006; Incremento en el gasto por comisiones en ventas (efectivamente cobradas a clientes) y pagados a Hermaprove S.A., esto último en función de un incremento del 19% en los ingresos por ventas.

#### **2.2.4. Repuesta de la gerencia**

A continuación la respuesta de la gerencia acerca de nuestras indagaciones:

La gerencia no ha determinado ningún fraude o riesgo de fraude en “La Compañía”. Sin embargo, sus principales herramientas de control para disminuir riesgos de fraude se centran en:

- Durante el año 2007, todos los empleados firmaron una declaración de independencia y conflictos de intereses.
- “La Compañía” dispone de Manuales de Políticas y Procedimientos por escrito, donde se establecen las normas de “La Compañía” y obligaciones del personal.
- “La Compañía” dispone de canales de comunicación para denuncias directas o anónimas relacionadas a la observancia de sus Principios Empresariales, a sus Normas de Conducta Ética, a Conflictos de Interés y a todo y cualquier tema relacionado a un posible

incumplimiento regulatorio, a su ambiente de Control Interno, a sus Estados Financieros y a situaciones o hechos que requieran la atención de la Administración y/o del Directorio.

- Existen controles de aplicación, manuales dependientes- tecnológicos y manuales (detectivos y preventivos) que permiten disminuir el riesgo de control en los procesos operativos. Los mismos que son controlados y/o monitoreados a un nivel apropiado. Dichos controles permiten disminuir los riesgos en aseveraciones de integridad, existencia/ocurrencia y valuación/medición en los procesos de ventas, administración del efectivo, compras, inventarios y cierre de estados financieros principalmente.
- La cultura corporativa enfatiza su compromiso de administrar de una forma adecuada y transparente las relaciones de la compañía con sus accionistas y públicos interesados, todo lo anterior alineado con los principios empresariales establecidos y con prácticas de equidad, responsabilidad y probidad. Existe implantación de programas y controles para prevenir y detectar fraude. No tenemos conocimiento de fraude o sospecha de fraude que involucre a la gerencia, u otros empleados que tienen una función significativa en el control interno sobre el reporte de información financiera de La Compañía.

Adicionalmente, no tenemos conocimiento de fraude o sospecha de fraude que involucre a otros empleados donde el fraude pudiera tener un efecto material sobre los estados financieros por el período antes mencionado. En base a la revisión de los controles antifraude y las reuniones mantenidas con la gerencia y empleados podemos concluir que no se ha determinado alguna situación relacionada con un indicio de fraude.

### **2.3. Materialidad**

Al desarrollar nuestra estrategia de auditoría, consideramos la materialidad a dos niveles: *a nivel general*, según se relaciona con los estados financieros en su conjunto % materialidad Global (MG); y *a nivel de cuenta individual* % Materialidad planificación.

Los importes que usamos para MG y MP juegan una función importante en nuestra estrategia de auditoría, incluyendo:

- Ayudándonos a determinar cuáles cuentas son significativas.
- Desarrollando nuestras expectativas sobre la precisión deseada cuando ejecutamos procedimientos analíticos.
- Determinando el alcance de nuestros procedimientos de auditoría cuando usamos muestreo representativo o establecemos límites para probar ítems clave.

- Evaluando la sensibilidad de indicadores clave de desempeño (y las acciones de la gerencia en relación de los mismos) a fin de otorgarles confianza para detectar aseveraciones equívocas materiales.
- Ayudándonos a determinar si los estados financieros están presentados razonablemente, puesto que el ET es nuestra mejor, aunque no exacta, estimación del importe de posibles diferencias no detectadas.

También consideramos lo que puede ser importante para los usuarios potenciales de los estados financieros (e.g., resultados operativos, utilidades por acción, cumplimiento con cláusulas restrictivas en préstamos). Generalmente vemos los resultados operativos como la mejor base para la MP en entidades privadas.

### **2.3.1. Cálculo de la materialidad**

Hemos escogido los resultados operativos antes de impuestos como base para determinar la materialidad, dichas cifras al 31 de diciembre del 2007, el año pasado “La compañía” obtuvo utilidades y en el 2007 de igual manera, pero por ser esta la primera auditoría de la empresa por parte de nosotros, consideramos que para la auditoría de los estados financieros al 31 de diciembre esta es una empresa de alto riesgo, por lo tanto la materialidad se fija en un 5 %. Dicha selección se realizó considerando lo siguiente:

1. La compañía es propiedad de pocos accionistas y no es pública.
2. La compañía no tiene deuda que se negocia públicamente.
3. Sólo unos cuantos usuarios externos recibirán copias de los estados financieros auditados de la compañía.
4. No hay planes para que la compañía se convierta en “pública” o registre sus valores en bolsa durante los próximos años.
5. No hemos determinado debilidad material en el control interno.
6. La compañía ha generado utilidades en los últimos años.
6. No tenemos seria consideración a una modificación del informe por una incertidumbre de empresa en marcha.
7. No hemos designado al cliente como de “riesgo moderado” o “monitoreo estricto” en el proceso de continuidad del cliente.

A la conclusión de la auditoría, evaluamos si los efectos totales de las diferencias de auditoría que identificamos son materiales para la presentación razonable de los estados financieros. Si, al final de la auditoría, determinamos que un nivel de materialidad significativamente más bajo es apropiado en la evaluación del efecto general de las diferencias de auditoría, los procedimientos de auditoría ejecutados en la auditoría pueden ser insuficientes. Por lo tanto, como medida práctica, reconsideramos durante toda la auditoría si la MP es apropiada con el fin de ejecutar procedimientos suficientes.

**TABLA VII: Información de utilidad antes impuesto**  
**Solo para información.-**

	<b>31-Dic-07</b>
Utilidad neta	508,181
Participación Trabajadores	109,550
Impuesto a la Renta	170,548
Impuesto diferido	-57,947
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>730,332</b>

**Fuente:** Información proporcionada por “La compañía”

**TABLA VIII: Calculo de materialidad**

<b><u>Materialidad de la auditoría de los estados financieros :</u></b>	
	<b><u>31-dic-07</u></b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	730.332
<b>Materialidad Global</b>	36.517
<b>Materialidad Planificación</b>	18.258
↓	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                     Importe de la materialidad que será utilizado para las pruebas sustantivas al 31-dic-07                 </div>	

**Fuente:** Información proporcionada por “La compañía”

**Elaborado por:** Los Autores

## **2.4. Procedimientos analíticos**

Los procedimientos analíticos le permiten al auditor obtener evidencia a través de cálculos y la comparación de saldos de los estados financieros de años anteriores, de esta manera se pueden llegar a establecer los riesgos mas significativos y permite planificar el tipo de tratamiento que se le aplicará a una cuenta determinada.

### **2.4.1. Objetivos de los procedimientos analíticos**

Los procedimientos analíticos se ejecutan para ayudar al auditor a:

- Comprender las operaciones de la entidad y las transacciones y eventos inusuales que hayan ocurrido en el período bajo examen;
- Identificar los estados financieros o transacciones que pueden señalar riesgos inherentes o riesgos de control;
- Identificar y comprender las políticas contables más significativas.

### **2.4.2. Estados financieros Comparativos**

En las tablas IV y V se muestran las variaciones que se han dado en los estados financieros y el análisis de cada cuenta.

TABLA IX: Balance General Comparativo

Cuenta	2007	2006	Variación	%	Explicación
<b>Caja y Bancos</b>	246.735	210.616	36.118	17%	El aumento en los saldos disponibles entre ambos períodos corresponde al flujo por recaudaciones de cartera al cierre del año. Es una variación operativa no significativa, correspondiente al giro del negocio, sin observaciones que realizar.
<b>Depósitos a plazo</b>	344.735	342.633	2.102	1%	Al 31 de Diciembre "La Compañía" colocó USD 98,000 y USD132,017 respectivamente, como depósitos a plazo en Produbanco, a una tasa del 1.5% para obtener una renta sobre el excedente de efectivo que "La Compañía" disponía al cierre de ambos períodos.



<b>Cuenta</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>	<b>Explicación</b>
<b>Cartera - Cuentas por Cobrar</b>	2.336.472	2.415.275	(78.802)	-3%	La disminución en el saldo neto de este rubro corresponde a (i) un mejor resultado de la gestión sobre la recuperación de saldos de cartera, el índice de rotación de cartera al cierre del año muestra una leve mejoría con relación al índice de rotación de cartera al cierre del 2006, (ii) a un aumento de la provisión de deudores incobrables.
<b>Inventario Productos terminados</b>	1.792.567	1.566.441	226.126	14%	Durante el 2007 "La Compañía" indica haber efectuado mayores volúmenes de compra en inventario, esta información ha podido ser corroborada ya que se nos ha proporcionado el volumen de compras efectuados entre ambos períodos. Se observa un incremento en los inventarios, el cual se originó en el aumento en las ventas y compras de inventario del ejercicio, con relación al ejercicio anterior.  Según se nos indicó "La Compañía" adoptó como política al cierre del año: a) Realizar una provisión sobre el 50% del stock muerto (incluye inventario de primera y segunda línea), esto es aquel inventario que no ha tenido rotación en los últimos 6 meses; b)



<b>Cuenta</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>	<b>Explicación</b>
<b>Inventarios</b>	2.798.484	2.128.863	669.620	31%	
<b>Impuestos y/o crédito fiscal</b>	93.049	184.828	(91.779)	-50%	La principal variación corresponde a una disminución por USD15,000 en retenciones de IVA por ventas. La disminución se produce por cuanto durante el 2007 "La Compañía" ya es contribuyente especial, por lo que ya no es objeto de retenciones de IVA en las ventas que realiza.
<b>Otros Gastos Anticipados</b>	56.858	13.977	42.882	307%	Durante el 2007 "La Compañía" incurrió en gastos publicitarios por USD130,724, de los cuales activó al cierre del ejercicio, los correspondiente principalmente a cartelera por US\$ 56.858.
<b>Impuesto Diferido</b>	146.141	86.194	59.947	70%	

<b>Cuenta</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>	<b>Explicación</b>
<b>Activos fijos</b>	15.965	15.044	921	6%	Durante el 2007 "La Compañía" realizó adiciones por USD6,199 entre los principales se mencionan equipos de cómputo por USD5,800 aproximadamente. Adicionalmente registró un gasto por depreciaciones por USD5,279. No se han registrado disminuciones en activos por bajas (activos totalmente depreciados) y/o ventas. Sin observaciones significativas.
<b>Total Activos</b>	<b>5.791.703</b>	<b>5.186.814</b>	<b>604.890</b>	<b>12%</b>	
<b>Cuentas por Pagar – Proveedores</b>	-330.548	(190.682)	(139.866)	73%	Al cierre del año "La Compañía" registró los siguiente conceptos en este rubro: a) Rebates (descuentos otorgados a clientes) por USD134,000; b) deuda con el proveedor de la logística del inventario por USD62,000; c) Comisiones en ventas por pagar a la compañía Hermaprove por USD43,000; d) Cuentas por Pagar al proveedor Pedro Pérez por USD16,000 aproximadamente.

<b>Cuenta</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>	<b>Explicación</b>
<b>Cuentas por Pagar – Relacionadas</b>	-3.960.342	(3.855.124)	(105.219)	3%	El incremento en el pasivo con empresas relacionadas, está en función de las compras (importaciones). Se observa un incremento leve, motivado principalmente por el aumento en las operaciones de “La Compañía”.
<b>Beneficios Sociales</b>	-134.196	-	(134.196)	0%	El incremento en el pasivo por beneficios sociales, se debe a que durante el 2006 “La Compañía” no mantenía personal en relación de dependencia (todos contratados bajo el esquema de tercerización de personal), mientras que en el 2007 todo el personal que labora para “La Compañía”, ya se encuentra en relación de dependencia.
<b>Provisión Impuesto a las Ganancias</b>	0	(197.644)	197.644	-100%	“La Compañía” registra una provisión en resultados de US\$ 170,000 aproximadamente por impuesto a la renta, sin embargo, la provisión no se ve reflejada en el balance general.
<b>Patrimonio</b>	-1.365.775	(857.594)	(508.181)	59%	La variación corresponde solamente a los resultados del ejercicio económico obtenidos en el año. No obstante “La Compañía” debió constituir reserva legal por los resultados del ejercicio anterior hasta alcanzar el 50% del capital, es decir US2.500.
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	-5.791.703	(5.186.814)			

**TABLA X: Estado de resultado comparativo**

<b>Cuenta</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>	<b>Explicación</b>
<b>Ingresos por Ventas</b>	-12.404.481	(10.011.464)	(2.393.017)	24%	El incremento en ventas incluye un aumento en el volumen de ventas y un incremento en el precio promedio de ventas, así en el 2007 se vendieron cerca de 31,158m <sup>3</sup> (26,870 m <sup>3</sup> a Diciembre del 2006), esto es un incremento de cerca del 16% en el volumen entre ambos periodos; Adicionalmente durante el año 2007 se registró un precio promedio de venta de USD398 (USD373 durante el 2006), esto es un aumento del 7%. Estos dos factores influyeron en el crecimiento en ventas por USD2,539,211 esto es un 24% más con relación al 2006.
<b>Costo de Ventas</b>	9.502.279	6.970.662	2.531.617	36%	"La Compañía" señala que el incremento en el costo de venta, cual resulta ser mayor al aumento en ventas registrado, se debió a un aumento en el precio promedio en compras de inventarios de entre un 14% al 18% aproximadamente, superior al aumento en el precio promedio de las ventas, con relación a los precios del 2006. Adicionalmente este aumento también fue consecuencia del incremento en los volúmenes vendidos mencionado en el apartado anterior. Las



						<p>monto neto por pagar asciende a USD175,000 aproximadamente;</p> <p>c) La incorporación del Gerente General al gasto de nómina (bajo el concepto de honorarios profesionales) y que en el 2006 no percibía remuneración. El gasto del año 2006 corresponde al personal tercerizado durante dicho año.</p>
						<p>El incremento en el gasto por comisiones en ventas, a favor de la Compañía Hermaprove S. A., está en función del aumento en las ventas antes mencionado. Cabe indicar que dichas comisiones se calculan y devengan con relación al 4% de las ventas cobradas y son facturadas en forma mensual por Hermaprove S.A.</p>
<b>Comisiones de Terceros</b>	469.616	391.989	77.627	20%		
<b>Almacenamiento, Despacho y Fletes</b>	616.333	547.665	68.668	13%		<p>El incremento en el gasto que se cancela a la compañía OILE S.A., por los servicios en liberar el producto de la aduana, flete, almacenamiento y distribución del inventario, está en función del incremento en el volumen de compras y ventas efectuadas durante el año antes mencionado.</p>



<b>Gastos Administrativos y de Ventas</b>	823.121	540.033	283.089	52%	Entre las principales variaciones de resultados se mencionan: a) Aumento en el gasto por provisión de cartera por USD123,000 con relación al 2006, el cual está asociado a la provisión sobre una probable pérdida en la entrega de un terreno entregado como garantía por créditos, y que según confirmación del abogado podría no ser favorable una resolución a favor de la Compañía; b) no reconoció dicho pasivo; c) Disminución neta en el gasto de publicidad y promoción por USD44,000 (esto último a través de una mejor planificación y disminución en los costos de proyectos en publicidad y promoción)
<b>Otros egresos</b>	5.558	-366	5.924	-16.19%	
<b>Otros ingresos</b>	-8.466	-4.926	(3.540)	72%	
<b>Provisiones Varias (Participación a trabajadores)</b>	109.550	-	109.550	0%	Al 31 de Diciembre del 2006 "La Compañía" no registró la provisión por participación de trabajadores, lo cual se expuso en el informe de auditoría por parte de la firma auditora anterior como "pasivos "no registrados" por USD104,000.

<b>Impuesto a la Renta</b>	170.548	279.257	(108.709)	-39%				Al 31 de Diciembre del 2007 "La Compañía" registró la provisión por participación de trabajadores por la utilidad obtenida en el año. "La Compañía" no ha proporcionado la conciliación tributaria del año 2007
<b>Impuestos Diferidos</b>	-57.947	57.486	(115.433)	-201%				
<b>Utilidad del ejercicio</b>	-508.181	-1.124.936	616.755	-55%				

Fuente: Información proporcionada por "La compañía"

Elaborado por: Los Autores

## **2.5. Análisis del COSO**

### **2.5.1. Ambiente de control**

- “La Compañía” se rige de acuerdo a los « principios empresariales » corporativos que norma la conducta empresarial, individual y relaciones con sus clientes, con sus proveedores y terceras partes.
- La cultura corporativa enfatiza su compromiso de administrar de una forma adecuada y transparente las relaciones de “La Compañía” con sus accionistas y públicos interesados, todo lo anterior alineado con los principios empresariales establecidos y con prácticas de equidad, responsabilidad y probidad.
- Durante el año 2007, todos los empleados firmaron una declaración de independencia y conflictos de intereses.
- “La Compañía” dispone de Manuales de Políticas y Procedimientos por escrito, donde se establecen las normas de “La Compañía” y obligaciones del personal.
- “La Compañía” dispone de canales de comunicación para denuncias directas o anónimas relacionadas a la observancia de sus Principios Empresariales, a sus Normas de Conducta Ética, a Conflictos de Interés y a todo y cualquier tema relacionado a un posible incumplimiento regulatorio, a

su ambiente de Control Interno, a sus Estados Financieros y a situaciones o hechos que requieran la atención de la Administración y/o del Directorio.

- La Gerencia considera que da la atención apropiada al control interno, a través del cumplimiento de los procedimientos y de la conciencia de autocontrol creada en el personal.
- En relación a los principios contables utilizados, “La Compañía” sigue una línea conservadora y cuando existen dudas en la aplicación de determinado tema esto es consultado con los auditores externos a fin de determinar lo adecuado en la selección de determinado principio.
- Las recomendaciones del departamento de auditoría interna del Grupo Económico y de sus auditores externos son generalmente aplicadas, en beneficio de mejorar la efectividad del control interno.
- Los miembros del comité están calificados por “La Compañía”, puesto que cuentan con experiencia suficiente.
- Los miembros del directorio se reúnen periódicamente para analizar los alcances sobre objetivos y estrategias establecidas en la región. No ha habido rotación entre sus miembros.
- El comité de auditoría es responsable de vigilar las políticas establecidas en los principios empresariales y de reporte de información financiera de la empresa.

- La designación de responsabilidades y/o segregación de funciones se encuentra debidamente establecida y a criterio de “La Compañía” ésta resulta ser apropiada.
- “La Compañía” se guía mediante el uso de Manuales de Políticas y Procedimientos del Grupo Económico, donde se describen las principales funciones y responsabilidades que deben asumir y cumplir los miembros de la compañía (comité de auditoría, gerencia, ejecutivos, y empleados) en cada uno de los procesos operativos.
- Los principales procesos críticos de “La Compañía” se encuentran debidamente parametrizados en el sistema. Existen controles establecidos en los procesos operativos que permiten disminuir el riesgo de control.
- “La Compañía” no cuenta con un departamento de RRHH. Sin embargo se guía bajo los estándares de Recursos Humanos del Grupo Económico al que pertenece, y mediante éste se adaptan a las políticas y procedimientos del grupo corporativo relacionados con: proceso de selección, contratación, entrenamiento y evaluación del desempeño de personal.
- El personal que labora en “La Compañía” es instruido respecto de sus obligaciones, mediante los manuales de políticas y procedimientos del grupo económico, donde se describen las funciones y responsabilidades que deben realizar.

### 2.5.2. Evaluación de riesgo

- El departamento de auditoría interna corporativo, a través de una revisión anual, se encarga de velar por el cumplimiento adecuado sobre los controles internos establecidos por la compañía.
- Existen controles de aplicación, manuales dependientes y manuales (detectivos y preventivos) que permiten disminuir el riesgo de control en los procesos operativos. Los mismos que son controlados y/o monitoreados a un nivel apropiado.
- Dichos controles permiten disminuir los riesgos en aseveraciones de integridad, existencia/ocurrencia y valuación/medición en los procesos de ventas, administración del efectivo, compras, inventarios y cierre de estados financieros principalmente.
- La entidad tiene un mecanismo adecuado para identificar los riesgos comerciales, evaluando el resultado de entrar en los nuevos mercados, al ofrecer nuevos productos o servicios, el retiro y la complacencia de protección de datos, y otros cambios en el negocio, el ambiente económico y regulador.
- La gerencia evalúa los riesgos de informes financieros de la organización.
- La auditoría interna (u otro de grupo dentro de la entidad) realiza una valoración interna de riesgo (por lo menos anual).

- La junta directiva y/o el comité de auditoría vigila y supervisa el proceso de valoración de riesgo y las acciones de la gerencia para dirigirse riesgos significantes identificados.

### **2.5.3. Información y comunicación**

- “La Compañía” mantiene las definiciones de las funciones por escrito y manuales de la referencia que describen deberes de personal.
- La junta directiva o el comité de auditoría están en constante supervisión de proyectos de sistemas de información y prioridades del recurso.
- Están definidas las responsabilidades individuales del personal encargado de implementar, documentar, probar y aprobar cambios en los programas de computación que son adquiridos y desarrollados para el personal de sistema de información y los usuarios.
- Se dan los apropiados canales para comunicar información de las situaciones descentralizadas.
- Existen los apropiados canales para comunicar información referente a las políticas, procedimientos, amonestaciones o nuevos cambios.
- La gerencia se encarga de preparar el plan estratégico y presupuesto anual de la compañía. Dicho plan estratégico es presentado ante el directorio corporativo, para su aprobación y monitoreo periódico.

- Se realiza entrega de informes de situación financiera por parte de las subsidiarias, de manera anual.
- La gerencia mantiene, comunica y supervisa los objetivos asociados presupuesto, ganancias, y otras metas que opera financieras.

#### **2.5.4. Monitoreo**

- El departamento de auditoría interna corporativo, a través de una revisión anual, se encarga de velar por el cumplimiento adecuado sobre los controles internos establecidos por “La Compañía”. Las revisiones efectuadas por el departamento de auditoría interna son ejecutadas de manera oportuna, y donde se preparan informes respecto a las revisiones efectuadas.
- La Gerencia aplica un plan de acción y de seguimiento respecto a las recomendaciones sobre control interno hechas por los auditores internos.
- La casa matriz monitorea las actividades a través de la información que se le suministra mensualmente, la cual consiste en análisis de estados financieros y explicación de variaciones inusuales.
- La gerencia toma las acciones adecuadas y oportunas para corregir deficiencias informadas por la función de la auditoría interna o los interventores independientes.



- Los auditores internos tienen el acceso directo a la junta directiva o comité de auditoría.
- El departamento de la auditoría interna desarrolla un plan anual que considera el riesgo determinando la asignación de recursos.
- El alcance de actividades de la auditoría interna planeadas se repasa por adelantado con la mayor dirección, la junta directiva o comité de auditoría, y los interventores independientes.
- Se informan los resultados de las actividades de la auditoría interna a la mayor dirección, la junta directiva o comité de auditoría, y los interventores independientes.

#### **2.5.5. Actividades de control**

- En cuanto a salvaguardas físicas de activos: las instalaciones están protegidas y aseguradas (existen cámaras de seguridad).
- En cuanto al inventario que se encuentra en poder la empresa logística del Ecuador OILE S.A. en el contrato de servicio de operación logística se establece que cualquier daño o merma que pueda sufrir la mercadería, desde el momento en que la contratista la recibe, hasta que la entrega en los puntos de venta y es aceptada por los clientes, será de responsabilidad exclusiva de la contratista, la que deberá desembolsar a “La Compañía” el valor de la mercadería no cubierta por las pólizas de seguros contratadas.

- Existe un nivel adecuado de segregación de funciones.
- Mensualmente y diariamente se analiza información financiera que permite mantener un control de operaciones como son: ventas (cantidades y dólares), rentabilidad por línea, rotación de la cartera y rotación del inventario.

En “La compañía” podemos determinar los procesos de ingresos de caja, desembolsos, aprobación de crédito, venta y provisión así como los procesos de compras, nomina, inventario y costo de venta. Hemos realizado entrevistas a los jefes de las aéreas mencionadas para determinar el grado en que las funciones se distribuyen y podemos mencionar lo siguiente:

#### **2.5.5.1. Ventas**

Las ordenes de venta y cotizaciones son manejadas por el área de ventas, su autorización se da a través del consejo de crédito, sin embargo la única persona que tiene acceso a realizar algún cambio a los datos de los clientes y sus líneas de crédito es el Gerente General en cuanto al envío y almacenamiento, la empresa logística del Ecuador es la encargada del mismo. Dicha empresa también se ocupa de la elaboración de facturas mientras que el área de

contabilidad verifica su correcta elaboración. Finalmente, el contador se encarga de revisar su correcta contabilización.

#### **2.5.5.2. Ingresos de efectivo**

El área de contabilidad ubicada en la oficina de Guayaquil es la encargada de realizar la conciliación bancaria y de guardar el soporte de los mismos, esto sirve para que el área de Auditoría interna pueda realizar la revisión de los mismos. En el caso de presentarse reversos de la contabilización de estos ingresos, la única persona que puede realizarlos es el contador, previa autorización del gerente financiero.

#### **2.5.5.3. Compras**

Para este proceso nos enfocamos en las compras que son relativas al inventario, este proceso inicia con la solicitud de compra por parte del representante comercial quien es autorizado por el gerente financiero. En el área de contabilidad de Perú se lleva a cabo el registro de los mismos. Para la recepción de las compras el operador logístico del Ecuador recibe una notificación por parte de La compañía y proceden a recibir la compra realizada, registrarla en el inventario de la compañía.

Los pagos realizados a los proveedores se registran en Perú, en Ecuador, el asistente contable elabora los cheques y los firma el gerente general, quien es la única firma autorizada.

#### **2.5.5.4. Nómina**

La contadora se encarga de conservar los archivos de los empleados y ella es la única con acceso a los mismos dentro del área contable. El gerente del área de recursos humanos puede realizar aumentos de sueldo y autorizaciones de préstamos. La empresa especializada Adecco se encarga de la elaboración de la nómina. El pago de sueldos es realizado vía transferencia bancaria, estas transferencias son autorizadas por el gerente general. Finalmente el área de contabilidad en Perú se dedica a llevar control de lo mismo.

#### **2.5.2. Prueba de Recorrido**

##### **2.5.2.1. Proceso de comercialización (ventas)**

###### **2.5.2.1.1. Narrativa del proceso de comercialización (ventas)**

###### **2.5.2.1.1.1. Inicio y fin del proceso**

El proceso inicia con la emisión de las órdenes de pedido y finaliza con la facturación de despacho del inventario.

#### **2.5.2.1.1.2. Aprobación de nuevos clientes**

Para la evaluación de nuevos clientes se solicita la siguiente documentación:

- Completar el formulario de solicitud de crédito, emitido por La Compañía.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes.
- Copia de Estado de Cuentas de Bancos.

Adicionalmente el Departamento de crédito y cobranzas solicita al Buró de crédito un reporte de crédito personal del cliente para verificar que éste no se encuentre en central de riesgo. Recopilada esta información, el Comité de Crédito conformado por: el Gerente General, Gerente Financiero, Jefe de Ventas y Jefe de cobranzas, analizan la situación del cliente y aprueban una línea de crédito así como descuentos especiales y forma de pago.

A continuación la Coordinadora de Ventas se comunica con el cliente para hacerle conocer la línea de crédito otorgada por la Compañía.

#### **2.5.2.1.1.3. Emisión de la orden de pedido**

El cliente se comunica con la Coordinadora de Ventas para efectuar el pedido (la cantidad y tipo de ítems), después se solicita una orden de pedido.

Dicha orden no es ingresada al sistema SAP sino hasta que la Coordinadora verifique con el Departamento de crédito y cobranzas, que el cliente no supera su línea de crédito. Si fuese así, la orden de pedido no será procesada. Una

persona determinada en Perú, es el único habilitado para realizar el desbloqueo correspondiente.

En el caso de no existir deuda, el departamento de crédito y cobranzas autoriza que la orden sea ingresada por un miembro del Departamento de Comercialización y Ventas en el sistema SAP, que al ser un sistema en línea, aprueba automáticamente la orden si ésta está dentro de los límites de crédito permitidos. Cabe mencionar que en la orden de pedido, el personal del Departamento de Ventas, sólo tiene acceso a ingresar los códigos y cantidades de productos requeridos debido a que el sistema tiene parametrizados los precios y descuentos por cliente; y los cambios en el master de precios es autorizado por una persona en Perú, el Gerente General, una vez al año.

#### **2.5.2.1.1.4. Emisión de la factura y despacho**

En el momento que el SAP aprueba la orden de pedido, dicha orden puede ser visualizada por OILE S. A. (contratista que ofrece a La Compañía el servicio de operación logística; es decir de la importación, recepción, custodia y despacho de la mercadería) quién tiene accesos en el sistema SAP para la emisión de las facturas.

Al emitir la factura, el personal de OILE S. A., sólo tiene que ingresar el número de la orden de pedido y se desplegará automáticamente la información relacionada al pedido como cliente, códigos del producto, cantidades requeridas, etc.; la contratista sólo tendrá acceso a ingresar cantidades de productos a facturar sin poder modificar el resto de información tomada de la orden. Si bien, la única información que podrá ingresar la contratista será la cantidad de producto a despachar, ésta sólo puede ser igual o inferior a la requerida en la orden, caso contrario, el sistema bloquea emitir una factura con cantidades de inventario superiores a las autorizadas en la orden de pedido.

A continuación la Coordinadora de Ventas llama al cliente para confirmar la información del pedido y su entrega. OILE S. A. emite la factura y conjuntamente se emite la guía de remisión con la cual entregan el producto al cliente. Una copia de la factura y guía de remisión es entregada al Departamento de Crédito y Cobranzas quienes son los responsables del cobro en los plazos establecidos por su política de crédito. Existe un Match entre la orden de pedido y la factura generado por el propio sistema SAP.

#### **2.5.2.1.1.5. Contabilización**

Cuando el sistema emite la factura, automáticamente da de baja el inventario del kardex y contabiliza la venta y el costo de venta.

<b>-1-</b>	
<u>Db. Cuentas por cobrar</u>	Xxx
<u>Cr. Ventas</u>	xxx
<u>Cr. Iva</u>	xxx
Para registrar venta	
<b>-2-</b>	
<u>Db. Costo de ventas</u>	Xxx
<u>Cr. Inventario</u>	Xxx
Para registrar el costo de ventas	

Para el soporte de estos registros, el Departamento de Crédito y Cobranzas envía a Perú la documentación escaneada (factura, guía de remisión, etc.).

#### **2.5.2.1.1.6. Monitoreo**

El Gerente General se reúne con el departamento de de comercialización para revisar las ventas durante la semana y comprobar que no existan errores. De existir alguna diferencia, se notifica al departamento de crédito y cobranzas para que la corrección del mismo sea enviada a Perú. No existe prueba documentada de lo discutido ya que son video conferencias.



#### **2.5.2.1.2. Prueba de recorrido del proceso de comercialización (ventas)**

Para constatar el flujo de transacciones del proceso de ventas, seleccionamos el cobro de una factura a Hermaprove S.A. Se verificó la siguiente documentación soporte:

**# Factura:** 006-001-5850

**# Factura SAP:** 5011325

**Fecha:** 28-Sep-07

**Cliente:** Hermaprove

**Total:** \$3,899.37

A continuación, se muestra el flujo del pedido, que se presenta en el sistema de la siguiente manera:

Flujo de documentos - Informaciones en detalle

Factura Normal: 50113325  
 Interloc. comercial: 1099090716  
 HERMAPROVE S.A.

Pos.	Material	Status	total	tratamiento	Documento anterior	Ctd.	UM	Val.	Mon.	Denominación
10	15940EH100	Concluido/a				80.000	UN	1.923.81	USD	MEL Blanco Soft 9X18
										GUIA NORMAL 80126049 / 10
20	15541EH100	Concluido/a				50.000	UN	1.557.77	USD	MEL Haya Natural Por
										GUIA NORMAL 80126049 / 20

Verificamos la nota de pedido, en donde se incluyen varios pedidos que son distribuidos posteriormente en diferentes facturas, observamos que la Coordinadora de crédito verificó la línea de crédito del cliente, hecho que después es informado a Perú para que se ingrese la nota de pedido en el sistema.

**Modificar Venta Normal 20066578: Resumen**

Venta Normal: 20066578      Valor neto: 5,686.36 USD

Solicitante: 1093090716      HERMAPROVE S.A. / Av. Carlos Julio Arosemena Km 27.000000

Destinat.ncia: 1093090716      HERMAPROVE S.A. / Av. Carlos Julio Arosemena Km 27.000000

Nº ped.ciente: 2007-96      Fecha Embarque:

**Resumen de posiciones**

Fe pref.entrg: 27.09.2007      Centro-suminist:       Entrega compl.

Peso total: 7,358.390 KG

Bloqueo entrega:      Volumen: 9.430 M3

Bloqueo factura:      Fecha de precio: 27.09.2007

Condic.pago: R060      Vencimiento a 60      Incoterms: UN

Motivo pedido:     

Área de ventas: ECB1 / 18 / 18      Mdo. Interno Ecuador, Placa Centro, Productos Termina...

Pos.	Material	Cantidad de pedido	UM	Dem.	Motivo inc. D. R.	Denominación	Número de material del	TP...	Per...	PosS...	F1	fec
18	15040EH100	180	UN			MEL Blanco Soft 8x1830x2500		ZDC				0/27.09
28	15541EH100	50	UN			MEL Haya Natural Poron 8x1830x2500		ZDC				0/27.09
												0/27.09
												0/27.09
												0/27.09
												0/27.09
												0/27.09
												0/27.09
												0/27.09
												0/27.09

Luego, verificamos la guía de remisión por la entrega de la mercadería que consta en la factura que hemos seleccionado:

The screenshot displays the SAP 'Flujo de documentos - Informaciones en detalle' interface. At the top, the document type is 'GUIA NORMAL' with number '80126049' and the company 'HERMAPROVE S.A.'. Below this, a table lists the items included in the document.

Pos.	Material	Ctd.	UM	Val.	Mon.	Denominación
	<b>Status total tratamiento</b>	<b>Documento anterior</b>				
10	15940EH100	80,000	UN			MEL Blanco Soft 9X18
	concluido/a	Venta Normal 20066578 / 10				
20	15541EH100	50,000	UN			MEL Haya Natural Por
	concluido/a	Venta Normal 20066578 / 20				

Cabe indicar, que el personal de bodega emite la guía de remisión cuando la mercadería ya ha sido descargada de las bodegas, luego de la emisión de este documento, automáticamente se emite un documento en donde se registra la salida de la mercadería que consta en la guía de remisión.

The screenshot shows the SAP interface for 'Visualizar doc.mat.4902906445: Resumen'. The main window displays a list of positions (Posiciones) with columns for Pos, Cantidad, UME Material, Ce, Alm, Lote, NL, CMV, E, S, N° reserva, Pos, and SaF. The data is as follows:

Pos	Cantidad	UME Material	Ce	Alm	Lote	NL	CMV	E	S	N° reserva	Pos	SaF
1	80	UMB Texto breve de material										
		15040EH100	CD20	V020							001	
		MEL Blanco Soft 9X1830X2500										
2	50	15541EH100	CD20	V020							001	
		MEL Haya Natural PoroN 9X1830X2500										

On the right, a pop-up window titled 'Lista de documentos en Contabilidad General' shows a table of documents in the financials area:

Documento	N° documento	Año
Documento contable	406002023	
Doc. ctro. beneficios	8259227	
Ledger de materiales	1003665811	

The bottom of the screenshot shows the Windows taskbar with the following open applications: 'Inicio', 'Documento1 - Microsoft...', 'Flujo de documentos - In...', and 'Visualizar doc.mat.49...'. The system clock shows 11:39.

En este caso, se vendieron 80 unidades de MEL Blanco Soft 9X1830X2500 y 50 unidades de Mel Haya Natural Poro 9X1830X2500. Verificamos el Kardex en donde se registra la salida de las 80 unidades de MEL Blanco Sofá 9X1830X2500.

Lista Tratar Pasara Opciones Sistema Ayuda SAP

Stocks de material entre 01.01.0000 y 31.12.9999

Área valoración CD20  
Material 15040EH00  
Denominación NEL Blanco Soft 9X183032500

Stock/valor para	01.01.0000	0	UN	478.76	ECS
Total/valor entradas		3.864	UN	65.606.68	ECS
Total/valor salidas		3.223	UN	54.932.39	ECS
Stock/valor para	31.12.9999	641	UN	11.153.05	ECS

ATR	UNV	E	Doc. nat.	Pos	Nº doc.	Fe. contab.	Cantidad	UMB	Importe ML
V020	309		4902122815	1	4030001192	19.07.2007	9	UN	153.50-
V020	601		4902237297	1	4060001479	30.07.2007	36	UN	511.66-
V020	601		4902296980	10	4060001529	03.08.2007	20	UN	341.11-
V020	601		4902417772	5	4060001599	15.08.2007	100	UN	1.721.32-
V020	309		4902489464	2	6030001809	22.08.2007	0	UN	2.50-
V020	601		4902489464	2	4030001469	22.08.2007	2	UN	34.42
V020	601		4902492719	5	4060001662	22.09.2007	10	UN	172.05-
V020	601		4902553799	1	4060001724	28.08.2007	15	UN	256.07-
V020	601		4902788904	6	4060001912	18.09.2007	40	UN	787.39-
V020	601		4902797955	6	6030001967	19.09.2007	0	UN	0.33
V020	411	E	4902797955	1	4030001541	19.09.2007	100	UN	1.759.33-
V020	411		4902797955	2	4030001541	19.09.2007	100	UN	1.759.80
V020	101	E	5001180709	2	6030001960	19.09.2007	0	UN	30.20-
V020	101	E	5001180709	2	4040000375	19.09.2007	100	UN	1.768.00
V020	309		4902821238	1	4030001602	21.09.2007	4	UN	70.37-
V020	601		4902820909	3	4060001963	25.09.2007	15	UN	263.90-
V020	601		4902904939	5	4060002011	28.09.2007	10	UN	175.93-
V020	601		4902906200	1	4060002017	28.09.2007	100	UN	1.759.33-
V020	601		4902906445	1	4060002023	28.09.2007	89	UN	1.439.43-
V020	309		4902932954	1	4030001719	30.09.2007	3	UN	52.78-
V020	309		4902974525	1	4030001750	04.10.2007	2	UN	35.19-
V020	601		4903029566	3	4060002078	09.10.2007	100	UN	1.759.32-
V020	309		4903054539	1	4030001769	11.10.2007	2	UN	35.19-
V020	601		4903129726	1	4060002142	18.10.2007	5	UN	87.07-
V020	601		4903248105	5	4060002216	29.10.2007	9	UN	158.34-
V020	309		4903264823	1	4030001941	30.10.2007	4	UN	70.37-
V020	601		4903421002	6	6030002467	13.11.2007	0	UN	0.92-
V020	411	E	4903421002	1	4030001978	13.11.2007	200	UN	3.475.38-
V020	411		4903421002	2	4030001978	13.11.2007	200	UN	3.476.00
V020	601		5001437198	6	6030002463	13.11.2007	0	UN	42.83-
V020	101	E	5001437198	1	4040000458	13.11.2007	200	UN	3.918.00
V020	601		4903478787	8	4060002380	19.11.2007	50	UN	868.85-

Inicio Documento1 - Microsoft... Resumen de documentos Visualizar doc.mat.49029... Stocks de material en...

De la misma manera, verificamos el asiento del costo de ventas afectando a las cuentas de Productos Terminados, que se realiza automáticamente después del documento de la salida de la mercadería.

Pos	Ct	Cuenta	Texto breve cuenta	Stv	Inpote ML	Mon	Inpote ML2	ML2	Inpote ML3	ML3	Texto
99	1171001	Productos Terminados	TABL	1,407.46-	ECS	1,407.46-	USD	1,407.46-	USD	15040EH100 MEL Blanco Soft 9X1830X2500	
99	1171001	Productos Terminados	TABL	1,065.91-	ECS	1,065.91-	USD	1,065.91-	USD	15541EH100 MEL Haya Natural Poron 9X1830X2500	
50	4999901	Ingresos Internas	TABL	0.00	ECS	1,476.37-	USD	0.00	USD	15040EH100 MEL Blanco Soft 9X1830X2500	
50	4999901	Ingresos Internas	TABL	0.00	ECS	1,210.45-	USD	0.00	USD	15541EH100 MEL Haya Natural Poron 9X1830X2500	
81	5121001	Costo de Ventas Naci	RETA	1,407.46	ECS	1,476.37	USD	1,407.46	USD	15040EH100 MEL Blanco Soft 9X1830X2500	
81	5121001	Costo de Ventas Naci	RETA	1,065.91	ECS	1,210.49	USD	1,065.91	USD	15541EH100 MEL Haya Natural Poron 9X1830X2500	
840	5129901	Modif. Interna Stock	TABL	0.00	ECS	1,407.46	USD	0.00	USD	15040EH100 MEL Blanco Soft 9X1830X2500	
840	5129901	Modif. Interna Stock	TABL	0.00	ECS	1,065.91	USD	0.00	USD	15541EH100 MEL Haya Natural Poron 9X1830X2500	
*				0.00	ECS	0.00	USD	0.00	USD		

A partir de la generación de estos documentos, se procede a emitir la factura en el Sistema SAP. Debido a que al momento de emitir la factura, obligadamente se debe relacionar el número de guía, el sistema no deja ingresar datos en la factura que sean mayores o menores a los de la guía de remisión.

Flujo documentos - Informaciones en detalle

Documento anterior Documento siguiente Flujo documentos Resumen de status Documentos de servicio

Factura Normal 50113325  
 Interloc.comercial 1099090716 HERMAPROVE S.A.

Pos.	Materia	Ctd.	UM	Val.	Mon.	Denominación
10	15940EH100	89.000	UN	1,923.81	USD	MEL Blanco Soft 9X18
	Concluido/a					GUIA NORMAL 80126849 / 10
20	15541EH100	59.000	UN	1,557.77	USD	MEL Haya Natural Por
	Concluido/a					GUIA NORMAL 80126849 / 20

Inicio Documento1 - Microsoft... Flujo de documentos... Visualizar doc.mat.49029... Resumen de documentos 11:40

A continuación se muestra el asiento de provisión por la venta de la mercadería:

Resumen de documentos

01 doc. DR (Factura deudor nacio) Documento normal  
 N° doc. 5040091907 Sociedad MECU Ejercicio 2007  
 Fe. docum. 28.09.2007 Fe. contab. 28.09.2007 Período 09  
 Calcular Inpto  
 Referen. F.6018005150  
 Moneda doc. USD

Pos	01	Cuenta	Texto breve cuenta	Div.	Importe ML	Mon.	Importe ML2	ML2	Importe ML3	ML3	Texto
8	50	2181801	Iva Débito Fiscal		238.86	ECS	238.86	USD	238.86	USD	15940EH100 MEL Blanco Soft 9X1830X2500
10	50	2181801	Iva Débito Fiscal		186.93	ECS	186.93	USD	186.93	USD	15541EH100 MEL Haya Natural PorN 9X1830X2500
2	50	4111002	Venta a Terceros de	RETA	2,028.00	ECS	2,028.00	USD	2,028.00	USD	15940EH100 MEL Blanco Soft 9X1830X2500
3	40	4111002	Venta a Terceros de	RETA	132.63	ECS	132.63	USD	132.63	USD	15940EH100 MEL Blanco Soft 9X1830X2500
4	40	4111002	Venta a Terceros de	RETA	54.40	ECS	54.40	USD	54.40	USD	15940EH100 MEL Blanco Soft 9X1830X2500
5	50	4111002	Venta a Terceros de	RETA	82.84	ECS	82.84	USD	82.84	USD	15940EH100 MEL Blanco Soft 9X1830X2500
7	50	4111002	Venta a Terceros de	RETA	1,595.00	ECS	1,595.00	USD	1,595.00	USD	15541EH100 MEL Haya Natural PorN 9X1830X2500
8	40	4111002	Venta a Terceros de	RETA	104.31	ECS	104.31	USD	104.31	USD	15541EH100 MEL Haya Natural PorN 9X1830X2500
8	50	4111002	Venta a Terceros de	RETA	67.08	ECS	67.08	USD	67.08	USD	15541EH100 MEL Haya Natural PorN 9X1830X2500
1	01	109909	HERMAPROVE S.A.	RETA	3,899.37	ECS	3,899.37	USD	3,899.37	USD	Factura deudor nacio HERMAPROVE -
*					0.00	ECS	0.00	USD	0.00	USD	

Se ha tomado la disposición

Inicio Documento1 - Microsoft... Resumen de docum... Visualizar doc.mat.49029... Resumen de documentos 11:41



### **2.5.2.1.3. Análisis de la prueba de recorrido del proceso de comercialización (ventas)**

Observamos que en el Sistema SAP, se pueden emitir más de un asiento de provisión por una factura, sin que el sistema emita algún tipo de mensaje restrictivo. Los resultados de nuestro recorrido confirmaron nuestro entendimiento del flujo de transacciones y riesgos asociados al proceso de Ventas-Cuentas por Cobrar. No encontramos hechos inusuales que pudieran haber llamado nuestra atención respecto de los procedimientos descritos en el proceso.

### **2.5.2.2. Proceso de ingreso y/o cobro de efectivo**

#### **2.5.2.2.1. Inicio y fin del proceso**

El proceso inicia con el pago del cliente vía depósito a la cuenta de la compañía y finaliza con la contabilización del cobro.

#### **2.5.2.2.2. Narrativa del proceso de ingreso y/o cobro de efectivo**

Diariamente el Asistente de Crédito y Cobranzas recibe de la compañía OILE S.A. un paquete con las copias de las guías y facturas por cliente con lo cual documenta su cartera.

1. Factura original para el cliente (es enviada)
2. Copia de la factura y la guía para Perú

3. Copia de factura y guía para el departamento de Contabilidad
4. Copia de factura y guía para el departamento de Crédito y Cobranzas

Con la documentación antes mencionada, el Departamento de Crédito y Cobranzas se encarga del cobro a clientes, para lo cual en conjunto con el Asistente de Contabilidad, obtienen un detalle diario de los depósitos recibidos de clientes con lo que realiza seguimiento a las cuentas por cobrar próximas a vencer. Posteriormente el Asistente de Contabilidad efectúa la confirmación de los depósitos, con las copias de los cheques post-fechaados y mediante llamadas telefónicas al cliente en caso de que el depósito sea en efectivo.

En Perú se recibe un correo con el listado de cheques y transferencias recibidas con sus respectivos soportes escaneados (papeletas de depósito), con el objetivo de que estas facturas por cobrar sean dados de baja de la cuenta de cada cliente.

El módulo de cuentas por cobrar se alimenta de la información relacionada a la factura; cuando se efectúa la compensación de un cobro, se ingresa a la cuenta del cliente, se selecciona la factura sobre la cual el cliente efectuó el pago total o parcial y sobre ésta se efectúa el cobro o abono, una vez que se compensa la cuenta, el sistema automáticamente actualiza el saldo por cobrar al cliente y no

permite efectuar cobros (ingresos de efectivo) duplicados. Las conciliaciones bancarias son preparadas y revisadas mensualmente por el Asistente de Contabilidad.

#### **2.5.2.2.3. Prueba de recorrido del proceso de ingreso y/o cobro de efectivo**

Para constatar los controles en el proceso de recibos de efectivos, seleccionamos el cobro de una factura al Sr. Rodrigo Figueroa Beltrán de Distribuidora "Figueroa", el cual corresponde a la cancelación de la factura # 006-001-0004122 el día 28 de Mayo del presente año por un valor de \$ 1,421.68 depositado en el Banco Produbanco. Para validar los controles realizamos la revisión por cobros de la transacción mencionada anteriormente.

El día 28 de Mayo la compañía OILE S.A. realiza la factura #4122 con los siguientes datos:

**Código Cliente:** 1010098936

**Nombre:** Rodrigo Figueroa

**Guía de remisión:** 6010004149

**Total:** 1,421.68

Una vez efectuado el cobro por ventas e informando a la persona encargada de este proceso en Perú, a través de un e-mail enviado, donde se detalla los cheques de la Distribuidor Figueroa incluyendo la factura #4122.

Al trabajar con cheques post-fechaados , el asistente de crédito y cobranzas emite un reporte de los clientes que para el día 18 de Junio van a realizar el pago de las facturas. El Sr. Rodrigo Figueroa tiene el cheque #4554 de \$57,627.37 que contiene el pago de la factura antes mencionada. Como parte del control el cheque emitido por el cliente es escaneado, documentado por crédito y cobranzas y enviado a Perú como soporte de la operación realizada.

Finalmente los registros contables son soportados con los reportes solicitados al banco con cada transacción, pudimos comprobar mediante la revisión de la transacción, en la cual además encontramos otros documentos soportes que el departamento de crédito y cobranzas documenta el recibo de depósito por cheque pagado como medio de comprobación. Revisamos las conciliaciones bancarias y estado de cuenta del banco al cierre del mes, y verificamos la aplicación del depósito.

Adicionalmente verificamos que el cobro antes mencionado haya sido incluido en el proceso de revisión de la conciliación bancaria del mes.

### 2.5.2.3. Análisis de la prueba de recorrido del proceso de ingreso y/o cobro de efectivo

Los resultados de nuestro recorrido confirmaron nuestro entendimiento del flujo de transacciones y riesgos asociados al proceso de Ingresos de Efectivo. No encontramos hechos inusuales que pudieran haber llamado nuestra atención respecto de los procedimientos descritos en el proceso.

### 2.5.2.4. Conclusión

**TABLA XI: Conclusiones de pruebas recorrido**

<b>Controles</b>	<b>Procedimiento</b>	<b>Resultado de la evaluación</b>
Verificación de orden de pedido con departamento de crédito y cobranza.	Observamos que la Coordinadora de crédito verificó la línea de crédito del cliente, hecho que después es informado a Perú para que se ingrese la nota de pedido en el sistema SAP del cliente Hermaprove S.A.	Podemos concluir a partir de nuestra revisión que el control efectuado es efectivo.
Verificación de la guía de remisión por la entrega de la mercadería que consta en la factura.	La Coordinadora de Ventas llama al cliente para confirmar la información del pedido y su entrega, el personal de bodega emite la guía de remisión cuando la mercadería ya ha sido descargada de las bodegas.	De la revisión efectuada concluimos que los controles Realizados son llevados correctamente.

<p>Verificación del asiento del costo de ventas afectando a las cuentas de Productos Terminados.</p>	<p>Cuando el sistema emite la factura, automáticamente da de baja el inventario del kardex y contabiliza la venta y el costo de venta.</p>	<p>No se encontraron sucesos inadecuados en la evaluación de este control.</p>
<p>Revisión de las copias de las guías y facturas por cliente con lo cual documenta su cartera.</p>	<p>El Departamento de Crédito y Cobranzas con la documentación verificada se encarga del cobro a clientes, el Asistente de Contabilidad, obtienen un detalle diario de los depósitos recibidos de clientes con lo que realiza seguimiento a las cuentas por cobrar próximas a vencer.</p>	<p>La documentación se la obtiene de manera oportuna y suficiente para la ejecución de este proceso.</p>
<p>Verificación de confirmación de depósitos.</p>	<p>El Asistente de Contabilidad efectúa la confirmación de los depósitos, con las copias de los cheques post-fechaados y mediante llamadas telefónicas al cliente en caso de que el depósito sea en efectivo.</p>	<p>Se comprobó que este control se lleva a cabo de manera efectiva.</p>
<p>Verificación de las conciliaciones bancarias y estado de cuenta del banco al cierre del mes.</p>	<p>El asistente contable procede a preparara y revisar mensualmente las conciliaciones bancarias.</p>	<p>Se constato que las conciliaciones bancarias son preparadas y revisadas oportunamente.</p>

**Elaborado por:** Los Autores

Podemos concluir que los controles efectuados a los procesos de comercialización y ventas e ingreso de efectivo son llevados a cabo de manera satisfactoria, sin embargo nuestra estrategia de auditoría será sustantiva.

## **2.6. Selección de estrategia de auditoría**

Hemos realizado la narrativa y recorrido de las cuanta por cobrar e ingresos y los resultados obtenidos fueron que los controles fueron efectivos. Sin embargo hemos decidido efectuar nuestra auditoría desde un enfoque **sustantivo** debido a que la contabilidad es llevada en otro país.

### **2.6.1. Matriz de riesgo**

A través de la matriz de riesgo que se describe en la tabla VII se podrán observar las aseveraciones de cada cuenta, los riesgos que estas tienen implícito y los controles que se aplican, así como la respuesta dada por la auditoría, de esta manera se determinarán aquellas cuentas que tengan riesgo significativo.

### **2.6.2. Objetivo de la matriz de riesgo**

Establecer cuentas significativas y la estrategia preliminar de auditoría para las cuentas a revisar.

**TABLA XII: Matriz de riesgo**

Riesgo de auditoría	Control	Aserción	Respuesta de auditoría
Reconocimiento de ingreso	Verificación del asiento del costo de ventas afectando a las cuentas de Productos Terminados. Ventas no son registradas en el período correcto. Ingresos de efectivo no son registrados cuando se reciben.	*Integridad *Medición - valuación	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.-Revisar las partidas inusuales y antiguas registradas al cierre del año dentro de cuentas por cobrar.</li> <li>2.-Evaluar la idoneidad de la reserva para cuentas de cobro dudoso.</li> </ol>
	Verificación de confirmación de depósitos.	*Integridad *Medición - valuación *Ocurrencia Existencia	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.-Conciliar Mayor General y Saldos de los Estados Financieros.</li> <li>2.-Confirmaciones a Clientes</li> <li>3.-Ejecutar una revisión sobre comprobantes de ventas( prueba de corte de facturas)</li> </ol>
Inventario es administrado por un tercero	Verificación de orden de pedido con departamento de crédito y cobranza.	* Integridad	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.-Ejecutar una revisión sobre comprobantes de ventas( prueba de corte de Facturas)</li> </ol>
	Verificación de la guía de	*Integridad	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.-Evaluar la idoneidad de la</li> </ol>



	remisión por la entrega de la mercadería que consta en la factura.	*Ocurrencia Existencia	-	reserva para cuentas de cobro dudoso. <b>2.-</b> Revisión de eventos subsecuentes
	Revisión de las copias de las guías y facturas por cliente con lo cual documenta su cartera.	*Integridad *Medición - valuación *Ocurrencia Existencia	-	<b>1.-</b> Conciliar Mayor General y Saldos de los Estados financieros <b>2.-</b> Confirmaciones a Clientes
Comisiones en ventas y Bonos	Verificación de orden de pedido con departamento de crédito y cobranza.	*Integridad -Existencia *Medición - valuación		<b>1.-</b> Revisar las partidas inusuales y antiguas registradas al cierre del año dentro de cuentas por cobrar. <b>2.-</b> Ejecutar una revisión sobre comprobantes de ventas( prueba de corte de facturas)
Ingresos por ventas	Verificación volúmenes en ventas	*Integridad *Medición - valuación *Ocurrencia Existencia	-	<b>1.-</b> Revisar analíticamente información general sobre los volúmenes en ventas y dólares efectuados a clientes.
	Revisión de comprobantes de ventas	*Integridad *Medición - valuación *Ocurrencia Existencia	-	<b>1.-</b> Revisar comprobantes de ventas validando la documentación soporte como facturas y comprobantes de retención.

**Elaborado por:** Los Autores

## 2.6.3. Plan de auditoría

TABLA XIII: Plan de auditoría

Cuentas	Aseveraciones significativas					RIESGOS	CONTROL	Respuesta de auditoría para el rubro
	Integridad	Medición - Valuación	Ocurrencia - Existencia	Derechos & Obligaciones	Presentación & Revelación			
Caja y Bancos	X	X	X	-	-	<p><b>Integridad:</b> Desembolsos no registrados o registrados en un periodo incorrecto. Contabilizaciones registradas incorrectamente en mayor.</p> <p><b>Medición - Valuación:</b> Desembolsos de efectivo registrados diferentes a los montos pagados. Recibos de efectivo registrados son diferentes a los montos depositados.</p> <p><b>Ocurrencia - Existencia:</b> Desembolsos de efectivo ficticios o duplicados. Posteos duplicados o ficticios de ingresos de efectivo al mayor general.</p>	<p><b>Integridad:</b> Confirmación de los depósitos con las copias de los cheques postfechados y llamada telefónica al cliente. Conciliaciones Bancarias.</p> <p><b>Medición - Valuación:</b> Confirmación de los depósitos con las copias de los cheques postfechados y llamada telefónica al cliente. Conciliaciones Bancarias.</p> <p><b>Ocurrencia - Existencia:</b> Todos los pagos (cheques y/o transferencias) son autorizados por personal autorizado. Al registrar el pago el sistema automáticamente da de baja el saldo de la cuenta del proveedor.</p>	<p>1.- Envío de Confirmaciones a los Banco</p> <p>2.- Elaborar conciliaciones Bancarias</p> <p>3.- Realizar un corte de ingresos y egresos de caja</p>
Cartera - Cuentas por Cobrar	X	X	X	-	-	<p><b>Integridad:</b> Auxiliar de ingresos por servicios y cuentas por cobrar es incorrectamente</p>	<p><b>Integridad:</b> El sistema al emitir la factura automáticamente da de baja el inventario del Kardex y</p>	<p>1.- Conciliar Mayor General y Saldos de los Ef's</p>

					<p>posteo al mayor general. Ventas no son registradas en el período correcto. Ingresos de efectivo no son registrados cuando se reciben.</p> <p><b>Medición - Valuación:</b> Facturas no reflejan las cantidades despachadas. Facturas reflejan precios e impuestos incorrectos.</p> <p><b>Ocurrencia - Existencia:</b> Ingresos por servicios ficticios y duplicados son registrados. Riesgo de fraude: Reconocimiento inapropiado de ingresos (corte).</p> <p><b>Integridad:</b> Movimientos de inventario no son registrados en el auxiliar de inventario Auxiliar de inventario no está conciliado con el mayor general.</p> <p><b>Medición - Valuación:</b> Facturas reflejan errores en precios, cantidades y otra información de valuación. Método de costeo es incorrectamente aplicado, actualizado y calculado. Registro perpetuo refleja incorrectamente las cantidades y montos.</p> <p><b>Ocurrencia - Existencia:</b> Bienes o servicios adquiridos sin autorización del personal</p>	<p>contabiliza la venta y el costo de venta. Conciliaciones Bancarias</p> <p><b>Medición - Valuación:</b> Match entre la orden de pedido y la factura. El sistema tiene parametrizados los precios y descuentos por cliente. Cambios en el master de precios es autorizado</p> <p><b>Ocurrencia - Existencia:</b> El sistema bloquea facturar cantidades de inventario superiores a las autorizadas en la orden de pedido. Evaluación y aprobación de clientes y líneas de crédito</p>	<p><b>2.-</b> Confirmaciones a Clientes</p> <p><b>3.-</b>Evaluar la idoneidad de la reserva para cuentas de cobro dudoso.</p>
<b>Inventarios</b>	X	X	X	-	<p><b>Integridad:</b> Las compras son aprobadas por personal apropiado (principalmente del inventario).Revisión de la documentación de importaciones recibidas VS registros contables</p> <p><b>Medición - Valuación:</b> Match entre la orden de pedido y la factura. El sistema tiene parametrizados los precios y descuentos por cliente. Se concilia toma física con reporte</p> <p><b>Ocurrencia - Existencia:</b> El sistema no permite el ingreso de cantidades (mayores) o precios diferentes a los descritos en órdenes de compra. Los cambios y adiciones en el master</p>	<p><b>1.-</b> Observar la toma de inventarios físicos</p> <p><b>2.-</b>Revisar la conciliación de la compilación del inventario físico valorado con los saldos de las cuentas en el mayor general y con los registros de inventarios perpetuos</p> <p><b>3.-</b>Validar con documentación de respaldo compras del inventario</p>	

									de proveedores tienen que ser aprobados	
									<p><b>Integridad:</b> El sistema, al emitirse el pago, procede al registro automático en libros contables. De esta forma se contabiliza el pago a través de la deducción del pasivo mediante un crédito en efectivo.</p> <p><b>Medición – Valuación:</b> Todos los pagos (cheques y/o transferencias) son autorizados por personal autorizado. Revisión de la documentación de importaciones recibidas VS registros contables</p> <p><b>Ocurrencia – Existencia:</b> Todos los pagos (cheques y/o transferencias) son autorizados por personal autorizado. Las compras son aprobadas por personal apropiado (principalmente del inventario). Match entre la orden de compra, ingreso a bodega y factura.</p>	<p><b>1.-</b> Cuadrar los saldos de mayor con los de los Ef's</p> <p><b>2.-</b> Confirmaciones de Saldos a Proveedores.</p> <p><b>3.-</b> Corte de cuentas por pagar</p> <p><b>4.-</b> Búsqueda de pasivos no registrados al fin del año seleccionando desembolsos de caja posteriores y facturas e informes de recepción pendientes</p>
<b>Cuentas pagar por Proveedores</b>	X	X	X	-	-				<p><b>Integridad:</b> Revisión de la documentación de importaciones recibidas VS registros contables. Las compras son aprobadas por personal apropiado (principalmente del inventario).</p>	<p><b>1.-</b> Obtener un detalle de la evolución de los saldos (compras y pagos) y comprobar con saldos</p> <p><b>2.-</b> Confirmaciones a</p>
									<p>adecuado. Inventario registrado no existe. Registro de compras o servicios ficticios o duplicados.</p> <p><b>Integridad:</b> Las compras no son correctamente asignadas a las cuentas contables respectivas. Desembolsos no registrados o registrados en u periodo incorrecto. Contabilizaciones registradas incorrectamente en mayor</p> <p><b>Medición – Valuación:</b> Facturas reflejan errores en precios, cantidades y otra información de valuación. Desembolsos de efectivo registrados diferentes a los montos pagados.</p> <p><b>Ocurrencia – Existencia:</b> Bienes o servicios adquiridos sin autorización del personal efectivo. Desembolsos de efectivo ficticios o duplicados. Posteos duplicados o ficticios de ingresos de efectivo al mayor general.</p>	
<b>Cuentas pagar Relacionadas</b>	X	X	X	-	-				<p><b>Integridad:</b> Las compras no son correctamente asignadas a las cuentas contables respectivas. Desembolsos no registrados o registrados en u periodo incorrecto. Contabilizaciones registradas incorrectamente en</p>	



									anexos que se preparan localmente (sistema de anexos transaccionales)	tienen una razón válida de negocio y están registradas sobre una base de condiciones normales de mercado
									<p><b>Integridad:</b> La Contadora verifica que la conformidad de los estados financieros y de los datos que se encuentran registrados en las declaraciones con los registros contables</p> <p><b>Medición – Valuación:</b> La Contadora verifica que la conformidad de los estados financieros y de los datos que se encuentran registrados en las declaraciones con los registros contables</p> <p><b>Ocurrencia – Existencia:</b> La Contadora verifica que la conformidad de los estados financieros y de los datos que se encuentran registrados en las declaraciones con los registros contables.</p>	<p>1.-Revisar las actas de Junta General de Accionistas de la Compañía</p> <p>2.- Asegurarse que todos los pagos de dividendos se encuentran apropiadamente autorizados y declarados y que las regulaciones fiscales se han seguido.</p>
<b>Patrimonio</b>	X	-	X	-					<p><b>Integridad:</b> Despachos a clientes se registran en el período incorrecto. Ventas no registradas en el período correcto.</p> <p><b>Medición – Valuación:</b> Facturas no reflejan las cantidades despachadas.</p>	<p>1.-Ejecutar una revisión analítica general sobre los volúmenes en ventas y dólares efectuadas a clientes.</p> <p>2.-Ejecutar una revisión sobre</p>
<b>Ingresos por Ventas</b>	X	X	X	-					<p><b>Integridad:</b> El sistema al emitir la factura automáticamente da de baja el inventario del Kardex y contabiliza la venta y el costo de venta. El sistema tiene parametrizados los precios y descuentos por cliente. Cambios en el master de precios es</p>	

					Facturas reflejan precios e impuestos incorrectos. <b>Ocurrencia – Existencia:</b> Reconocimiento inapropiado de ingresos (corte). Incorrecto registro de ventas que puede originar sobrestimación de ingresos/cuentas por cobrar.	autorizado <b>Medición – Valuación:</b> Match entre la orden de pedido y la factura. El sistema tiene parametrizados los precios y descuentos por cliente. Cambios en el master de precios es autorizado <b>Ocurrencia – Existencia:</b> El sistema bloquea facturar cantidades de inventario superiores a las autorizadas en la orden de pedido. Evaluación y aprobación de clientes y líneas de crédito	comprobantes de ventas vamos a validar la documentación como soporte facturas y comprobantes de retención.
					<b>Integridad:</b> Auxiliar de inventario no está conciliado con el mayor general. Costo de ventas no es registrado cuando se efectúa la venta. <b>Medición – Valuación:</b> Método de costeo es incorrectamente aplicado, actualizado y calculado. Registro perpetuo refleja incorrectamente las cantidades y montos. <b>Ocurrencia – Existencia:</b> Inventario registrado no existe.	<b>Integridad:</b> El sistema al emitir la factura automáticamente da de baja el inventario del Kardex y contabiliza la venta y el costo de venta. El sistema tiene parametrizados los precios y descuentos por cliente. Cambios en el master de precios es autorizado <b>Medición – Valuación:</b> El sistema realiza el cómputo del costo promedio basado en los precios aprobados. Todos los ajustes en costos son revisados por el departamento Financiero <b>Ocurrencia – Existencia:</b> Las ventas e inventario es automáticamente actualizado	1.-Análisis movimiento sobre los componentes del costo de ventas. 2.-Revisión sobre partidas (gastos o ingresos) que se imputan al costo de ventas.-
<b>Costo de Ventas</b>	X	X	X	-			







#### **2.6.4. Determinación de cuentas significativas**

Conforme a los resultados obtenidos con la matriz de riesgo que se describió en el punto anterior, se llegó a identificar aquellos rubros que tienen riesgo significativo, estos son los siguientes:

- **Cartera – Cuentas por Cobrar**
- **Ingresos por ventas**

En el transcurso de la auditoría se ha podido constatar que los controles implantados por “La Compañía” son satisfactorios pero a pesar de esto y de acuerdo a nuestro criterio profesional hemos decidido efectuar Pruebas Sustantivas debido a que la contabilidad no es llevada a cabo en el Ecuador.

## **CAPITULO III**

### **3. PRUEBA DE AUDITORÍA**

Las pruebas sobre controles permiten proveer seguridad razonable de que los controles operaron de manera eficaz durante todo el periodo transcurrido.

En la realización de este trabajo hemos aplicado pruebas sustantivas para la cuenta significativa identificada en el capítulo anterior, ya que a través de esta prueba se puede verificar una transacción o saldo de cuenta.

#### **3.1. Pruebas sustantivas**

Las pruebas sustantivas son diseñadas para obtener evidencia directa sobre la existencia, integridad, exactitud y validez de la información y de la razonabilidad de las estimaciones y otra información contenida en los estados financieros.

##### **3.1.1. Aserciones de los estados financieros**

Las aserciones sobre los estados financieros, son declaraciones de la gerencia que están incorporadas en los componentes de los estados financieros. El trabajo del auditor para formarse una opinión sobre los estados financieros, consiste en obtener y evaluar cuestiones evidentes que corresponden a aserciones en tales estados. Las aserciones pueden clasificarse dentro de las siguientes categorías:

**TABLA XIV: Aserciones de los Estados Financieros**

<b>Existencia</b>	Los activos de una entidad u obligaciones existen en una fecha dada, y se registraron transacciones ocurridas durante un periodo determinado.
<b>Valuación</b>	Los activos y pasivos, han sido incluidos en los estados financieros en montos apropiados en libros.
<b>Integridad</b>	Todas las transacciones y cuentas que deben ser presentadas se incluyen en los estados financieros.
<b>Derechos y obligaciones</b>	Se tiene derecho sobre los activos y la obligación de pagar los pasivos expuestos en los ef's.
<b>Presentación y revelación</b>	Se revela, clasifica y describe la información de conformidad con las políticas contables y marco legal pertinente.

**Fuente:** Normas Ecuatorianas de Auditoría - NEA", Edición especial N° 5.- publicada el 30 de septiembre del 2002.

### 3.1.2. Riesgo de auditoría

Se define *riesgo de auditoría* como la posibilidad que el auditor exprese una opinión inapropiada por estar los estados financieros afectados por una distorsión material. El riesgo de auditoría tiene tres componentes:

- **Riesgo inherente:** representa la posibilidad que tanto las transacciones o los saldos de los estados financieros puedan incluir afirmaciones equivocadas derivadas de la propia complejidad relativa a su captación y registro adecuados.
- **Riesgo de control:** representa la posibilidad que existiendo una afirmación errónea, el grupo de control del sistema no lo observe o bien que, habiéndolo detectado, el grupo activado no adopte las medidas correctivas necesarias para que los errores no se reiteren.
- **Riesgo de no detección:** representa el riesgo que los procedimientos de auditoría no permitan detectar una afirmación errónea.

### 3.1.3. Diseño de pruebas sustantivas

Al diseñar nuestras pruebas sustantivas, se debe tener en cuenta el procedimiento aplicado para la cuenta a analizar y revelación significativa, lo cual tiene que proveer evidencia de auditoría suficiente para permitirnos concluir que la cuenta esta libre de aserciones equívocas.

**E** = Existencia

**V** = Valuación

**I** = Integridad

**D&O** = Derechos y Obligaciones

**P&R** = Presentación y Revelación

**TABLA XV: Detalle del rubro**

<b>Rubro</b>	<b>Cuentas por Cobrar</b>
Saldo al Inicio	2.415.275,00
Saldo Final	2.336.472,00
Variación	-78.802,00

**Fuente:** Información proporcionada por “La compañía”

**TABLA XVI: Satisfacción de auditoría obtenida a través de controles**

<b>Satisfacción de auditoría obtenida a través de pruebas de controles</b>	Ninguna. Durante nuestra auditoría se procedió a optar por una estrategia sustantiva, ya que probar los controles resulta poco eficiente debido a que la contabilidad de la empresa es llevada en otro país.
--	--

Elaborado por: Los Autores

**TABLA XVII: Riesgo de Auditoría**

<b>Riesgo de Auditoría</b>		<b>Calificación</b>
<b>Riesgo Inherente</b>	Debido a que algunos de los factores para evaluar el riesgo inherente requieren experiencia en períodos anteriores con el cliente, no podemos evaluar el riesgo inherente como bajo ya que es nuestra primera auditoría en este compromiso; adicionalmente nuestra estrategia de auditoría tiene un enfoque sustantivo.	Alto
<b>Riesgo de Control</b>	La contabilidad es llevada en otro país por lo tanto la estrategia más eficiente es	Moderado

	la de ejecutar pruebas sustantivas, sin embargo se realizó la evaluación de controles y estos resultaron efectivos.	
<b>Riesgo de Detección</b>	Se procederá a realizar las pruebas sustantivas , usando criterios relacionados a los movimientos de la cuenta y debido a los riesgos inherentes y de control, revisaremos los registros contables logrando un alcance mayor al 50% del total del saldo	Moderado
	<b>TOTAL</b>	<b>Moderado</b>

Elaborado por: Los Autores

**TABLA XVIII: Riesgo Significativo relacionado a la cuenta**

<b>Nombre</b>	<b>Implicaciones de Control</b>
Reconocimiento inapropiado de ingresos	Incorrecto registro de ventas que puede originar sobrestimación de ingresos/cuentas por cobrar.

Elaborado por: Los Autores



TABLA XIX: Respuesta de auditoría

Listado de Pruebas	Descripción	Aserciones Cubiertas					Anexo
		Existencia	Valuación	Integridad	D&O	P&R	
Comparación del auxiliar con el libro mayor	Cotejar el libro mayor con la cuenta de control del mayor general e investigar partidas en conciliación con saldos elevados o inusuales.	X		X			3
Confirmación de Clientes	Confirmar las cuentas por cobrar. Para determinar el alcance de la muestra se deberá documentar el razonamiento para la selección de la muestra en los papeles de trabajo, en este caso escogeremos aquellos clientes que hayan realizado mayor	X	X		X	X	4

	volumen de compras a nuestro cliente.						
Corte de cuentas por cobrar	<p>Ejecutar procedimientos analíticos para identificar picos en el volumen de ventas en los últimos días o semanas del año y probar el corte inspeccionando auxiliares de ventas, facturación, documentos de embarque y otros documentos de respaldo antes y después de la fecha de fin de año. Naturaleza: Inspección e indagación, alcance y tiempo: Se revisará una muestra de las notas de crédito emitidas en el mes de enero del 2008, y se analizarán las razones por las cuales fueron emitidas, se verificará y cuantificará su impacto respecto a las ventas del año 2007.</p>	X					5
Verificar antigüedad de cartera	Mostrar la composición de la antigüedad de cartera,	X	X	X			6

	analizar y evaluar cartera vencida, a efectos de considerar un ajuste en la provisión de cartera								
Recibos subsecuentes de CxC	Examinar recibos de caja subsecuentes, registros de embarque, facturas y otra evidencia para verificar la validez de las cuentas por cobrar para las cuales las respuestas a las confirmaciones fueron insatisfactorias o no fueron obtenidas o como parte del respaldo de los saldos de cuentas por cobrar al fin del año.	X	X				X		7
Reserva para cuentas de cobro dudoso	Evaluar la idoneidad de la reserva para cuentas de cobro dudoso.		X					X	8
Análisis de cuentas incobrables	Realizar el análisis pertinente para tener conocimiento de la incobrabilidad de las cuentas, para luego proceder a realizar el movimiento	X	X				X		9

	contable de la provisión para incobrables al 31 de Diciembre del 2007, y cruzar el gasto con libros.							
Verificación volúmenes en ventas	Efectuar un análisis comparativo en ventas tomando en consideración los productos que generan mayor ingreso por ventas durante los 12 meses del año con respecto de igual período del año anterior.	X	X	X				10
Revisión de comprobantes de ventas	Verificar la integridad de las facturas revisando los reporte de facturas del sistema contable con corte al 31 de Diciembre del 2007, examinando el cuadro de los saldos con respecto a libros a la fecha de corte, sobre el cual no hubo diferencias. Tomar muestras representativas para analizarlas y solicitar documentación al área de contabilidad.	X	X	X				11

**Elaborado por:** Los Autores

## **CAPITULO IV**

### **4. Conclusiones y Recomendaciones**

#### **Conclusiones**

Luego de haber efectuado el análisis de la información financiera de La Compañía hemos llegado a las siguientes conclusiones:

1. De acuerdo a los procedimientos de auditoría aplicados se puede determinar que el saldo del rubro Cuentas por Cobrar es razonable al término del periodo 2007.
2. La Compañía cuenta con un adecuado control interno de los procesos que son llevadas a cabo, según lo que se corroboró con la realización de las diferentes pruebas y análisis.
3. La Gerencia toma las medidas pertinentes para disminuir cualquier acción fraudulenta que se pueda llevar a cabo dentro de la empresa.

## Recomendaciones

De acuerdo a los resultados obtenidos en la ejecución del presente trabajo damos las siguientes recomendaciones:

1. Seguimiento continuo de las operaciones que se llevan a cabo a fin de disminuir el riesgo al momento de consolidar la información financiera.
2. Procesos de Ingresos: En lo referente al procesos de Ingresos identificamos las siguientes oportunidades de mejora, que se detallan brevemente a continuación:
  - Poseer una lista negra de clientes relacionados con fraudes cometidos contra la Compañía.
  - Certificación de los clientes que asegure procedimientos de control aplicados sobre el proceso de Facturación.
  - Obtener el acuerdo escrito que soporte el actual esquema de reconocimiento de ingresos con partes relacionadas
  - Implementar como procedimiento de control el realizar mensualmente un proceso formal de corte de todos los documentos contables que permita soportar la existencia de transacciones no registradas en un período contable.
  - Realizar los cambios necesarios en el sistema contable con la finalidad de que se generen los reportes de saldos de cartera y la antigüedad de los mismos, lo que permitiría tener un reporte gerencial completo para una toma de decisiones más acertada.

## ANEXO I

### FACTORES DE RIESGO RELACIONADOS CON REPORTES DE INFORMACIÓN FINANCIERA FRAUDULENTA

Incentivos/Presiones	Justificación
<p><b>a.</b> <i>La estabilidad financiera o la rentabilidad están amenazadas por condiciones económicas, de la industria o de las operaciones de la empresa, tales como (o como lo indica lo siguiente):</i></p>	
<p>- Alto grado de competencia o saturación del mercado, acompañado por márgenes descendentes.</p>	<p>- La Compañía posee aproximadamente el 30% de participación en el mercado y sus ventas incrementaron un 26% con respecto al 2006.</p>
<p>- Alta vulnerabilidad a cambios rápidos, tales como en la tecnología, obsolescencia de los productos, o tasas de interés.</p>	<p>- No han adquirido nuevo software, su obsolescencia de producto se mantiene baja debido a que venden sus productos bajo pedido.</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descensos en la demanda de los consumidores y aumento de quiebras de negocios en la industria o en la economía general.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Durante del 2007 no se han presentad quiebras en la industria y el numero de Madera-centro se incremento en este año.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pérdidas operativas que amenazan bancarrota, remate o juicio hipotecario o adquisición hostil inminentes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No se han presentado bancarrota y a la fecha de nuestra revisión no poseían hipotecas.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Flujos de efectivo negativos recurrentes en las operaciones o incapacidad para generar flujos de efectivo de las operaciones a la vez que se reportan utilidades y crecimiento de utilidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tienen solvencia económica y han generado utilidades en los últimos años.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crecimiento rápido o rentabilidad poco usual, especialmente al compararlos con los de otras compañías en la misma industria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La Compañía posee aproximadamente el 30% de participación en el mercado y se han mantenido en esa línea.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevos requerimientos contables, estatutarios o reglamentarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se han mantenido con las mismas políticas, reglamentos, etc.</li> </ul>
<b>b.</b>	<p><i>Existe excesiva presión para que la gerencia cumpla con los requisitos o expectativas de terceros debido a:</i></p>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expectativas de rentabilidad o nivel de tendencias de los analistas de inversión, inversionistas institucionales, acreedores importantes, u otras partes externas (particularmente, expectativas indebidamente agresivas o poco realistas), incluyendo las expectativas creadas por la gerencia, por ejemplo, en comunicados de prensa o mensajes en los reportes anuales demasiado optimistas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A pesar de no existir reportes de prensa se ofrecen bonos por el desempeño La Compañía tiene el manual de Ética y desempeño y se realizan auditorías internas a fin de evitar sobrestimación en las ventas.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Necesidad de obtener crédito adicional o financiamiento de patrimonio para mantenerse competitivo—incluyendo financiamiento de gastos de investigación y desarrollo o de capital importantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hasta el 2007 no se presentaron préstamos a instituciones financieras.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Habilidad marginal para cumplir con los requerimientos de pago de deuda u otros requisitos del convenio de deuda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hasta el 2007 no se presentaron préstamos a instituciones financieras.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Efectos adversos percibidos del reporte de resultados financieros deficientes o transacciones significativas pendientes, tales como combinaciones de negocios o adjudicación de contratos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No se han presentado situaciones similares a las mencionadas durante nuestra revisión.</li> </ul>

c.	<p><i>El patrimonio neto del personal de la gerencia o de la junta directiva se ve amenazado por el desempeño financiero de la empresa debido a:</i></p>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Intereses financieros personales importantes en la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El Gerente Comercial posee participación en la empresa Hermaprove S.A. que presta servicios de outsourcing en el área de ventas.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Porciones significativas en su remuneración (e.g., bonos, opciones en acciones) que son contingentes sobre el logro de metas agresivas para precios de acciones, resultados operativos, situación financiera o flujo de efectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe un procedimiento de denuncias que permite al área de gerencia y auditoría interna evaluar la remuneración en bonos y acciones o controlar fraudes.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El personal garantiza deudas de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La empresa no realiza este tipo de acciones.</li> </ul>

<b>Oportunidades</b>	
<b>a.</b>	<p><i>La naturaleza de la industria o de las operaciones de la empresa proporciona oportunidades para participar en el reporte de información financiera fraudulenta debido a:</i></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transacciones significativas con partes relacionadas que no son del curso ordinario del negocio, o con entidades relacionadas no auditadas o auditadas por otra firma.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En el 2007 se dio un incremento del pasivo con empresas relacionadas debido al aumento de operaciones en la compañía, no se han presentado operaciones de este tipo en el 2007.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transacciones significativas, poco usuales o altamente complejas, especialmente aquellas hechas al fin del año, que plantean preguntas difíciles de “sustancia sobre forma”.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En el 2007 se dio un incremento del pasivo con empresas relacionadas debido al aumento de operaciones en la compañía, no se han presentado operaciones de este tipo en el 2007.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uso significativo de derivados y actividades complejas de “hedging”.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No aplica</li> </ul>
<b>b.</b>	<i>Existe monitoreo ineficaz de la gerencia debido a:</i>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Supervisión ineficaz de la junta directiva o el comité de auditoría sobre el proceso de reporte de información financiera y el control interno.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El comité de auditoría realiza evaluaciones de control interno y reporta a la directiva los resultados, este control se efectúa trimestralmente.</li> </ul>

<b>Actitudes</b>		
	<p>Los factores de riesgo que reflejan actitudes de miembros de la junta directiva, la gerencia u otros empleados, que les permiten participar en el reporte de información financiera fraudulenta y/o justificarla, pueden no ser susceptibles a observación. Sin embargo, si tenemos conocimiento de la existencia de tal información, debemos considerarla al identificar los riesgos de aseveración equivocada material que surgen de reportes de información financiera fraudulenta:</p>	
a.	<p>Comunicación y respaldo ineficaces de los valores o normas de ética de la empresa por parte de la gerencia, o la comunicación de valores o normas de ética inadecuados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La Compañía posee manual de ética y documento de independencia.</li> </ul>
b.	<p>Participación excesiva de la gerencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atribuciones se encuentran</li> </ul>

<p>no financiera, o su preocupación, en la selección de los principios contables o la determinación de estimaciones significativas.</p>	<p>definidas en el manual de políticas.</p>
<p>g. Interés de la gerencia para emplear medios inadecuados a fin de minimizar las utilidades reportadas por razones tributarias.</p>	<p>- Durante nuestra revisión se procedió a revisar la conciliación tributaria. Los valores que fueron presentados se encontraban correctamente calculados.</p>

## ANEXO II

### Análisis de ventas por cliente

- Naturaleza:** Análisis de ventas por clientes  
**Oportunidad:** Enero a Diciembre del 2007 con respecto del 2006  
**Alcance:** Obtener un alcance del análisis cercano al 100% de la cuenta de resultados.

- Procedimiento:** Efectuar un análisis comparativo en ventas por cliente con respecto de igual período del año anterior. Para tal efecto se procedió a realizar los siguientes procedimientos:
- 1.- Se solicitó los reportes estadísticos de ventas del 2007 y 2006, y cruzar con libros. En caso de existir diferencias explicar las mismas.
  - 2.- Con dicho reporte se realizó una tabla dinámica filtrando la información con el campo "Descripción Cliente" y solicitando los campos
    - Ventas en dólares:
    - Ventas en m<sup>3</sup>:
  - 3.- Efectuamos un análisis comparativo sobre los ingresos percibidos y/o facturados por clientes, tanto en dólares como en volumen de facturación, esto último a efectos en determinar si el incremento en ventas corresponde a los volúmenes de facturación o precios.
  - 4.- Analizaremos si existe una alta concentración de clientes.

Descripción Cliente	Año 2007		Año 2006		Incremento (disminución) en ventas		Explicación
	Ventas en dólares	Ventas en m <sup>3</sup>	Ventas en dólares	Ventas en m <sup>3</sup>	Ventas en dólares	Ventas en m <sup>3</sup>	
Atu artículos de acero s.a		-	\$ 3.486	9	\$ (3.486)	(9)	
Andigrain s.a.	\$ 1.846	4	\$ -	-	\$ 1.846	4	
Barros meneses diego Manuel	\$ 2.361	7	\$ -	-	\$ 2.361	7	
Chamba Rodríguez segundo Gonzalo	\$ 23.600	55	\$ 42.436	107	\$ (18.836)	(52)	Disminución de ventas debido principalmente a caída en volúmenes vendidos respecto al ejercicio 2006.
Chasiquiza fuertes Luís alonso	\$ 57.035	129	\$ 192.832	506	\$(135.797)	(377)	Este cliente dejó de realizar compras a ya que decidió dedicarse a otra rama de negocios, lo cual explica la disminución en los ingresos
Codisa	\$ 248.509	555	\$ 248.901	615	\$ (392)	(60)	



Comercial Álvarez	\$ 52.001	103	\$ 48.704	113	\$ 3.297	(11)	
Comercial cegaval	\$ 136.871	298	\$ 42.221	104	\$ 94.650	194	Aumento de ventas debido principalmente a incremento en volúmenes vendidos respecto al ejercicio 2006.
Comercial madera de guerrero	\$ 88.507	252	\$ 435.161	1.310	\$ (346.654)	(1.058)	El cliente cambió de razón social, así en el 2006 su razón social es "madera de guerrero s.a. mdg"; de tal forma este cliente generó un incremento en ventas
Distribuidora Álvarez Mendoza	\$ 391.097	914	\$ 225.695	578	\$ 165.402	336	El incremento en ventas en un 73% (58% aumento en volúmenes de compra) con relación al 2006, se debió a que el cliente amplió su gama de servicios,
Distribuidora de maderas contrachap	\$ 49.518	120	\$ 45.523	120	\$ 3.995	0	
Economía del maestro	\$1.128.665	2.638	\$ 809.169	2.139	\$ 319.496	499	El incremento en las ventas está en función de la demanda del cliente, puesto que posee un buen posicionamiento geográfico y distribución.
El constructor	\$ 219.432	512	\$ 381.641	953	\$(162.210)	(441)	El cliente cambió de razón social, así en el 2006 su nueva razón social es "Román romero, Rodrigo Fernando"; de tal forma que se deben analizar las ventas entre ambos.
Empresa durini industria de madera	\$ 264.136	992	\$ 10.612	18	\$ 253.523	974	Este cliente se dedica a la fabricación de tableros. Sin embargo como hubo un desabastecimiento de materia prima en el mercado local para la producción del aglomerado este cliente nos compro productos.
Espinel lalama blanca Susana	\$ -	-	\$ 15.649	47	\$ (15.649)	(47)	No hubo nuevos pedidos de este cliente en el ejercicio 2007.

Figueroa Beltrán Rodrigo	\$1.892.992	5.117	\$1.618.401	4.584	\$ 274.591	534	Este es el cliente estrella La Compañía siendo uno de los principales Maderacentros de la ciudad de guayaquil, ya que tiene un buen posicionamiento en el mercado. Mantiene buena solvencia y capacidad de pago
Formiplacacia Ltda	\$ 370.815	946	\$ -	-	\$ 370.815	946	Nuevo cliente registrado en el 2007 (a partir de febrero del 2007)
Fuentes Vásquez Oscar Vinicio	\$ 16.064	35	\$ 3.914	9	\$ 12.150	26	Aumento en volúmenes vendidos respecto al ejercicio anterior. Es un cliente pequeño.
Galarza vascones Luís		-	\$ 66.401	184	\$ (66.401)	(184)	Se discontinuó la operación comercial
Hermaproveproves.a.	\$ 932.516	2.261	\$ 796.892	2.157	\$ 135.624	104	El aumento en las ventas se debe a que este cliente se encuentra ofreciendo una mayor gama de productos.
Importadora el Rosado s.a.	\$ 102.115	256	\$ 162.422	459	(60.307)	(203)	Disminución de ventas debido principalmente a reducción en volúmenes vendidos respecto al ejercicio 2006.
Juan Alberto vilana taraguay	\$ 43.449	106	\$ 78.033	214	\$ (34.584)	(108)	Caída en volúmenes vendidos respecto al año 2006 originó la caída en las ventas efectuadas en el 2007.
Madefer s.a.	\$ 277.327	631	\$ 190.616	457	86.711	174	Aumento de ventas debido principalmente a incremento en volúmenes vendidos respecto al ejercicio 2006.
Madera de Guerrero s.a. mdg	\$ 413.605	1.241	\$ -	-	\$ 413.605	1.241	Este cliente cambió de razón social, así en el 2006 se denominaba "comercial madera de guerrero". Lo generó un incremento en ventas.
Maderera técnica s.a.	\$ 4.235	12	\$ 16.349	63	\$ (12.114)	(51)	Caída en volúmenes vendidos respecto al año 2006 originó la caída en las ventas efectuadas en el 2007.
Madervas s.a.	\$ 726.319	1.790	\$ 611.811	1.613	\$ 114.508	176	El cliente obtuvo un incremento en ventas del 19%, ha logrado mejorar su cadena de

							distribución con respecto del año 2006.
Márquez Báez Wilson bolívar	\$ 15.526	33	\$ 17.154	39	\$ (1.628)	(6)	
Moduespacio cia. Ltda.	\$ 822.146	2.194	\$ 692.469	1.959	\$ 129.677	235	El cliente obtuvo un incremento en ventas del 19%, ha logrado mejorar su cadena de distribución con respecto del año 2006. Se estima un crecimiento similar para el siguiente año.
Outsourcing integración logística	\$ 32.685	85	\$ 9.254	28	\$ 23.430	57	Aumento de ventas debido principalmente a incremento en volúmenes vendidos respecto al ejercicio 2006.
Palacio meneses Fausto Rene	\$ 23.928	53	\$ 25.346	61	\$ (1.418)	(8)	
Placacetro comercial Diana	\$ 613.439	1.441	\$ 611.379	1.612	\$ 2.060	(171)	
Procori s. A.		-	\$ 44.999	134	\$ (44.999)	(134)	Se discontinuó la operación comercial con este cliente por falta de pago existen saldos
Productos y materiales	\$ 15.386	36	\$ 14.585	35	\$ 801	1	
Provemaderas	\$ 355.279	813	\$ 442.192	1.155	\$ (86.913)	(341)	Disminución de ventas debido principalmente a reducción en volúmenes vendidos.
Recalce cesar Oswaldo	\$ 768.040	1.952	\$ 234.856	607	\$ 533.184	1.345	Es uno de los mayores distribuidores de la ciudad de Quito. Este cliente adquiere toda la variedad de productos ofrecidos incrementando ventas.
Recalce Jarrín Diego	\$ 181.862	436	\$ -	-	\$ 181.862	436	Nuevo cliente registrado en el 2007, cambió de razón social, así obtuvo un aumento neto en ventas
Román Romero, Rodrigo Fernando	\$ 163.681	377	\$ -	-	\$ 163.681	377	El cliente cambió de razón social de tal forma que se deben analizar las ventas.
Sergio Augusto Guarnizo Ontaneda	\$1.437.525	3.547	\$1.285.003	3.392	\$ 152.521	155	Este cliente resulta ser el único Maderacetro en Loja, ventaja que ha permitido que sus ventas aumenten de manera constante.
Servimadera	\$ 13.555	18	\$ 44.104	103	\$ (30.550)	(85)	Importante disminución en volumen vendidos

Sinmaleza Sánchez Carlos napoleón	\$ 149.213	344	\$ 70.460	167	\$ 78.752	177	Aumento de ventas debido principalmente a incremento en volúmenes vendidos.
Tablecentro cia. Ltda		-	\$ 61.356	182	\$ (61.356)	(182)	Se discontinuó la relación comercial con este cliente en el año 2007.
Víctor Hugo chasiquiza fuertes	\$ 175.726	404	\$ 17.162	42	\$ 158.565	361	Cliente ubicado en la ciudad de Riobamba y no tiene competencia, además en dicha ciudad aumentaron las construcciones, con crecimiento importante.
Villarruel Vásquez Luis	\$ 19.576	44	\$ 8.397	16	\$ 11.179	28	Aumento en volúmenes vendidos respecto al ejercicio anterior.
Z&s Distribuciones	\$ 171.005	402	\$ 286.175	753	\$ (115.169)	(351)	El cliente posee ciertos problemas económicos, por lo cual se decidió convertir al mismo en agencia se estima finiquitar los términos de negociación.
Zurita Guevara Adriana patricia	\$ 2.895	7	\$ 99.700	226	\$ (96.804)	(219)	Sus ventas disminuyeron drásticamente por que a partir de mayo del 2007, este cliente dejó de ser Madera centro. Cabe mencionar que este cliente ya no registra saldos de cartera al cierre del año.
<b>TOTAL</b>	<b>\$12.404.481</b>	<b>31.158</b>	<b>\$10.011.463</b>	<b>26.870</b>	<b>\$2.393.018</b>	<b>31.158</b>	

	<b>2007</b>	<b>2006</b>
<b>Ventas anuales según registros contables</b>	<b>\$12.404.481</b>	<b>\$10.011.464</b>

### ANEXO III

#### Comparación del auxiliar con el libro mayor

**Naturaleza:** Análisis e Inspección

**Alcance:** 100%

**Oportunidad:** 31 de Diciembre del 2007

**Procedimiento:** Solicitar el reporte de cartera de clientes y cruzar con libros al 31 de Diciembre del 2007.  
En caso de existir partidas negativas en el reporte de cartera de clientes, obtener explicación de las mismas y evaluar si corresponde su reclasificación.

Cuenta	Posición balance/PyG	Saldo		Saldo según composición		Diferencia	
		Contable	dic-07	dic-07	dic-07	dic-07	dic-07
1131001	Cientes Nacionales		1.884.988				
1141001	Cheques en Cartera		552.842				
1141003	Letras de Clientes en Cartera		255.877				
	<b>Total de Cartera</b>		<b>2.693.707</b>		<b>2.693.797</b>		<b>0</b>
	Provisión Deudas Incobrables Nacionales		-358.000				
1131002	<b>Total de Cartera Neta</b>		<b>2.335.707</b>				

## ANEXO IV

### Confirmación de Clientes

**Naturaleza:** Circularización y/o confirmación sobre saldos de cartera

**Oportunidad:** Diciembre 31 del 2007

**Alcance:** En función de que el CRA de la cuenta es Moderado, procederemos a obtener un alcance alto en confirmaciones de cartera sobre los saldos que la Compañía registra al cierre del año.

**Procedimiento:**

Los siguientes fueron los procedimientos utilizados para la selección de muestras:

- 1.- Solicitar la base de cartera del sistema operativo, y cruzar con libros, en caso de existir diferencias explicar las mismas.
- 2.- Establecer la muestra de saldos de cartera a través del uso de MicroStar (**VER EXPLICACION MUS**).
- 3.- Prepare el envío de confirmación de saldos con corte al 31 de Diciembre del 2007
- 4.- En caso de no obtener respuesta sobre los saldos de confirmación de cartera con corte al 31 de Diciembre del 2007, deberá realizar los procedimientos alternos correspondientes, esto cubrirá inclusive aquellos procedimientos de eventos subsecuentes sobre saldos de cartera.

Para la confirmación de cartera de clientes se seleccionó una muestra la cual se la obtuvo de la siguiente manera:

- Solicitar la base de cartera del sistema operativo, y cruzar con libros, en caso de existir diferencias explicar las mismas.
- Establecer la muestra de saldos de cartera.
- Prepare el envío de confirmación de saldos con corte al 31 de Diciembre del 2007
- En caso de no obtener respuesta sobre los saldos de confirmación de cartera con corte al 31 de Diciembre del 2007, deberá realizar los

procedimientos alternos correspondientes, esto cubrirá inclusive aquellos procedimientos de eventos subsecuentes sobre saldos de cartera.

### **Selección de muestras**

Para efectos de selección y envío de confirmación sobre saldos de cartera se tomó en consideración todos los saldos de cartera registrados al cierre del año 2007. En función del CRA de la cuenta (ALTO), los resultados arrojaron una muestra de 26 ítems (aquellos ítems cuyo monto eran >25% de la materialidad de planificación), con esto estamos cubriendo un 98% sobre el valor de la cuenta registrados al cierre del año.

Untitled

Client Name  Year End  Tolerable Error

Nature of Substantive Test  Population Value

Combined Risk Assessment  Assurance From Other Substantive Procedures

Key Items

Cutoff  Total Dollar Amount  Number

Description

Sample Analysis

Number of Key Items

Representative Sample Size

Total Items to be Tested

Sample Selection Technique  Number of Errors Planned For

Relative Error Percentage

\* Uso de MicroStar para establecer la muestra de saldos utilizando el Muestreo de Unidad Monetaria (MUS).



Código	Compañía	Ciudad	Confirmación Enviada	Valor Según Libros	Diferencia	Valor según confirmación		Confirmación con Respuesta
1012158001	Empresa Durini-Edimca	Quito	✓	76.797				
1020128830	Carlos Sinmaleza-Madecor	Esmeraldas	✓	9.961				
1070160961	Rodrigo Roman Romero	Machala	✓	42.020	24.420	17.600		✓
1090777019	Comercial Cegaval	Guayaquil	✓	21.065	-	21.065		✓
1099090716	Hermaproveprove S.A.	Guayaquil	✓	205.932	-	205.932		✓
1099210844	Madefer	La Libertad	✓	63.192				
1099245942	Madera De Guerrero Mdg	Guayaquil	✓	114.407	-	114.407		✓
1100127359	Luis Chasiquiza Fuertes	Ibarra	✓	19.655				
1110217593	Sergio Augusto Guarnizo-Decomaderas	Loja	✓	185.896				
1130551250	Distribuidora Alvarez Mendoza	Manta	✓	85.476				
1170530318	Oswaldo Recalde-Mundo Madera	Quito	✓	97.987	-	97.987		✓
1170923992	Luis Galarza Vasconez	Quito	✓	12.368				
1179004850	Peña Durrini	Quito	✓	162.491				
1179132538	Provemaderas	Quito	✓	24.459				
1179140279	Promacay	Cayambe-Quito	✓	10.996				
1179142696	Economía Del Maestro	Quito	✓	233.476				
1179184342	Procori	Ibarra	✓	191.162				

1179191373	Moduespacio Cia Ltda	Quito	✓	317.943		
1179198118	Comercial Diana Carolina	Santo Domingo	✓	115.766		
1179201390	Tablecentro	Quito	✓	54.532		
1179208378	Formiplaca	Quito	✓	182.595		
1180154607	Codisa	Ambato	✓	22.080		
1189171046	Madervas	Ambato	✓	135.278	313	134.965
1189171333	Z&S Distribuciones	Latacunga	✓	103.709		
1934149001	Victor Hugo Chasiqiza Fuertes	Riobamba	✓	46.301		
1010098928	Distribuidora Figueroa	Riobamba	✓	114.492		

### Resumen Confirmaciones:

<b>Total Cartera a confirmar</b>	<b>2,650,037</b>	<b>Diferencia</b>	<b>591,957</b>
<b>Porcentaje de cartera analizado</b>	<b>98%</b>	<b>24,732 (i)</b>	
<b>Total Cartera al 31.Dic.07</b>	<b>2,693,706.00</b>		
<b>Total por Rebates</b>	<b>-134,118.00</b>		
<b>Total Neto de Cartera</b>	<b>2,559,588.00</b>		

(i) No corresponde a un ajuste ya que la diferencia corresponde a un cheque post-fechaado por USD 23,975.45 entregado por cliente y que no ha sido efectivizado nota de crédito por USD 428.13.

## **MUS (Muestreo de Unidad Monetaria)**

MUS aplica los atributos que prueban la teoría para alcanzar las conclusiones de la cantidad-dólar seleccionando probar las unidades proporcionales a su tamaño. En esencia, MUS da a cada dólar individual en la población una oportunidad igual de selección.

Este tipo de muestreo es utilizado generalmente para alcanzar una conclusión acerca de una población en términos de una tasa de la ocurrencia. Las variables que se prueban son utilizadas generalmente para alcanzar las conclusiones acerca de una población en términos de una cantidad de dólar.

La Unidad monetaria que Prueba (MUS) es un método que utiliza los atributos que prueba la teoría para expresar una conclusión en cantidades de dólar antes que como una tasa de la ocurrencia. MUS es un tipo de la Probabilidad Proporcional al tamaño de la muestra

Como un asunto práctico, sin embargo, el auditor no examina un dólar individual dentro de la población. Para propósitos ilustrativos, varios auditores piensan en cada dólar como un gancho que mantiene el equilibrio o la transacción que lo contiene.

El auditor examina el equilibrio o la transacción que incluye el dólar seleccionado. El equilibrio o la transacción que las pruebas de auditor es llamada una unidad lógica. MUS ayuda al auditor a dirigir el esfuerzo de la auditoría hacia equilibrios o transacciones más grandes.

## **Determinar el tamaño de la muestra**

El auditor que selecciona una muestra de MUS divide a la población en grupos uniformes de dólares, llamados intervalos de muestreo, y selecciona una unidad lógica de cada intervalo de muestreo. Por lo tanto, el número de selecciones equivale a la cantidad registrada de la población dividida por el intervalo de muestreo.

$$\begin{array}{l} \text{Tamaño de} \\ \text{La muestra} \end{array} = \frac{\text{Total del Universo}}{\text{Intervalo del Muestreo}}$$

Debido a que la cantidad registrada de una población dada es constante, la determinación de un tamaño de la muestra apropiado de MUS es una función del intervalo de muestreo especificado por el auditor. El número de unidades lógicas realmente seleccionadas puede ser menor que el tamaño de la muestra, que impacta en la evaluación de los resultados de la muestra.

Ambos enfoques estadísticos al muestreo para pruebas de detalles —las variables que prueban y MUS— pueden proporcionar las suficientes pruebas para lograr el objetivo del auditor. Sin embargo, en algunas circunstancias MUS puede ser más práctico utilizar que las variables que prueban.

## **Las ventajas de MUS**

- MUS es generalmente más fácil de utilizar que las variables que prueban. Porque MUS es basado en los atributos que prueban la teoría, el auditor puede calcular fácilmente tamaños de la muestra y evaluar los resultados de la muestra

manualmente o con la ayuda de tablas. La selección de la muestra puede ser realizada con la ayuda de un programa o una calculadora.

- El tamaño de una muestra de MUS no es basado en ninguna medida de la variación estimada de cantidades auditadas. El tamaño de una muestra de variables es basado en la variación, o en la desviación típica, característica del interés compartido por los artículos en la población total. MUS no requiere la consideración directa de la desviación típica de cantidades de dólar a determinar el tamaño de la muestra apropiado.

- MUS produce automáticamente una muestra estratificada porque artículos son seleccionados en proporción a sus cantidades de dólar. El auditor que utiliza las variables que prueba generalmente necesidades de estratificar a la población para reducir el tamaño de la muestra.

- Una muestra de MUS puede ser diseñada más fácilmente y prueba la selección puede empezar antes la población completa está disponible.

### **Las aplicaciones de MUS**

- Cuentas por cobrar cuando los créditos inaplicados no son significativos · Presta la cuenta por cobrar (por ejemplo, préstamos hipotecarios de bienes raíces, los préstamos de la propaganda, y los préstamos a plazos).

- Valores de Inversión · las pruebas del precio del Inventario en las que el auditor anticipa relativamente pocas diferencias

- Adiciones de Activo FIJO.

## ANEXO V

### Corte de cuentas por cobrar (Facturas)

- Naturaleza:** Inspección y Revisión  
**Oportunidad:** Diciembre del 2007  
**Alcance:** Cortes de documentos de los 5 últimos documentos del 2007 y 5 primeros del 2008  
**(VER Criterio Selección Corte)**
- Procedimiento:** Realizar un corte de documentos de las 5 últimos documentos del año 2007 y 5 primeros documentos del 2008.  
 Constatar su correcto registro y su adecuada inclusión en el período de cierre.
- Conclusión:** De acuerdo a los procedimientos de auditoría aplicados el registro de las facturas de clientes es conforme a nuestra revisión. Documentos correctamente registrados.

FECHA del Documento	FECHA del registro en libros	No. Factura	Cliente	Sub-total	IVA	Total	Descripción	Últimos
28-Dec-07	28-Dec-07	006-001-0005795	Hermaprove S.A.	3.072,67	368,72	3.441,39	ECOPLAC 6X2160X2440 PLACA 18X2140X2440 PLACA 30X2140X2440	✓
28-Dec-07	28-Dec-07	006-001-0005796	Sergio Augusto Guarnido Ontaneda	14.191,38	1.702,97	15.894,35	MDF 15X2140X2600 mdf12x2140x2600	✓

28-Dec-07	28-Dec-07	006-001-0005797	Sergio Augusto Guarmido Ontaneda	3.141,99	377,04	3.519,03	MDF 9x2140X2600 MDF 12X1830X2600 MEL BCO/KFT Liso 15X1520X2440 MEL Rauli Basic 15X1520X2440 OSB EXPO 11,1X1220X2440 PLACA HR 18X1520X2440 PLACA 9X2140X2440 PLACA 18X2140X2440 PLACA HR 15X1520X2440 PLACA 9X2140X2440 PLACA 15X2140X2440 PLACA 25X2140X2440 PLACA 9X2140X2440 PLACA 15X2140X2440 PLACA 25X2140X2440 PLACA 9X2140X2440 MEL Haya Natural Poron 15X1830X2500 MEL HR Blanco 15X1520X2440 PTA MDF 3MM B/P 0700x2000 PTA MDF 3MM B/P 0800x2000	✓
28-Dec-07	28-Dec-07	006-001-0005798	Madera de Guerrero S.A.	1.628,09	195,37	1.823,46	PLACA 9X2140X2440 PLACA 15X2140X2440 PLACA 25X2140X2440	✓
28-Dec-07	28-Dec-07	006-001-0005799	Hermaprove S.A.	3.481,58	417,79	3.899,37	MEL Haya Natural Poron 15X1830X2500 MEL HR Blanco 15X1520X2440 PTA MDF 3MM B/P 0700x2000 PTA MDF 3MM B/P 0800x2000	✓

4-Jan-08	4-Jan-08	006-001-0005800	Sinmaleza Sanchez Carlos Napoleon	447.26	53.67	500.93	FOLIO MDF Roble Cl 1C 3X1220X2440	✓
4-Jan-08	4-Jan-08	006-001-0005801	Sinmaleza Sanchez Carlos Napoleon	1,098.55	131.83	1,230.38	MDF 9X2140X2600 2	✓
							MDF 15X2140X2600 2	
							MDF 15X2140X2600 2	
							MDF 9X2140X2600 2	
							MDF 18X2140X2600 2	
							MDF 15X2140X2600 2	
							MDF 30X2140X2600 2	
MDF 9X2140X2600 2								
4-Jan-08	4-Jan-08	006-001-0005802	Sinmaleza Sanchez Carlos Napoleon	1,638.09	196.57	1,834.66	PLACA 12X2140X2440 2	✓
							MDF 18X2140X2600 2	
4-Jan-08	4-Jan-08	006-001-0005803	Sinmaleza Sanchez Carlos Napoleon	168.19	20.18	188.37	MEL Peral Basic 9X1520X2420 2	✓
							MEL Peral Basic 18X1520X2420 2	



	MEL Cedro Poron 15X1830X2500 2 MDF 18X1830X2600 2 MEL MDF Blanco Soft 1C 18X1830X2500 2						
	MDF 12X2140X2600 MDF 9x2140X2600 MDF 15X2140X2600 MEL Haya Cat Liso 15X1830X2500		13,873.47	1,486.44	12,387.03	Sinmaleza Sanchez Carlos Napoleon	006-001-0005804 4-Jan-08 4-Jan-08

### **Criterio de Selección de Número de comprobantes a revisar en Corte de facturas.**

Justificamos la selección de cinco facturas al final del año así como la revisión de las cinco primeras facturas del año basados en los siguientes criterios:

- Se realizó una revisión de los controles ejecutados durante el proceso de comercialización ventas y registro de las cuentas por cobrar , obteniendo como resultado de dicha evaluación que los controles mencionados anteriormente son efectivos , lo que nos proporciona un grado de confianza moderado acerca de los saldos de las cuentas y sus reportes operativos.
- Hemos realizado como procedimiento sustantivo primario el cruce del reporte de facturación vs. el mayor contable de la cuenta sin obtener novedades y llegando a la conclusión que el saldo presentado es razonable a la fecha de nuestra revisión.
- Se ejecutaron procedimientos sustantivos de confirmación de saldos de la cartera a la fecha de nuestra revisión y de las cuales obtuvimos respuestas en un 98%. Cabe indicar que las confirmaciones enviadas cubren el 50% del volumen de ventas.

Dichos criterios nos permiten seleccionar diez facturas y considerar que las mismas cubren la aserción de integridad y que nos permitirán emitir una conclusión al respecto.

## ANEXO VI

### Verificación de antigüedad de cartera

<b>Naturaleza:</b>	Análisis
<b>Oportunidad:</b>	Diciembre del 2007
<b>Alcance:</b>	100% del Saldo de la cuenta
<b>Procedimiento:</b>	Efectuar un análisis por antigüedad de las cuentas por cobrar al cierre del año Investigar aquellas partidas cuyo vencimiento difiera lo sea mayor con respecto de la política de crédito Adicionalmente evaluar aquellos saldos deudores mayores y el porcentaje de la cartera vencida.
<b>Conclusión:</b>	No se presentaron diferencias en el reporte de cartera a la fecha señalada.

Se procede a mostrar la composición de la antigüedad de la cartera con corte Diciembre 31 del 2007, para analizar y evaluar la cartera vencida.

PERIODO	Total
0 a 30 días	2.207.814
31 a 60 días	14.988
61 a 90 días	22.952
91 a 120 días	21.432
121 a 150 días	9.819
150 a 180 días	(1.182)
181 a 360 días	346.677
> 361 días	71.207
<b>Total</b>	<b>2.693.707</b>

Cuenta	Posición balance/PyG	dic-07
1131001	Clientes Nacionales	1.884.988
1141001	Cheques en Cartera	552.842
1141003	Letras de Clientes en Cartera	255.877
	<b>Total de Cartera</b>	<b>2.693.707</b>
1131002	1131002 Provisión Deudas Incobrables Nacionales	-358.000
	<b>Total de Cartera Neta</b>	<b>2.335.707</b>

## ANEXO VII

### Provisión para cuentas dudosas de Cartera

<b>Naturaleza:</b>	Análisis
<b>Oportunidad:</b>	Diciembre del 2007
<b>Alcance:</b>	100% del Saldo de la cuenta
<b>Procedimiento:</b>	Efectuar un análisis por antigüedad de las cuentas por cobrar al cierre del año
<b>Conclusión:</b>	No se presentaron diferencias en el reporte de cartera a la fecha señalada.

Al 31 de Diciembre del 2007 la Compañía presenta los siguientes saldos de cartera de clientes con una antigüedad de más de de un año:

Clientes	31 Dic 07	31 Dic 6	Incremento (Disminución)
PROCORI S. A.	202,162	217,162	(*) (15,000)
PEÑA DURINI CIA. LTDA	165,260	192,341	(*) (27,081)
TABLECENTRO CIA. LTDA	54,532	54,532	-
	421,954	464,035	(42,081)
<b>Garantías reales</b>	199,000		
<b>Saldo sujeto a provisión</b>	222,954		
<b>*Provisión para cuentas dudosas al 31-12-07</b>	358,000	135,000	48,000

\*Provisión constituida por "La Compañía" para cubrir principalmente eventuales pérdidas que se podrían ocasionar en la recuperación de las deudas de la empresa indicadas, sobre los cuales la administración de la empresa continúa realizando las gestiones legales requeridas para la recuperación de los mismos

## ANEXO VIII

### Movimiento de cuentas incobrables

**Naturaleza:** Análisis del movimiento de provisión de cartera

**Oportunidad:** Al 31 de Diciembre del 2007

**Alcance:** Efectuar el movimiento de los cargos de provisión de cartera y cruzar con libros

**Procedimiento:** Realizar el movimiento contable de la provisión para incobrables al 31 de Diciembre del 2007, y cruzar el gasto con libros.

AÑO 2006	
	Provisión para cuentas incobrables
Saldo inicial	35.000
Incrementos	100.000
Bajas / Ajustes	-
	<b>135.000</b>

AÑO 2007	
	Provisión para cuentas incobrables
Saldo inicial	135.000
Incrementos	223.000
Bajas / Ajustes	358.000
	<b>Código</b>
	5158012
<b>Ligue con gasto</b>	<b>US\$</b>
Prov. Cuentas Incobrables	223.000 Gasto sg. Movimiento
	223.000 Gasto sg. Cuenta Contable
	- <b>Diferencia</b>

	<b>2007</b>	<b>2006</b>
Saldo al inicio	135.000	35.000
<b>Más (menos)</b>		
Provisión	223.000	100.000
Bajas	-	-
<b>Saldo al final</b>	<b>358.000</b>	<b>135.000</b>

La empresa mantiene una política de incrementar la provisión mensualmente en \$8,000. Podemos concluir que los saldos para incobrables se encuentran razonablemente presentados al 31 de Diciembre del 2007.

## ANEXO IX

### Revisión recibos subsequentes de CxC (facturas)

**Naturaleza:** Inspección e Indagación

**Oportunidad:** Al 31 de Diciembre del 2007

**Alcance:** Partidas mayores al 50% de nuestra Materialidad de Planificación

**Procedimiento:** Examinar recibos de caja subsequentes, registros de embarque, contratos de venta y otra evidencia para verificar la validez de las cuentas por cobrar

Reporte proporcionado por La Cía.		Facturas						Fecha Contabilización	ANALISIS DE INGRESOS OMITIDOS *			
Nº doc.	Fecha	Cobros	Fecha	Cliente	No. Factura	Monto	Iva	Monto Final	CI	I C	E	IE
6110000072	9-Jan-08	100,000.00										✓
6110000016	3-Jan-08	83,569.47	28-Dec-07	Distribuidora Figuroa	5719	73,541.13	10,028.34	83,569.47				
6110000101	11-Jan-08	70,000.00										✓
6110000029	4-Jan-08	26,893.75	26-Dec-07	Economía del Maestro	5336-5397	23,666.50	3,227.25	26,893.75	✓			
6110000103	11-Jan-08	26,893.75	26-Dec-07	Economía del Maestro	5336	11,522.40	1,382.69	12,905.09	✓			
6110000081	9-Jan-08	26,237.00	18-Dec-07	Oswaldo Recalde	5724	2,808.65	383.00	3,191.65	✓			
			21-Dec-07	Oswaldo Recalde	5781	1,420.73	193.74	1,614.47				
			18-Dec-07	Oswaldo Recalde	5725	2,884.19	393.30	3,277.49				







## ANEXO X

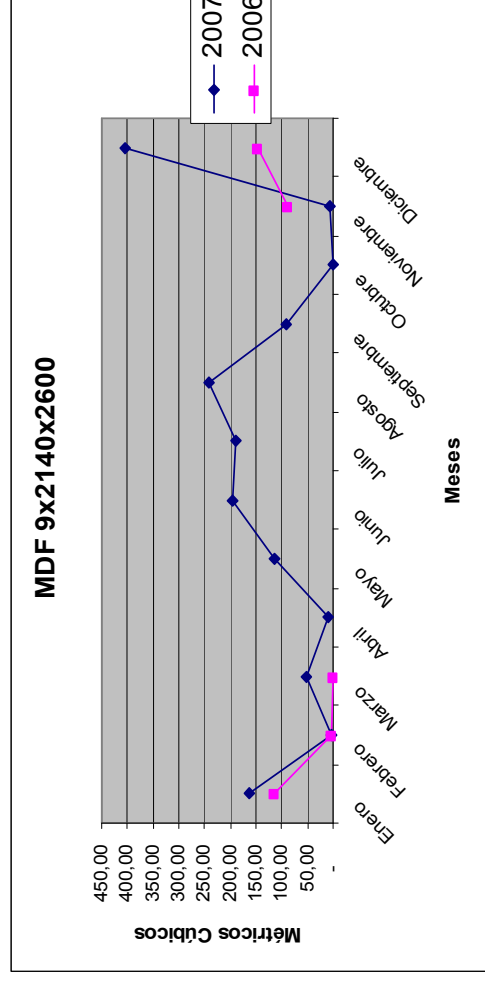
### Verificación de volúmenes en ventas

**Naturaleza:** Análisis de ventas de los principales productos que se muestran en las familias de productos.  
**Oportunidad:** Enero a Diciembre del 2007 con respecto del 2006  
**Alcance:** Obtener un alcance de análisis sobre 5 productos principales de las diferentes familias de productos.

**Procedimiento:** Efectuar un análisis comparativo en ventas de los 5 productos durante los 12 meses del año con respecto de igual período del año anterior  
Para tal efecto se procedió a realizar los siguientes procedimientos:  
1.- Sobre el reporte de ventas por familia de productos, seleccionar 5 productos más representativos en ventas y efectuar un análisis sobre el comportamiento de ventas mensual entre ambos períodos (2007 y 2006).  
2.- Examinar los volúmenes de ventas en m3 entre ambos períodos.  
3.- En esta analítica se consideró únicamente el volumen de metros cúbicos vendidos, ya que durante el año se realizaron tres ajustes al listado de precios  
4.- Explicamos las variaciones más representativas.

**Conclusión:** Nada que mencionar, el comportamiento en ventas del presente año con relación al año anterior obedece a un alta demanda de los placacentros (cadenas de distribución de la Compañía), las variaciones en los volúmenes de ventas han sido explicadas adecuadamente.

Descp. Material	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
MDF 9x2140X2600	161,65	3,56	53,52	10,84	113,43	195,05	189,11	241,44	90,89	-	7,87	405,32	1.472,68
MDF 9x2140X2600	113,04	3,41	1,15								89,37	147,72	354,69



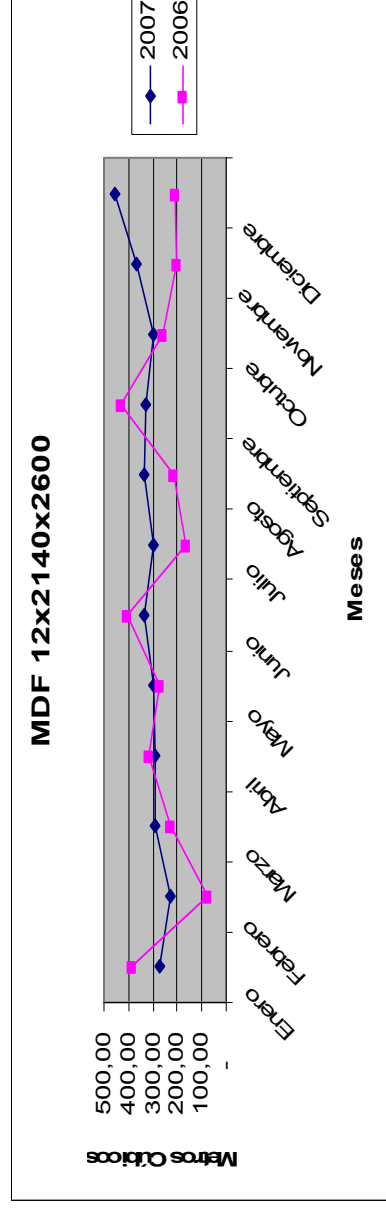
#### ANÁLISIS:

Como se mencionó en el análisis de ventas por familias de productos, el producto de la familia de MDF es el de mayor consumo, y dentro de esta categoría, este producto es el de mayor venta.

Cabe indicar que en la gráfica no muestra las ventas de los meses de abril hasta octubre del 2006, esto último nos explicó el gerente de comercialización porque se debe en tomar en consideración todos los grupos de "2140x2600" y no solo un código porque dependiendo del uso o programa de ventas al producto se le asigna un código.

En términos generales sí tomamos en consideración otros productos del grupo antes mencionado (2140x2600) los niveles de ventas son similares entre ambos periodos.

Descp.Material	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Noviembre	Dic.	Total
MDF													
12X2140X2600	273,55	229,95	293,42	293,90	299,15	337,01	299,37	335,59	331,92	298,57	364,28	456,80	3.813,51
MDF													
12X2140X2600	383,76	74,64	228,99	318,53	270,03	406,79	163,87	217,12	429,63	262,07	201,99	208,35	3.165,77

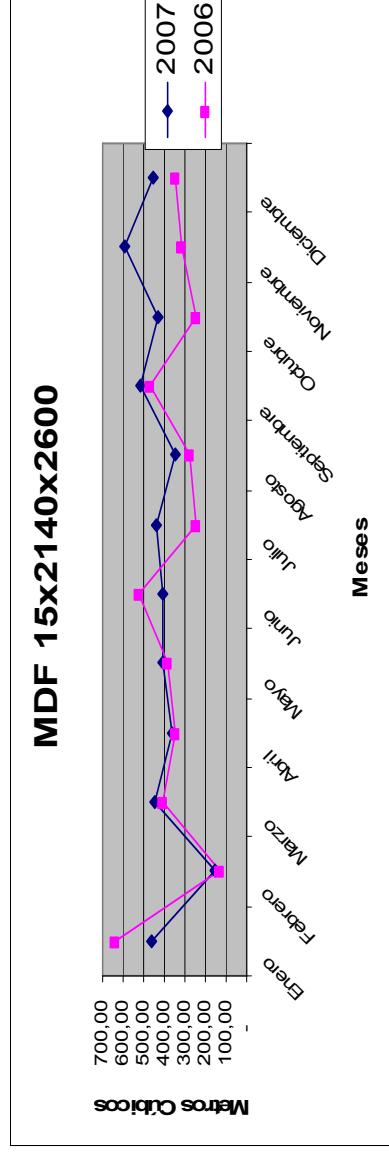


**ANÁLISIS:**

Este producto es el segundo con mayor demanda por parte de los Placacentros, como podemos apreciar en la gráfica, existe un incremento del 20% con respecto al 2006. La demanda promedio de 318 m3, que a pesar de la escasez y aumento de los precios, se ha mantenido constante por que es muy utilizado en el mercado.

Si comparamos 2006 vs. 2007 observamos que el comportamiento de las ventas en 2007 tiene menor fluctuación que en 2006. Este producto, como generalmente sucede tuvo un leve incremento en el volumen de ventas en el mes de Diciembre que asciende a 456.80 m3.

Descp.Material	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
MDF 15X2140X2600	461,21	154,94	444,41	358,15	404,97	407,30	441,02	342,62	517,19	431,39	593,82	457,48	5.014,50
MDF 15X2140X2600	642,13	134,41	406,84	349,27	386,00	525,12	245,17	280,50	467,24	244,87	312,22	342,80	4.336,57



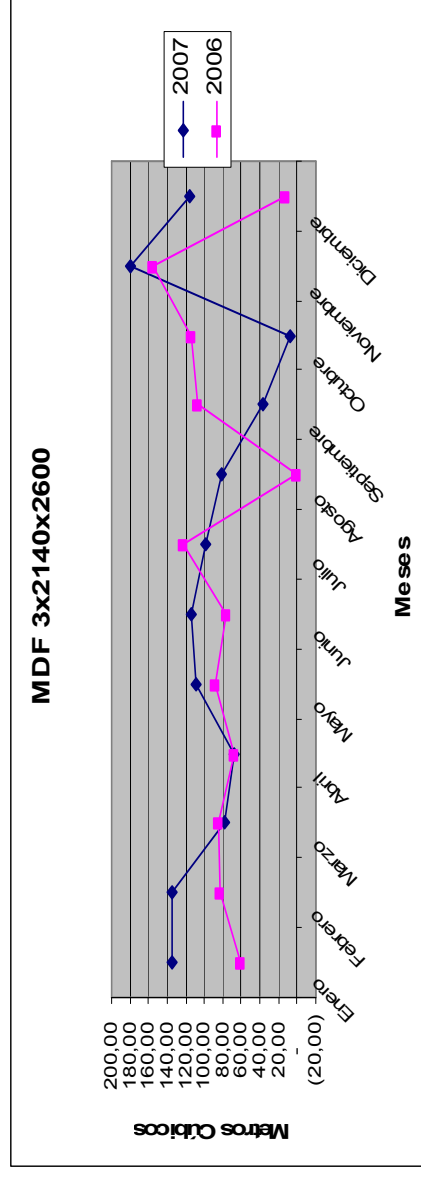
**ANÁLISIS:**

El MDF 15x2140x2600 es el producto estrella de La Compañía S.A. ya que es el que se consume con mayor frecuencia por los Placacentros, en términos de metros cúbicos, representa el 16% de las ventas.

Como se muestra en la figura, durante el 2007 los picos se dieron en noviembre producto del incremento de pedidos por parte del público, ya que este tipo de tableros son solicitados por oficinas y proyectos como se ha mencionado en el transcurso de las analíticas.

Con respecto al 2006 ha existido un incremento del 15%, y se considera época baja al mes de febrero donde las órdenes de pedidos disminuyen sustancialmente si tomamos en cuenta que el promedio de metros cúbicos vendidos es de 417.88.

Descp. Material	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Noviembre	Dic.	Total
MDF 3X2140X2600	135,25	134,86	78,71	67,80	108,55	114,71	98,77	81,02	36,74	7,98	179,70	116,08	1.160,17
MDF 3X2140X2600	60,91	82,61	84,14	66,95	88,82	75,86	122,00	(0,08)	106,84	114,90	154,46	12,53	969,94



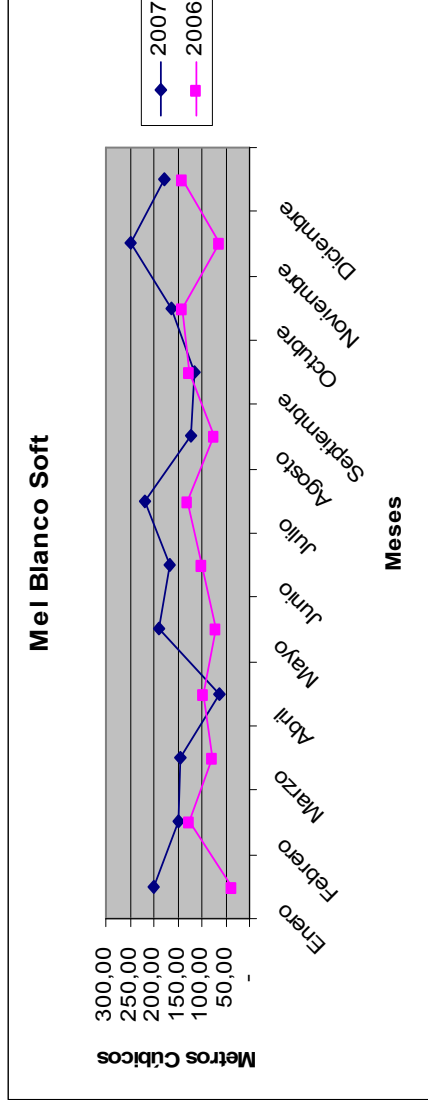
**ANÁLISIS:**

El MDF 3x2140x2600 ha experimentado una variación bastante significativa del 2006 al 2007, ya que sus ventas en el primer semestre de 2007 se incrementó en un 31% con respecto a las ventas en el 2006.

En el segundo semestre se pueden observar cambios bruscos a través del 2007 y también en comparación con el 2006, incluso podemos observar que en Agosto del 2006 no se vendió el producto, igual caso para Octubre del 2007.

Según lo indagado, en el caso de este producto la disminución de las ventas no tiene relación a la comercialización del producto, sino a un problema de escasez por parte de la fábrica en Chile, lo que provoca dichos resultados, es por esto que en los meses siguientes se supera dicha crisis y se regresa a los volúmenes de venta promedio para este producto.

Descp.Material	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Octubre	Noviembre	Dic.	Total
MEL Blanco Soft 15X1830X2500	200,55	149,87	143,95	63,81	190,05	165,16	218,98	120,90	116,29	163,72	248,32	177,02	1.958,62
MEL Blanco Soft 15X1830X2500	38,28	124,82	79,04	96,87	72,10	99,83	131,28	72,32	126,73	141,26	64,70	141,08	1.188,31



#### ANÁLISIS:

Este producto sobresale inmediatamente después de la línea MDF. Sus ventas anuales corresponden al 6% del total de metros vendidos durante el 2007. El promedio de ventas para el 2007 fue de 163 m<sup>3</sup>. El Mel Blanco soft creció apenas en 770m<sup>3</sup>. Se cree que la expansión de servicios y gama en venta de productos por parte de los placacentros incentivando una mayor demanda por parte de los clientes.

Según lo que se indagó este tipo de producto, por sus características tiene un costo mayor con respecto al resto de la línea de productos por lo que su crecimiento y tendencia es considerada constante y acorde.

## ANEXO XI

### Revisión de comprobantes de venta

**Naturaleza:** Inspección y Revisión

**Oportunidad:** 31-Dic-07

**Alcance:** Obtener una revisión de 25 facturas (seleccionar en forma de RANDOM)

**Procedimiento:** Con la finalidad de verificar la integridad de las facturas procedimos a realizar los siguientes procedimientos:

1.-Obtuvimos el reporte de facturas del sistema contable con corte al 31 de Diciembre del 2007

2.-Realizamos el respectivo cuadro de los saldos con respecto a libros a la fecha de corte, sobre el cual no hubo diferencias.

3.-Seleccionamos de en forma Random 25 facturas correspondientes al año 2007. (Ver "Selección Muestra (Random)")

4.-Se solicitó la documentación soporte al área de contabilidad (Comprobante de venta, Guía de Remisión, Asiento de Diario contable principalmente)

5.-Se indagó cualquier novedad en los mismos.

**Conclusión:** De acuerdo a los procedimientos de auditoría aplicados, concluimos que los saldos registrados de los comprobantes de ventas consideran con la documentación soporte examinada, no detectándose ninguna excepción.



FACTURA										
No	FECHA del Documento	Cliente	Cod. Cliente	No. Factura	Sub-total	IVA	Total	Concepto		
1	24/07/2007	Codisa	1180154507	'006-001-0004556	19.137,04	2.296,44	21.433,48	Compra de MDF		
2	12/02/2007	Economía del Maestro	1179142696	'006-001-0003385	19.012,45	2.281,49	21.293,94	Compra MDF y MEL		
3	29/05/2007	Economía del Maestro	1179142696	'006-001-0004153	19.176,18	2.301,14	21.477,32	Compra MDF y MEL		
4	24/09/2007	Economía del Maestro	1179142696	'006-001-0005089	19.488,72	2.338,65	21.827,37	Compra MDF, MEL y Folio MDF		
5	05/10/2007	Economía del Maestro	1179142696	'006-001-0005197	15.207,33	1.824,88	17.032,21	Compra MEL blanco y Placa		
6	25/10/2007	Economía del Maestro	1179142696	'006-001-0005312	14.835,03	1.780,20	16.615,23	Compra de MDF		
7	15/01/2007	El Constructor	1070018192	'006-001-0003186	18.512,45	2.221,49	20.733,94	Compra MDF, MEL y Folio MDF		
8	12/04/2007	Figuroa Beltrán Rodrigo	1010095928	'006-001-0003772	8.688,25	1.042,59	9.730,84	Compra de MDF		
9	09/11/2007	Figuroa Beltrán Rodrigo	1010095928	'006-001-0005455	12.703,21	1.524,39	14.227,60	Compra MDF y MEL		
10	17/07/2007	Empresa Durini Industria de Madera	1012158001	'006-001-0004508	11.363,66	1.363,64	12.727,30	Compra Ecoplaca y Placa Compra Mel,Placa,Pta Gales,MDF		
11	21/11/2007	Figuroa Beltrán Rodrigo	1010095928	'006-001-0005525	13.378,99	1.605,48	14.984,47	Compra MEL		
12	04/10/2007	Guarnizo Sergio Augusto	1110217593	'006-001-0005183	10.648,25	1.277,79	11.926,04	Compra Mel, OBS, Placa y Folio		
13	18/09/2007	FormiPlaca Cía Ltda	1179208378	'006-001-0005038	17.509,59	2.101,15	19.610,74	Compra MDF y MEL		
14	04/09/2007	FormiPlaca Cía Ltda	1179208378	'006-001-0004931	17.464,68	2.095,76	19.560,44	Compra MEL blanco y Placa		
15	18/06/2007	Maderas S.A.	1189171046	'006-001-0004307	15.253,75	1.830,45	17.084,20	Compra MDF y MEL		
16	25/04/2007	Moduespacio Cía Ltda	1179191373	'006-001-0003885	16.893,82	2.027,26	18.921,08	Compra Mel,Placa,Pta Gales,MDF		
17	12/06/2007	Moduespacio Cía Ltda	1179191373	'006-001-0004278	10.765,39	1.291,85	12.057,24	Compra MDF, MEL y Folio MDF		
18	29/08/2007	Moduespacio Cía Ltda	1179191373	'006-001-0004857	12.262,84	1.471,54	13.734,38	Compra MDF y MEL		
19	31/10/2007	Moduespacio Cía Ltda	1179191373	'006-001-0005373	16.622,10	1.994,65	18.616,75	Compra Mel,Placa y MDF		
20	15/11/2007	Placa Centro Comercial Diana Carolina	1179198118	'006-001-0005490	16.669,52	2.000,34	18.669,86	Compra de MDF		
21	29/03/2007	Recalde César Oswaldo	1170530318	'006-001-0003672	11.654,57	1.398,55	13.053,12	Compra de MDF		

22	29/11/2007	Moduespacio Cía Ldta	1179191373	'006-001-0005583	1.261,17	151,34	1.412,51	Compra MEL
23	23/03/2007	Placa Centro Comercial Diana Carolina	1179198118	'006-001-0005572	11.733,00	1.407,96	13.140,96	compra Mel
24	30/08/2007	Recalde César Oswaldo	1170530318	'006-001-0003691	21.506,23	2.580,75	24.086,98	Compra MDF y MEL
25	04/10/2007	Moduespacio Cía Ldta	1179191373	'006-001-0005372	9.730,85	1.167,70	10.898,55	Compra MDF y MEL

GUÍA DE REMISIÓN						VERIFICACIÓN			
FECHA del Documento	Cliente	No. Guía	Ciudad	Cantidad	Motivo del Traslado	Fecha de contabilización	contabilizado correctamente	Precio de venta aprobado de vs factura	
24/07/2007	Codisa	'006-001-0004571	Ambato	1043 U	Venta	24-Jul-07	✓	✓	
12/02/2007	Economía del Maestro	'006-001-0003419	Quito	665 U	Venta	12-Feb-07	✓	✓	
29/05/2007	Economía del Maestro	'006-001-0004175	Quito	630 U	Venta	29-May-07	✓	✓	
24/09/2007	Economía del Maestro	'006-001-0005103	Quito	802 U	Venta	24-Sep-07	✓	✓	
05/10/2007	Economía del Maestro	'006-001-0005207	Quito	536 U	Venta	5-Oct-07	✓	✓	
25/10/2007	Economía del Maestro	'006-001-0005324	Quito	479 U	Venta	25-Oct-07	✓	✓	
25/01/2007	El Constructor	'006-001-0005324	Quito	1520 U	Venta	15-Jan-07	✓	✓	
12/04/2007	Figueroa Beltrán Rodrigo	'006-001-0003806	Cuenca	422 U	Venta	17-Jul-07	✓	✓	
09/11/2007	Figueroa Beltrán Rodrigo	'006-001-0005472	Cuenca	516 U	Venta	12-Apr-07	✓	✓	
17/07/2007	Empresa Durini Industria de Madera	'006-001-0004523	Quito	735 U	Venta	9-Nov-07	✓	✓	
21/11/2007	Figueroa Beltrán Rodrigo	'006-001-0005542	Cuenca	474 U	Venta	21-Nov-07	✓	✓	
04/10/2007	Guamizo Sergio Augusto	'006-001-0005193	Loja	333 U	Venta	4-Sep-07	✓	✓	
13/09/2007	FormiPlaca	'006-001-0005193	Quito	774 U	Venta	18-Sep-07	✓	✓	

04/09/2007	FormiPlaca Cia Ltda	'006-001-0004946	Quito	683 U	Venta	18-Jun-07	✓	✓
18/06/2007	Madervas S.A.	'006-001-0004330	Ambato	639 U	Venta	30-Jul-07	✓	✓
25/04/2007	Moduespacio Cia Ltda	'006-001-0003918	Quito	838 U	Venta	25-Apr-07	✓	✓
12/06/2007	Moduespacio Cia Ltda	'006-001-0004302	Quito	668 U	Venta	12-Jun-07	✓	✓
29/08/2007	Moduespacio Cia Ltda	'006-001-0004873	Quito	493 U	Venta	29-Aug-07	✓	✓
31/10/2007	Moduespacio Cia Ltda	'006-001-0005388	Quito	687 U	Venta	31-Oct-07	✓	✓
15/11/2007	Placa Centro Comercial Diana Carolina	'006-001-0005507	Santo Domingo	677 U	Venta	29-Nov-07	✓	✓
29/03/2007	Recalde César Oswaldo	'006-001-0003696	Quito	700 U	Venta	23-Mar-07	✓	✓
29/11/2007	Moduespacio Cia Ltda	'006-001-0005600	Quito	42 U	Venta	15-Nov-07	✓	✓
23/03/2007	Placa Centro Comercial Diana Carolina	'006-001-0003600	Santo Domingo	257U	Venta	29-Mar-07	✓	✓
30/08/2007	Recalde César Oswaldo	'006-001-0007890	Quito	450 U	Venta	30-Aug-07	✓	✓
04/10/2007	Moduespacio Cia Ltda	'006-001-0006424	Quito	520 U	Venta	4-Oct-07	✓	✓

## Selección de muestra (RANDOM)

### Criterio de selección

- a) Tomamos el reporte de facturación del sistema SAP y cotejamos el monto de ventas con libros contables, como resultado no hubieron diferencias entre ambos reportes.
- b) Posteriormente procedimos a subir el reporte de facturación en ACL Windows y por medio del RANDOM seleccionamos una muestra de 25 comprobantes de ventas, para su revisión documental.

The screenshot displays the ACL Version 8 interface. The main window shows a table with the following columns: 'Nº doc', 'Selección\_1', 'Selección\_2', and 'Total'. The table contains 25 rows of data, with the first row highlighted. The 'Total' column shows values ranging from -11926,0400000000 to -21433,4400000000. The status bar at the bottom indicates '25 Records' and 'Default View'.

Nº doc	Selección_1	Selección_2	Total
5040001393 Total	0	1	-21433,4400000000
504000249 Total	0	1	-21294,3800000000
504000894 Total	0	1	-21477,3200000000
504001926 Total	0	1	-21827,4000000000
504002034 Total	0	1	-17032,2133333333
504002153 Total	0	1	-16615,2000000000
504000943 Total	0	1	-20735,9100000000
504001346 Total	0	1	-12727,3100000000
504000623 Total	0	1	-9730,8500000000
504002295 Total	0	1	-14227,6400000000
504002366 Total	0	1	-14984,4800000000
5040001770 Total	0	1	-19560,4200000000
504001876 Total	0	1	-19700,3500000000
504001143 Total	0	1	-17084,2100000000
504001438 Total	0	1	-15335,0400000000
504000734 Total	0	1	-18921,1000000000
504001114 Total	0	1	-12057,2600000000
504001696 Total	0	1	-13734,3700000000
504002211 Total	0	1	-18616,7333333333
504002440 Total	0	1	-10152,7066666667
504000480 Total	0	1	-11733,0200000000
504002331 Total	0	1	-18669,8400000000
504000522 Total	0	1	-13053,1400000000
504001738 Total	0	1	-21506,2300000000
504002020 Total	0	1	-11926,0400000000

## BIBLIOGRAFÍA

1. Normas Ecuatorianas de Auditoría - NEA", Edición especial N° 5.- publicada el 30 de septiembre del 2002.
2. Normas Ecuatorianas de Contabilidad - NEC, <http://www.elcontador.com.ec/es/index.php>, 2008, Ecuador.
3. 2007, [http://www.respondanet.com/spanish/anti\\_corrupcion/legislacion/manual\\_auditoria/auditoria\\_financiera6.pdf](http://www.respondanet.com/spanish/anti_corrupcion/legislacion/manual_auditoria/auditoria_financiera6.pdf), México.
4. 2008, <http://www.cib.espol.edu.ec>, Guayaquil – Ecuador.
5. McGraw – Hill Whittington, Auditoría un enfoque integral, Edición N° 12, México.