



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Instituto de Ciencias Matemáticas

Ingeniería en Auditoría y Contaduría Pública Autorizada

**"AUDITORÍA DEL RUBRO VENTAS, CUENTAS POR COBRAR Y EFECTIVO
PARA UNA EMPRESA INDUSTRIAL DEL SECTOR ALIMENTICIO AL 30 DE
SEPTIEMBRE DEL 2008 UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL"**

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del título de:

AUDITOR – CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

PRESENTADO POR:

AUD. PATRICIA ALEXANDRA DEL POZO ARTEAGA

AUD. MARIANA ROCÍO UBILLA GAVILANES

Guayaquil - Ecuador

2009

DEDICATORIA

A Dios por todas las bendiciones y favores otorgados.

A nuestros familiares que nos brindan su apoyo y amor incondicional.

A nuestros amigos y a todos los que queremos y nunca los olvidaremos.

A G R A D E C I M I E N T O

A Dios por guiarnos y fortalecernos
cada día de nuestras vidas.

A nuestros familiares quienes nos
ofrecen todo su apoyo y cariño.

A nuestros profesores quienes han
impartido de manera desinteresada
todos sus conocimientos.

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesina, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral”

(Reglamento de graduación de ESPOL)



Aud. Patricia A. Del Pozo Arteaga



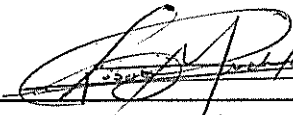
Aud. Mariana R. Ubilla Gavilanes



TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



CPA. PAULA RAMIREZ
PRESIDENTA



ING. ROBERTO MERCHAN
DIRECTOR

RESUMEN

Este proyecto presenta acerca del desarrollo y aplicación de una Auditoría Financiera al rubro Ventas, Cuentas por cobrar y Efectivo para una empresa industrial del sector alimenticio al 30 de septiembre del 2008 ubicada en la ciudad de Guayaquil.

El objetivo primordial ha sido verificar la razonabilidad de los saldos de los rubros antes mencionados. Los datos han sido obtenidos mediante la aplicación de las pruebas de auditoría de acuerdo a la planificación preliminar. Así mismo, esta auditoría respalda sus resultados por entrevistas con el personal de la compañía y la observación directa del cumplimiento de los procedimientos y normas que aplican a la compañía.

El primer capítulo comprende el marco teórico de la normativa que rige nuestro análisis tanto a nivel contable como en el área de la auditoría.

En el segundo capítulo se incluye el conocimiento de negocio realizando un mayor énfasis en el análisis del control interno y los riesgos de fraudes.

En el tercer capítulo se realizan los análisis a los rubros estipulados en este proyecto, por medio de las pruebas necesarias para probar la razonabilidad.

El cuarto capítulo incluye las conclusiones y recomendaciones de la auditoría realizada.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INDICE DE FIGURAS.....	11
INDICE DE TABLAS.....	12
INDICE DE ABREVIATURAS.....	13
INTRODUCCIÓN.....	14

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Marco de antecedentes.....	16
1.2 Normas Ecuatorianas de Auditoría.....	16
1.2.1 NEA 4: Documentación.....	17
1.2.2 NEA 5: Fraude y Error.....	17
1.2.3 NEA 7: Planificación.....	18
1.2.4 NEA 8: Conocimiento del Negocio.....	18
1.2.5 NEA 9: Carácter Significativo de la Auditoría.....	19
1.2.6 NEA 10: Evaluación de Riesgos y Control Interno.....	20
1.2.7 NEA 15: Procedimientos Analíticos.....	21
1.2.8 NEA 16: Muestreo de Auditoría.....	21
1.3 Marco conceptual.....	22
1.3.1 NEC 9: Ingresos.....	22
1.4 Leyes y regulaciones aplicables.....	24

CAPÍTULO II

CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO

2.1 Estructura legal.....	27
2.2 Objetivos y estrategias corporativas.....	27

2.3	Líneas de producción.....	28
2.4	Productos.....	29
2.5	Clientes.....	29
2.6	Proveedores.....	30
2.7	Compañías relacionadas.....	30
2.8	Análisis del desempeño financiero.....	31
2.8.1	Balance General.....	31
2.8.2	Estado de Resultados.....	44
2.9	Comprensión de los sistemas contabilidad y Control Interno.....	44
2.9.1	Políticas y prácticas contables.....	44
2.9.2	Políticas contables críticas.....	47
2.10	Riesgos e importancia relativas.....	47
2.11	Naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos.....	48
2.12	Coordinación, dirección, supervisión y revisión.....	48
2.13	Elementos Imprevisible.....	49
2.14	Procedimientos de Fraude.....	49
2.15	Evaluación de controles.....	51
2.15.1	Ambiente de Control.....	51
2.15.1.1	La estructura orgánica y la asignación de autoridad y responsabilidad Ambiente de Control.....	51
2.15.1.2	La filosofía y el estilo operativo de la gerencia.....	52
2.15.1.3	La dedicación a la competencia.....	52
2.15.2	Evaluación de Riesgos.....	53
2.15.3	Monitoreo.....	53
2.15.4	Comunicación.....	54
2.15.5	Actividades de control sobre el proceso de Ventas, Cuentas por Cobrar y efectivo.....	55
2.15.5.1	Actividad.....	55
2.15.5.2	Pruebas de Recorrido.....	62
2.15.6	Identificación de riesgos.....	62
2.15.7	Conclusión de los controles.....	65
2.16	Plantilla de resumen de riesgos.....	65
2.17	Plan de auditoría.....	66
2.17.1	Efectivo y equivalente de efectivo.....	66
2.17.2	Ventas y cuentas por cobrar.....	66

2.17.3	Inventarios, costo de ventas y proveedores.....	69
2.17.4	Nómina.....	71
2.17.5	Obligaciones.....	72
2.17.6	Otras cuentas por cobrar.....	72
2.17.7	Otras cuentas por pagar.....	73
2.17.8	Propiedad, planta y equipo.....	73
2.17.9	Patrimonio.....	74
2.18	Utilización de la Estadística para la auditoría.....	75

CAPÍTULO III

AUDITORÍA DEL RUBRO VENTAS, CUENTAS POR COBRAR Y EFECTIVO

3.1	Procedimientos Analíticos Sustantivos.....	79
3.1.1	Procedimiento Analítico Sustantivo #1.....	79
3.1.2	Procedimiento Analítico Sustantivo #2.....	81
3.1.3	Procedimiento Analítico Sustantivo #3.....	81
3.2	Pruebas de Detalle.....	84
3.2.1	Prueba de Detalle #1.....	84
3.2.2	Prueba de Detalle #2.....	86
3.2.3	Prueba de Detalle #3.....	86
3.2.4	Prueba de Detalle #4.....	87
3.2.5	Prueba de Detalle #5.....	88

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1	Conclusiones.....	91
4.2	Recomendaciones.....	91
4.2.1	Asignación de créditos a los cliente.....	91
4.2.2	Información de los clientes.....	92
4.2.3	Documentación soporte de las ventas.....	92
4.2.4	Provisión para descuentos en ventas.....	92
4.2.5	Control de cheques posfechados.....	93

ANEXOS.....	94
--------------------	-----------

BIBLIOGRAFIA.....	117
--------------------------	------------

INDICE DE FIGURAS

		Pág.
Figura 2-1	Gráfico de ventas en Toneladas métricas en el año 2008	76

INDICE DE TABLAS

		Pág.
Tabla 2-1	Partes relacionadas.....	30
Tabla 2-2	Documentos y cuentas por cobrar.....	32
Tabla 2-3	Clasificación de cuentas por cobrar por antigüedad.....	33
Tabla 2-4	Comparaciones de otras cuentas por cobrar.....	34
Tabla 2-5	Cuentas por cobrar y pagar a relacionadas.....	35
Tabla 2-6	Comparaciones del inventario.....	36
Tabla 2-7	Comparaciones del costo de venta.....	37
Tabla 2-8	Precio promedio de la materia prima.....	37
Tabla 2-9	Ponderación del incremento de los precios.....	37
Tabla 2-10	Comparativo de los costos de producción.....	39
Tabla 2-11	Comparativo de gastos prepagados y cargos diferidos.....	40
Tabla 2-12	Comparativo de activos fijos.....	40
Tabla 2-13	Comparativo de cuentas por pagar proveedores.....	42
Tabla 2-14	Comparativo de otras cuentas por pagar.....	43
Tabla 2-15	Comparativo de otras cuentas por pagar.....	65
Tabla 2-16	Ventas en Toneladas métricas en el año 2008.....	75
Tabla 3-1	Comparativo de ventas en toneladas métricas.....	82
Tabla 3-2	Comparativo de ventas mensuales en toneladas métricas.....	83
Tabla 3-3	Comparativo de ventas en dólares.....	83

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

Dpto.	Departamento
Etc.	Etcétera
INEN	Instituto Ecuatoriano de Normalización
Km	Kilómetro
M.I.	Muy Ilustre
NEC	Normas Ecuatorianas de Contabilidad
NEA	Normas Ecuatorianas de Auditoría
No.	Número
S.A.	Sociedad Anónima
TM	Toneladas métricas
USA	Estados Unidos

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como objetivo desarrollar un análisis de la situación financiera de la empresa del sector alimenticio seleccionada para este proyecto, para cotejar la razonable presentación de los estados financieros de la compañía.

El enfoque es de analizar y valorar los rubros Ventas, Cuentas por cobrar y Efectivo, por medio de la pruebas sustantivas de auditoría que permitan revelar la exactitud de las cuentas ya mencionadas.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Marco de antecedentes

La compañía fue constituida en la ciudad de Guayaquil - Ecuador en el año 1961 y sus operaciones consisten principalmente en la elaboración y comercialización de alimentos balanceados para animales.

Esta empresa continúa operando en la ciudad de Guayaquil, por lo cual la base de presentación de sus estados financieros está de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), las que han sido adoptadas por la Superintendencia de Compañías del Ecuador. Cabe recalcar que los estados financieros se encuentran presentados en dólares de los Estados Unidos de América, moneda de medición de la Compañía y de curso legal del Ecuador desde marzo del 2000.

1.2. Normas Ecuatorianas de Auditoría

Las Normas Ecuatorianas de Auditoría (NEA) contienen principios básicos y procedimientos esenciales de auditoría, junto con lineamientos relativos en forma de material explicativo. Estas normas fueron adoptadas en el Ecuador desde 1999 por determinación del Instituto de Investigaciones Contables de la Federación Nacional de Contadores del Ecuador. [2]

La auditoría debe planificarse y efectuarse con una exactitud de escepticismo profesional reconociendo que pueden existir circunstancias que causen que los estados financieros estén substancialmente representados en forma errónea; por lo cual se presenta a continuación un breve resumen de las principales normas de aplicación para la realización de este trabajo.

1.2.1. NEA 4: Documentación

El propósito es establecer normas y proveer lineamientos respecto de la documentación en el contexto de la auditoría de estados financieros.

El auditor deberá preparar papeles de trabajo que sean suficientemente completos y detallados para proveer una comprensión global de la auditoría. Así mismo, el auditor deberá registrar en papeles de trabajo la planificación, la naturaleza, oportunidad y el alcance de los procedimientos de auditoría efectuados, y por lo tanto de los resultados, y las conclusiones extraídas de la evidencia de auditoría obtenida. [2]

Además el auditor deberá adoptar procedimientos apropiados para mantener la confidencialidad y salvaguarda de los papeles de trabajo y para su retención por un período suficiente para satisfacer las necesidades de la práctica, de acuerdo con requisitos legales y profesionales de retención de registros.

1.2.2. NEA 5: Fraude y Error

El propósito es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre la responsabilidad del auditor para considerar el fraude y error en una auditoría de estados financieros. Al planificar la auditoría el auditor debería evaluar el riesgo de que el fraude y error puedan causar que los estados financieros contengan representaciones erróneas de importancia relativa y debería averiguar con la administración sobre cualquier fraude o error importante que haya sido descubierto. [2]

Basado en la evaluación del riesgo, el auditor debería diseñar procedimientos de auditoría para obtener certeza razonable de que son detectadas las representaciones erróneas que surgen de fraude o error que son de importancia relativa a los estados financieros formados tomados en conjunto.

El auditor debería comunicar los resultados actuales a la administración tan pronto sea factible si el auditor sospecha que puede existir fraude, aún si el efecto potencial sobre

los estados financieros no sería de importancia relativa; o realmente se encuentra que existe fraude o error importante.

1.2.3. NEA 7: Planificación

El propósito es establecer normas y proveer lineamientos sobre la planificación de una auditoría de estados financieros. El auditor deberá planificar el trabajo de auditoría de modo que sea desempeñada de una manera efectiva y debería desarrollar y documentar un plan global de auditoría describiendo el alcance y conducción esperados de la auditoría. [2]

Los asuntos que tendrá que considerar el auditor al desarrollar el plan global de auditoría incluyen: conocimiento del negocio, comprensión de los sistemas de contabilidad y de control interno, riesgo e importancia relativa, naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos, coordinación, dirección, supervisión y revisión y otros asuntos.

El auditor deberá desarrollar y documentar un programa de auditoría que exponga la naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos de auditoría planificados que se requiere para implementar el plan de auditoría global.

1.2.4. NEA 8: Conocimiento del Negocio

El propósito es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre lo que significa 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. [2]

Para hacer un uso efectivo del conocimiento del negocio el auditor debería considerar cómo afecta a los estados financieros tomados en conjunto y si las aseveraciones de los estados financieros son consistentes con el conocimiento del auditor del negocio. Los asuntos relevantes del conocimiento del negocio a considerar son: los factores

económicos generales, la industria, condiciones importantes que afectan al negocio del cliente y la entidad.

1.2.5. NEA 9: Carácter Significativo de la Auditoría

El propósito es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre el concepto de carácter significativo y su relación con el riesgo de auditoría.

El auditor deberá considerar el carácter significativo y su relación con el riesgo de auditoría cuando conduzca una 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. Así, el carácter significativo ofrece un punto de separación de la partida en cuestión, más que ser una característica primordial cualitativa que deba tener la información para ser útil”.[2]

El carácter significativo debería ser considerado por el auditor cuando:

- a) determina la naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos de auditoría; y
- b) Para evaluar el efecto de las exposiciones erróneas.

Al evaluar la apropiada presentación de los estados financieros, el auditor debería evaluar si el agregado de exposiciones erróneas no corregidas que han sido identificadas durante la auditoría, es de carácter significativo.

Si la administración se niega a ajustar los estados financieros y los resultados de los procedimientos de auditoría ampliados no permiten al auditor concluir que el agregado de representaciones erróneas no corregidas no es de importancia relativa, el auditor debería considerar modificar apropiadamente el dictamen del auditor de acuerdo con la NEA “El Dictamen del Auditor sobre Estados Financieros”.

1.2.6. NEA 10: Evaluación de Riesgos y Control Interno

El propósito es establecer normas 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 debería usar juicio profesional para evaluar el riesgo de auditoría y diseñar los procedimientos de auditoría para asegurar que el riesgo se reduce a un nivel aceptablemente bajo.

El término “*Sistema de Control Interno*” significa todas las políticas y procedimientos (controles internos) adaptados por la administración de una entidad para ayudar a lograr el objetivo de la administración de asegurar, tanto como sea factible, la conducción ordenada y eficiente de su negocio, incluyendo adhesión a las políticas de administración, la salvaguarda de activos, la prevención y detección de fraude y error, la precisión e integridad de los registros contables, y la oportuna preparación de información financiera confiable. [2]

El sistema de control interno va más allá de aquellos asuntos que se relacionan directamente con las funciones del sistema de contabilidad y comprende:

- **El ambiente de control.-** Debe de obtener suficiente comprensión del ambiente de control para evaluar las actitudes, conciencia y acciones de directores y administración, respecto de los controles internos y su importancia en la entidad.
- **Procedimientos de control implantado por la compañía.-** El auditor debería obtener suficiente comprensión de los procedimientos de control para desarrollar el plan de auditoría.

Después de obtener una comprensión de los sistemas de contabilidad y de control interno, el auditor debería hacer una evaluación preliminar del riesgo de control, al nivel de aseveración, para cada saldo de cuenta o clase de transacciones, de carácter significativo. Posteriormente, y según los resultados de las pruebas de control, el auditor debería evaluar si los controles internos están diseñados y funcionando según se contempló en la evaluación preliminar de riesgo de control.

Finalmente, se debe de considerar los niveles evaluados de riesgo inherente y de control para determinar la naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos sustantivos requeridos para reducir el riesgo de auditoría a un nivel aceptable.

El auditor debería hacer saber a la administración, tan pronto sea factible y a un apropiado nivel de responsabilidad, sobre las debilidades de carácter significativo en el diseño y operación de los sistemas de contabilidad y de control interno, que hayan llegado a la atención del auditor. La comunicación a la administración de las debilidades de carácter significativo ordinariamente sería por escrito.

1.2.7. NEA 15: Procedimientos Analíticos

El propósito es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre la aplicación de procedimientos analíticos durante una auditoría. “*Procedimientos analíticos*” significa los análisis de índices y tendencias significativos incluyendo la investigación resultante de fluctuaciones y relaciones que son inconsistente con otra información relevante o que se desvían de las cantidades pronosticadas. [2]

El auditor deberá aplicar procedimientos analíticos en las etapas de planificación y de revisión global de la auditoría, en otras etapas cuando lo considere necesario y en la etapa final para formarse una conclusión global sobre si los estados financieros en su conjunto son consistentes con el conocimiento del auditor, del negocio.

Cuando los procedimientos analíticos identifican fluctuaciones o relaciones significativas que son inconsistentes con otra información relevante, o que se desvían de las cantidades pronosticadas, el auditor debería investigar y obtener explicaciones adecuadas y evidencia corroborativa apropiada.

1.2.8. NEA 16: Muestreo de Auditoría

El propósito es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre el diseño y selección de una muestra de auditoría y la evaluación de los resultados de la muestra. Esta NEA aplica igualmente a los métodos de muestreo tanto estadístico como no

estadísticos. Cualquiera de los dos métodos, cuando se aplican apropiadamente, pueden 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.

Cuando diseña una muestra de auditoría, el auditor debería considerar los objetivos específicos de la auditoría, la población de la cual desea tomar muestra y el tamaño de la muestra. Aquellos, procedimientos llevados a cabo, en cada partida de la muestra se deberán:

- a) analizar cualesquier error detectados en la muestra;
- b) proyectar los errores encontrados en la muestra a la población; y,
- c) volver a evaluar el riesgo de muestreo.

1.3. Marco conceptual

Para esta auditoría también se ha considerado como marco de referencia las definiciones que se encuentran en las Normas Ecuatoriana de Contabilidad (NEC). [2]

1.3.1 NEC 9: Ingresos

El ingreso es reconocido cuando es probable que habrá un flujo de beneficios económicos futuros hacia la empresa y que estos beneficios económicos puedan ser cuantificados confiablemente.

Esta norma debe ser aplicada por todas las empresas en el reconocimiento del ingreso que se origina de las transacciones y eventos siguientes:

- a) la venta de bienes o mercancías;
- b) la prestación de servicios; y
- c) el uso por parte de otros de los activos de la empresa que rinden interés, regalías y dividendos.

Venta de Bienes.- El ingreso por la venta de bienes debe ser reconocido cuando las condiciones siguientes han sido satisfechas:

- a) la empresa ha transferido al comprador los riesgos y beneficios importantes de la propiedad de los bienes;
- b) la empresa no tiene involucramiento administrativo al grado generalmente asociado con la propiedad, ni el control efectivo sobre los bienes vendidos;
- c) la cantidad de ingreso puede ser cuantificada confiablemente;
- d) es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluirán hacia la empresa; y
- e) los costos incurridos o por ser incurridos respecto de la transacción pueden ser cuantificados confiablemente.

Prestación de Servicios.- Cuando el resultado de una transacción que implica la prestación de servicios puede ser estimado confiablemente, el ingreso asociado con la transacción debe ser reconocido por referencia a la etapa de terminación de la transacción en la fecha de los estados financieros. El resultado de una transacción a la fecha puede ser estimado confiablemente cuando son satisfechas todas las condiciones siguientes:

- a) la cantidad del ingreso puede ser cuantificada confiablemente;
- b) es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia la empresa;
- c) la etapa de terminación de la transacción a la fecha de los estados financieros puede ser determinada confiablemente; y
- d) los costos incurridos por la transacción y los costos para completar la transacción pueden ser cuantificados confiablemente.

Intereses, Regalías y Dividendos.- El ingreso originado por el uso por parte de terceros de activos de la empresa que rinden intereses, regalías y dividendos, debe ser reconocido cuando:

- a) es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia la empresa; y
- b) la cantidad del ingreso puede ser cuantificada confiablemente.

Una empresa debe revelar:

- a) las políticas contables adoptadas para el reconocimiento del ingreso incluyendo los métodos adoptados para determinar la etapa de terminación de transacciones que impliquen la prestación de servicios;
- b) la cantidad de cada categoría significativa de ingresos reconocido durante el período incluyendo los ingresos originados por:
 - (i) la venta de bienes;
 - (ii) la prestación de servicios;
 - (iii) intereses,
 - (iv) regalías; y
 - (v) dividendos; y
- c) la cantidad de ingreso originada por intercambios de bienes y servicios incluidos en cada categoría significativa de ingreso.

En base al análisis de esta norma debemos de estar atentos que en relación a la venta de bienes, el ingreso debe ser reconocido cuando el riesgo y los beneficios significativos de propiedad hayan sido transferidos al comprador, y que no subsista incertidumbres significativas relativas a la derivación de la consideración, de los costos asociados o por la posible devolución de los bienes.

1.4. Leyes y regulaciones aplicables

Los órganos de control de la empresa son la Superintendencia de Compañía y el Servicio de Rentas Internas, los cuales no han anunciado ningún tipo de disposiciones legales especiales que podrían tener un efecto en las operaciones de la misma. [6]

Se puede considerar como ley especial aquella promulgada por la M.I. Municipalidad de Guayaquil dentro de las ordenanzas en donde regula la obligación de realizar estudios ambientales a los establecimientos industriales ubicados dentro del Cantón Guayaquil, la cual se encuentra en vigencia desde el 16 de febrero del 2001.

Por lo anteriormente citado, la compañía deberá presentar auditorias ambientales de cumplimiento, las mismas que incluirán la evaluación de los planes de manejo

[6] Servicio de Rentas Internas

ambientales aprobados, el cumplimiento de la norma vigente, la descripción de nuevas actividades y las recomendaciones de nuevas medidas ambientales. Los informes de auditoría ambiental se deberán completar cada dos años, contados a partir de la primera auditoría ambiental aprobada.

CAPÍTULO II

CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO

CAPÍTULO II

CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO

2.1. Estructura legal

La compañía es una Sociedad Anónima que se constituyó mediante escritura pública otorgada el 10 de febrero de 1961 ante el Notario Tercero del Cantón de Guayaquil e inscrita en el Registro Mercantil el 23 del mismo mes y año. Su actividad principal es la elaboración de alimentos balanceados para avicultura, cerdos y ganado; camarones y alimento para mascotas y peces; es decir, alimento balanceado para todo tipo de especies (previo pedido de clientes). Además comercializa productos veterinarios y brinda para la línea avícola servicios de asesoramiento técnico para la construcción y equipamiento de galpones y para la línea acuícola análisis de agua, suelos y de larva y camarón.

Los alimentos balanceados se comercializan bajo una marca cuya patente pertenece a otra compañía, la cual provee de asistencia técnica en la producción bajo estrictas normas de calidad y estándares de formulación para la elaboración de los alimentos para animales.

La compañía de estudio es una subsidiaria totalmente poseída por Molidor C.A. (Oceanboard Corporation y Continental Group poseen cada una 50% del capital accionario de Molidor) quienes brindan asistencia técnica, asesoría y financiamiento a las operaciones de la Compañía.

2.2. Objetivos y estrategias corporativas

Los objetivos planteados por la compañía para el 2008 son los siguientes:

- Mantener el volumen de producción que se obtuvo en el 2007 y mejorar la atención del servicio a los clientes.

- Diversificar los productos y mantener la política de calidad (ganar mejor tendencia de peso en los animales que consumen el producto y con la mejor salud posible sin complicaciones).

Las estrategias planteadas para lograr los objetivos son las siguientes:

- Abrir el centro de distribución en Pedernales con la finalidad de cubrir más mercado sin necesidad de distribuidores.
- Mantener la calidad de la materia prima e implantar procedimientos eficientes que permitan disminuir el costo del balanceado.
- Renovar equipos y maquinarias de la planta de producción con tecnología actual con el propósito de optimizar recursos y generar productos de mejor calidad.

2.3. Líneas de producción

Sus instalaciones industriales están localizadas en la ciudad de Guayaquil. Km 7.7 Vía a Daule, lugar donde se encuentra su planta de producción. A continuación se detalla las líneas de producción existentes:

- **La línea 1**, denominada línea avícola, produce alimentos para aves (principalmente para pollos Broilers), cerdos, ganados y otras especies. Aproximadamente el 80% de la producción de esta línea corresponde a alimento para pollos. Los diferentes alimentos pueden ser producidos en tres diferentes tipos de texturas: pellet, granulado y polvo.
- **La línea 2**, denominado línea acuícola, esta diseñada especialmente para la producción de alimentos para camarón, en donde estos representan aproximadamente el 70% de la producción en época de alta demanda, y alrededor del 40% el resto del año. Esta línea tiene la capacidad de producir además alimentos para aves y alimento para cerdos; pero debido a la configuración de su layout, esta línea no produce alimentos en texturas de polvo.

Ambas líneas son totalmente independientes, divididas físicamente por un banco de tolvas de donde se almacenan las materias primas requeridas para la producción de los diferentes alimentos.

2.4. Productos

La compañía cuenta con los siguientes productos de alimentos balanceados que comercializa en su mayoría en el mercado nacional, los cuales se detallan a continuación:

- **Avicultura:**
 - a) Pollos engorde
 - b) Ponedora comercial
 - c) Reproductoras
 - d) Otras (codorniz y avestruz)

- **Acuicultura:**
 - a) Alimentos para camarones (normales, medicados y súper prime)
 - b) Alimento para tilapia
 - c) Alimento para truchas

- **Cerdos**

- **Ganadería:**
 - a) Ganado de leche
 - b) Ganado de carne
 - c) Caballos
 - d) Sales Minerales (ganado lechero y de carne)

- **Especies menores:** (ratones, cuyes, conejos y perros)

2.5. Clientes

Los mercados que atiende la compañía son: vendedores al por mayor, al por menor y negocio vertical. Los vendedores al por mayor son los distribuidores y los vendedores al por menor son las avícolas, camaroneras, granjas porcinas, etc., mientras que el negocio vertical lo conforman las compañías relacionadas que compran el alimento balanceado para la alimentación de camarones y cerdos específicamente.

Los principales clientes en la actualidad son: Nilo Ponton Vargas (distribuidor), Industrial Pesquera Santa Priscila, Omarsa, Avícola Fernandez, Finaves, Mónica Nevarez Tenesaca, Adriana Azua, Comercial Teodoro Larriva, Fidecomiso Granjas Unicol y Agrodisa.

2.6. Proveedores

Todas las compras se realizan, dependiendo de las condiciones de los mercados internos y externos. La compañía cumple con una rigurosa selección de proveedores tanto locales como del exterior (casa matriz) de las principales materias primas consideradas estratégicas para la elaboración de sus productos como son: maíz, soya, harina de pescado, etc.

Cabe indicar que la compañía compra materia prima a la compañía relacionada del exterior bajos los términos C&F-lay-in y financiamiento hasta 180 días plazos al 6.5% de interés anual. Además la compañía adquiere de su casa matriz subproductos y trigo que utiliza en la fabricación de los alimentos balanceados para animales.

2.7. Compañías relacionadas

Las compañías relacionadas y las actividades principales entre ellas se detallan a continuación:

Partes Relacionadas	Transacciones Relevantes con partes Relacionadas
Queenventa S.A.	Mantiene una cuenta por pagar por la venta comercialización de los productos industriales de la compañía.
Porcinas S.A.	Venta de balanceado de cerdo, representa el 90% de las ventas de la compañía en esta línea.
Camarones S.A.	Venta de balanceado para la crianza de camarón por la cual mantiene una cuenta por cobrar.
Oceanboard	Mantiene una cuenta por pagar porque es el que le provee de la materia prima que se importa como maíz, pasta de soya.
Continental Group Inc.	Esta compañía presta servicio de asesoría en la formulación de los alimentos o por el uso de la marca WAYNE, y se le paga del 6 a 12% de las ventas, para lo cual al final de cada año se hace una provisión y tiene que cancelarse en los primeros cinco meses de este año.

Tabla 2-1 Partes relacionadas

2.8. Análisis del desempeño financiero

Se ha revisado analíticamente las variaciones registradas de diciembre 31 de 2007 a septiembre 30 del 2008 con sus respectivos índices financieros, con la finalidad de:

- Obtener un entendimiento de las principales variaciones de las cifras de los estados financieros que nos ayude a direccionar eficientemente el trabajo del equipo de auditoría, enfocándonos en las áreas que impliquen mayor riesgo o aquellas en que las transacciones sean significativas para los estados financieros.
- Obtener un entendimiento general de la situación actual de la compañía a través de análisis de las cifras y de sus principales indicadores financieros.
- Determinar riesgos significativos que impacten nuestro enfoque de auditoría.
- Determinar si existieren eventos o condiciones que induzcan a una duda significativa de la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha.
- Identificar factores que pudieran originar la posibilidad de riesgos de fraude.

2.8.1. Balance General

La información utilizada para el análisis de los estados financieros se detalla a continuación:

- a) Estados financieros al 30 de septiembre del 2008 y 31 de diciembre del 2007
- b) Información pública sobre precios de materia prima (página Web SICA)
- c) información proporcionada por la compañía
- d) Indagación con personal de la compañía

A continuación se ha realizado un breve análisis de las variaciones observadas en las principales cuentas del balance.

- **Efectivo y equivalentes de efectivo:** Al 30 de septiembre del 2008, el efectivo en caja y bancos presenta reducción de \$214,710 resultado de una posición deficitaria del flujo operativo de \$584,849 que fue respaldada parcialmente con fondos provenientes de actividades de inversión por \$231,856 principalmente originados en

venta de inmueble (activos de Ecuavinort consistente en una planta de balanceado ubicada en la ciudad de Ibarra) por \$250,000 (precio \$450,000 – valor pendiente de cobro por \$200,000) y recuperación de inversiones del Filanbanco, las cuales se utilizaron en compras de activos fijos.

El financiamiento también contribuyó con \$138,283 efecto de obtener financiamiento de la matriz y afiliada por un monto en agregado de \$1,275,726 canalizados a cancelar deuda bancaria por \$1,125,048 entre los principales.

El flujo operativo se vio afectado por un menor nivel de utilidad \$613,256 (frente a \$719,075 a diciembre del 2006) y principalmente por un mayor requerimiento de efectivo para mantener niveles de inventarios para abastecer el consumo del último trimestre. El inventario creció en \$2,520,122 con relación a diciembre, los intereses generados de las compras de materia prima, también demandaron mayores fondos por \$426,062 y los impuestos retenidos exigieron desembolsos por \$428,776. Adicionalmente los fondos para pago a proveedores locales disminuyeron en \$277,969; el financiamiento recibido de Oceanboard por la compra de materia prima por 3,500,000 aproximadamente se utilizó parcialmente en pagar a Continental Group aproximadamente \$1,350,000 y el efectivo generado por clientes por \$477,521 se canalizó a financiar a relacionadas.

- ***Documentos y Cuentas por Cobrar Comercial:***

	Sep-08	Dic 2007	Sep-07
Cuentas por cobrar clientes -facturas	4,822,132	5,160,383	5,040,864
Documentos por cobrar clientes	158,757	279,797	204,217
Relacionadas corto plazo	984,515	627,039	675,602
Relacionadas largo plazo	1,281,703	1,321,640	1,060,918
Total cuentas y documentos por cobrar	7,247,107	7,388,859	6,981,601
Provisión para cuentas incobrables	561,135	561,135	506,000
Cuentas y documentos por cobrar neto	6,685,972	6,827,724	6,475,601
Ventas totales	28,504,122	34,292,088	24,722,921
Ventas a terceros	25,546,036	31,661,277	22,686,808
Ventas a relacionadas	2,958,086	2,630,811	2,036,113
Días de cobro totales	69	78	76
Días de cobro tercero	53	62	62
Días de cobro relacionadas	207	267	230

Tabla 2-2 Documentos y cuentas por cobrar

En la tabla anterior, se puede observar que la variación de las cuentas por cobrar por ventas con respecto a septiembre del 2007 demuestra un incremento de \$265,506 efecto de mayor nivel de ventas, las cuales se incrementaron en 12.7%. Así mismo, se observa mejora en el indicador de días de cobro que pasa de 76 a 69 días en septiembre del 2008.

Si analizamos los días de cobro de compañías relacionadas que pasa de 230 días a 207 días en septiembre 2008, se consideraría lento los días en que se recupera la cobranza por lo que aproximadamente el 56% del saldo la compañía lo registra en el largo plazo.

La compañía ha mantenido su política conservadora de concesión y ampliación de límites de créditos, inclusive durante el año 2008 ha mantenido el plazo de créditos el cual depende de la línea de producto como se muestra a continuación:

Pollo:	35 - 45 días
Camarón:	65 - 90 días
Cerdo 90%:	48 días
Ganado:	30 días

Clasificación de las cuentas por cobrar por antigüedad y provisiones establecidas:

Al 30 de septiembre del 2008, la cartera clasificada por antigüedad registra saldo vencido por \$2,561,192.58 que corresponde al 34% del total de la cuenta, distribuido el 5% con antigüedad entre 1 a 15 días, 2% entre 16 a 30 días, 3% entre 31 a 60 días, 4% entre 61 a 90 días y 21% con vencimientos mayores de 90 días.

	Monto a Sep 08	%	Saldo Granporsa	Neto de relacionada	%
Saldo corriente	5,026,179.93	66%	857.43	3,592.901	75%
Vencido a:					
entre 1 a 15 días	372,650.26	5%	134.377	404.764	8%
entre 16 a 30 días	115,946.09	2%	0	126.262	3%
entre 31 a 60 días	194,769.08	3%	28.725	20.971	0%
entre 61 a 90 días	314,098.98	4%	301.942	20.166	0%
91 días o mas	1,563,728.17	21%	943.744	647.874	13%
Total vencido	2,561,192.58	34%	1,408.789	1,220.037	25%
Total	7,587,372.51	100%	2,266.218	4,812.938	100%

Tabla 2-3 Clasificación de cuentas por cobrar por antigüedad

En la tabla anterior se observa que al deducir las cuentas por cobrar a Granporsa, dado que a ésta se le cobra en función de su liquidez; la cartera vencida totaliza \$1,220,037, de los cuales 8% se concentra entre 1 a 15 días, 3% entre 16 a 30 días, 0.44% entre 31 a 60 días, 0.42% entre 61 a 90 días y 13% entre 91 o mas días.

Así mismo, se detalla de los clientes que registran saldo vencido al 30 de septiembre del 2008, 21 clientes con saldo en agregado por \$460,162 registran facturas de años previos, para dichos clientes la compañía mantiene provisión del 100%, 12 clientes con saldo en agregado por \$251,240 presentan \$215,632 con antigüedad mayor a 91 días (entre 120 a 360 días); 3 clientes con saldo en agregado por \$109,582, presentan saldo con antigüedad entre 61 a 90 días por \$8,759 y 3 clientes con saldo por \$40,863 presentan \$3,935 vencidos entre 31 a 60 días.

Al 30 de septiembre del 2008, la provisión para cuentas incobrables no ha sido actualizada registrando provisión por \$560,135 que incluye provisión para los documentos por cobrar, los que registran saldo por \$158,758.

- **Otras cuentas por cobrar:** Esta cuenta presenta una variación neta de \$202,634 o de 57% la cual vamos analizar en forma individual.

Cuentas	Sep-08	Dic-07	Monto	%
Cuentas por cobrar empleados	4,558	43,610	-39,052	-90%
Reclamos retenciones en la fuente	173,824	233,284	-59,459	-25%
Gestión de cobros legales	31,458	30,588	870	3%
Reclamos a compañías aseguradoras	4,381	-	4,381	100%
Otros deudores varios	265,346	31,481	233,864	743%
Anticipo de compra de materia prima	78,595	16,565	62,030	374%
Total:	558,162	355,528	202,634	57%

Tabla 2-4 Comparaciones de otras cuentas por cobrar

Cuentas por cobrar empleados.- Reducción de \$39,052 debido a que al cierre del 2007, registraba principalmente el anticipo de utilidades a los empleados el cual se liquidó en 2008 con el correspondiente pago de dicho beneficio.

Reclamos de retenciones en la fuente.- Reducción de \$59,459 o 25% debido la recuperación de pago en exceso de impuesto a la renta por retenciones de dicho

impuesto en la fuente correspondiente al año 2004 según trámite N.- 109012007012061 y resuelto de manera favorable el 29 de agosto del 2008 por \$60,134.

Reclamos de Seguros.- Siniestro presentado en julio del 2008 por robo de camión presentado a Seguros Rocafuerte.

Otros deudores varios.- Incremento de \$233,864 o 743%, de dicho saldo \$200,000 corresponde a valor por cobrar a la Compañía Ateliuba C. Ltda. originado en venta de los Activos fijos Ecuavinort, saldo que será cancelado en diciembre 12 del 2008 y junio del 2009, para los cuales se han recibido cheques a esas fechas.

Anticipo de compra de materia prima.- El saldo de la cuenta se ha incrementado \$62,030 o 374% por anticipos otorgados a Proveedores (Prodal, Ambev y Pronaca) para que realicen la compra y entrega materia prima entre las cuales esta el afrecho de malta.

- ***Cuentas por cobrar y pagar a compañías relacionadas:*** Los principales saldos netos con compañías relacionadas se muestran a continuación:

Compañía/Saldo	Sep-08	Dic-07	Monto	%
Cuentas por Cobrar:				
Cartera:				
Porcinas S.A.	2,266,218	1,935,178	331,040	17%
Camarones S.A.	-	13,501	(13,501)	-100%
Otras Cuentas por cobrar:				
Porcinas S.A.	67,409	7,075	60,334	853%
Oceanboard	2,504	2,252	252	11%
Total cuenta por cobrar	69,913	1,958,007		
Cuentas por Pagar				
Molidor Financiamiento	908,248	60,448	847,800	1403%
Camarones S.A.	427,926	-	427,926	100%
Contigroup Companies Inc.	49,594	1,319,021	(1,269,427)	-96%
Oceanboard Overseas Limited	6,146,851	2,770,628	3,376,223	122%
Oceanboard Overseas Group	3,781	-	3,781	100%
Total Cuentas por pagar	7,536,401	4,150,098		

Tabla 2-5 Cuentas por cobrar y pagar a relacionadas

Las variaciones en las cuentas por cobrar de Porcinas S.A. como indicamos en el análisis de cuentas por cobrar, crecen como resultado del incremento de las ventas; mientras que las cuentas por cobrar con Camarones S.A. se liquidaron en su totalidad producto de la liquidez que ésta última obtuvo de la venta de sus activos.

En lo que respecta a cuentas por pagar, los mayores precios de materia prima y la demanda de mayor volumen para atender la producción del presente año impulsaron las compras y el nivel de financiamiento de Oceanboard, principal proveedor.

En lo que respecta a las cuentas por pagar a Contigroup, se reduce en \$1,269,427 resultado de que generalmente al cierre de año se acumula el pasivo por la asistencia técnica el que ha sido cancelado en el presente año, mientras ningún valor para este concepto se ha provisionado hasta la fecha. Así mismo, la compañía ha obtenido fondeo de sus relacionadas, Molitor y Camarones S.A., fondos que han sido canalizados a reducir endeudamiento con instituciones financieras.

- **Inventarios:** El saldo de inventarios ha experimentado un incremento neto de \$3,231,122 o 104% los cuales lo hemos desglosado para analizar en los siguientes puntos:

Cuentas	Sep-08	Dic-07	Monto	%
Materia Prima	2,168,859	2,028,816	140,043	7%
Productos terminados	413,626	299,312	114,314	38%
Materiales, repuestos y suministros	349,704	332,200	17,504	5%
En tránsito	3,405,637	446,377	2,959,260	663%
Provisión de inventario	(6,658)	(6,658)	-	0%
	6,331,168	3,100,046	3,231,122	104%

Tabla 2-6 Comparaciones del inventario

Como indicamos anteriormente, históricamente la compañía mantiene mayores niveles de inventarios a la fecha de septiembre, debido a que las compras siguientes se programan para fin de año o los primeros meses del año siguiente en que empiezan las cosechas de maíz en USA. El incremento en precios y volúmenes para atender la demanda también elevan los saldos de inventario.

- **Costo de venta y producción:**

Costo de Venta	Sep-08	Sep-07	Variación	%
Costo de Ingredientes	23,813,874	19,016,497	4,797,377	25%
Costo de Producción	1,852,104	1,679,217	172,887	10%
	<u>25,665,978</u>	<u>20,695,714</u>	<u>4,970,264</u>	<u>24%</u>

Tabla 2-7 Comparaciones del costo de venta

Como podemos observar en 2008 el costo de ingredientes se incrementa en 25% con relación a igual período del 2007, como resultado de la tendencia alcista de los precios de las principales materias primas utilizadas por la compañía como son el maíz, soya y trigo. A continuación presentamos los precios promedios de las principales materias primas a septiembre 2008 vs septiembre 2007, así como los porcentajes de uso de cada materia prima en los productos que la compañía fabrica:

	% Utilización de materia prima		Precio promedio en toneladas métricas		Variación %
	Sep-08	Sep-07	Sep-08	Sep-07	
Maiz importado	39%	42%	232.37	168.08	38.2%
Maíz local			243.83	186.01	31.1%
Pasta de soya	20%	21%	333.41	288.32	15.6%
Pasta de soya local			317.53	296.30	7.2%
Trigo (importado y local)	10%	4%	265.97	201.44	32.0%

Tabla 2-8 Precio promedio de la materia prima

Así mismo, se presenta la ponderación del incremento de los precios considerando el porcentaje de uso:

	Precios promedios de compra		% Incremento	% uso de MP en 2007
	Sep-08	Sep-07		
Maíz	238.97	178.39	34.0%	39%
Soya	330.60	288.99	14.4%	20%
Harina de Pescado secado natural	580.22	444.97	30.4%	1%
Harina de Pescado industrial	825.27	740.31	11.5%	2%
Trigo	265.97	201.44	32.0%	10%
Micros	1,312.93	1,289.09	1.8%	3%
Otros	248.66	209.44	18.7%	25%
	304.04	263.16	15.5%	100%

Tabla 2-9 Ponderación del incremento de los precios

En el presente año la compañía ha pagado un precio promedio de \$238.97 frente a \$178.39 del año previo. En referencia a la soya aún cuando los precios crecen en el 14.4%, en el presente año la torta de soya también fue escasa, por lo que en los meses de abril a julio prácticamente la producción de alimento cayó con relación a la del último trimestre del 2007 y primero del 2008.

Entre otro producto importante, se considera el trigo, el cual en 2007 incremento la participación de consumo en la elaboración de los productos pasando del 4% al 10%, para compensar la escasez de maíz y soya, pero el precio creció en 32%.

Los micro-ingredientes no tuvieron mucha variación en los precios, 1.8%, y el uso se mantuvo en el 3% del año previo no afectando significativamente al costo final.

Otros ingredientes con participación en las fórmulas de los productos del 27% en 2007, reduce la participación al 25%, principalmente por la caída en la producción y venta de alimento para camarón, en estos ingredientes se incluyen harina de calamar, aceite de pescada, afrechillo, semita, semisemita, palmiste, aceite de palma, polvillo, arrocillo, entre otros derivados de granos como el maíz, trigo, soya, palma africana, etc.; que han sido afectada por los comportamientos alcistas de los precios internacionales, presentado un incremento del 18.7%.

Cabe indicar que las variaciones en los precios de las principales materias primas, son consistentes con los que se observan en los mercados internacionales.

Es importante considerar que la producción de alimento balanceado se incrementó en 4.4%; sin embargo, los costos de producción crecieron en 10.3%, principalmente afectado por los costos de mano de obra directa e indirecta, las cuales pasan de un costo unitario de \$9.64 a septiembre 2007 a \$10.50 en igual período del 2008, lo cual se observa en la siguiente tabla:

Costos de Producción	Sep-08	Costo por Ton. Métricas	Sep-07	Costo por Ton. Métricas	Variación	%
Direct Labor and Benefits	357,079	4.96	308,447	4.47	48,632	15.8%
Indirect Labor and Benefits	399,246	5.54	356,938	5.17	42,308	11.9%
	<hr/> 756,325	10.50	665,385	9.64	90,940	13.7%
Depreciación	98,376	1.37	95,997	1.39	2,379	2.5%
Dies & Rollers	14,077	0.20	13,542	0.20	535	4.0%
Fumigatrion	60,816	0.84	52,616	0.76	8,200	15.6%
Seguros	39,801	0.55	52,161	0.76	(12,360)	-23.7%
Quality Control	18,116	0.25	14,607	0.21	3,509	24.0%
Rents & Leases	13,065	0.18	17,208	0.25	(4,143)	-24.1%
Repairs & Maintenance	285,113	3.96	256,403	3.72	28,710	11.2%
Supplies	55,220	0.77	50,006	0.72	5,214	10.4%
Arriendo	15,605	0.22	28,955	0.42	(13,350)	-46.1%
Electricidad	224,597	3.12	220,148	3.19	4,449	2.0%
Combustible	135,807	1.89	142,424	2.06	(6,617)	-4.6%
Otros	114,750	1.59	67,303	0.98	47,447	70.5%
Costos	<hr/> 1,831,668	25.43	1,676,755	24.29	154,913	9.2%
Diferencia (a)	20,436	0.28	2,462	0.04	17,974	730.1%
Costos producción locales	<hr/> 1,852,104	25.71	1,679,217	24.33	172,887	10.3%

(a) atribuibles a gastos de repuestos que para reporte son activados aquellos con Valor mayor a US\$200 y para propósito local se capitalizan todos los valores.

Tabla 2-10 Comparativo de los costos de producción

En el rubro otros que crece en \$47,447 o 70.5%, se observa la mayor variación en los meses de abril, mayo y junio debido a que en esos meses se esta registrando en esta cuenta el gasto de sacos usados para transporta la soya desde el puerto y en el 2007 se contabilizo en la cuenta de gastos de empaque.

Entre los costos que se disminuyen en el presente período están los rubros de seguros porque hasta agosto del 2007 se termino de amortizar la póliza de lucro cesante por \$63,439 que no fue renovada, y el arriendo decrecen debido a que el año pasado se alquilaba un montacargas para ser utilizado en la bodega externa y actualmente ya cuentan con un vehículo propio.

- **Gastos prepagados y cargos diferidos (otros activos corrientes):** Durante el año 2008 los gastos prepagados se incrementaron principalmente por los siguientes rubros:

	Sep-08	Dic-07	Monto	%
Seguros no Vencidos	55,222	39,532	15,690	40%
Impuestos Tributarios Pagados	331,010	-	331,010	100%
Cargos Diferidos	106,892	18,558	88,335	476%
Otros Gastos Prepagados	8,219	17,192	(8,973)	-52%
	501,343	75,281	426,062	566%

Tabla 2-11 Comparativo de gastos prepagados y cargos diferidos

El principal incremento se observa en los impuestos pagados \$331,010 dado que a diciembre del 2007 el impuesto retenido por ese período han sido compensadas con el impuesto a la renta del año, correspondiendo dicho saldo a las retenciones que los clientes han realizado a la compañías por las ventas de 2008.

Los cargos diferidos que recogen los intereses que se pagan a Oceanboard por el financiamiento otorgado en las compras crece en \$88,335 por el mayor nivel de compras del período como se explica en inventarios y cuentas por pagar y debido a que en agosto y septiembre del 2008 ha ingresado inventario para el cual los respectivos intereses aún no han sido devengados en su mayor parte.

- **Activos Fijos:** El saldo de esta cuenta ha presentado una disminución en el costo de activo fijo por \$50,189 o 2% que obedece principalmente a las bajas de edificio, instalaciones, maquinarias y equipos, y autos y camiones por \$95,728.19. Adicionalmente, este año se realizó la adquisición de maquinarias y equipos, y autos y camiones por \$45,539.09

Nombre	Saldo al 30/09/08	Saldo al 31/12/07	Variación
Terrenos	29,715.14	29,715.14	-
Edificios	1,148,504.43	1,151,233.48	(2,729.05)
Instalaciones	132,354.66	199,793.12	(67,438.46)
Maquinarias y Equipos	425,698.01	430,243.26	(4,545.25)
Equipos de Oficina	3,424.96	3,424.96	-
Autos y Camiones	299,974.50	275,451.34	24,523.16
Equipos de Computación	43,808.80	43,808.80	-
Activos en Proceso		-	-
Total Costo	2,083,480.50	2,133,670.10	(50,189.60)

Tabla 2-12 Comparativo de activos fijos

También se presenta una disminución neta en la depreciación de activos del 5% que es producto del incremento del gasto de depreciación del año por \$189,806.53 y bajas de activos por \$95,728.10.

En cuanto a los activos fijos de Ecuavinort, estos han sido vendidos el 12 de junio del 2008 a la Compañía Atileuba Cia. Ltda. por \$450,000. A la firma de la escritura de la venta, la compradora entregó la suma de \$250,000 mientras que el saldo por \$200,000 será cancelado en dos cuotas de \$100,000 para el día 12 de diciembre del 2008 y el doce de junio del 2009.

- **Otros Activos:** Esta cuenta muestra una variación de \$56,867 que corresponde principalmente al cambio de valor de inversión correspondiente a las depreciaciones de los activos de Lomas de Sargentillo la que esta ajustada a julio del 2007.
- **Documentos por pagar Bancos y otros:** En el presente periodo la compañía ha cancelado los préstamos que mantenía con Bolivariano y Produbanco y cuyos vencimientos estaban entre mayo y septiembre del 2008, acorde a las condiciones establecidas, reduciendo su endeudamiento con dichas instituciones en \$1,125,000.

Al 30 de septiembre del 2008, el saldo pendiente de obligaciones contratadas en el presente año registran los siguientes vencimientos e intereses:

Banco Bolivariano

MONTO	DIAS	FECHA DE VENCIMIENTO	INTERES
\$416,665	360 días	11-febrero-09	9.50%
\$428,525	360 días	25-febrero-09	9.50%
\$666,668	360 días	16-enero-09	9.50%

Produbanco

MONTO	DIAS	FECHA DE VENCIMIENTO	INTERES
\$1,000,000	360 días	12-enero-09	8.00%

- **Cuenta por pagar proveedores:** La cuenta por pagar proveedores ha tenido un incremento de \$433,031 o 43% el cual analizamos en la siguiente tabla adjunta:

Cuentas	Sep-08	Dic-07	Monto	%
Proveedores locales	1,184,269.97	825,112.61	359,155.36	44%
Proveedores del extranjero	187,025.01	144,750.00	42,274.01	29%
Otras facturas pendientes de pago	63,668.35	32,065.89	31,601.46	99%
TOTAL	1,434,963.33	1,001,928.50	433,030.83	43%

Tabla 2-13 Comparativo de cuentas por pagar proveedores

Proveedores locales.- Esta cuenta incluye cerca de \$711,000 por la duplicación del pasivo por compra de materia prima en tránsito que contablemente se registra en la cuenta por pagar con Oceanboard y en esta cuenta; por cuanto al cierre de septiembre del 2008 no se ha realizado la regularización para reversar de inventario en tránsito de la materia prima consumida. Al no considerar dicho valor, este pasivo disminuye en \$352,000 lo que obedece a que en los dos últimos meses la compañía ha importado la materia prima al no haber suficiente producción nacional.

Proveedores del extranjero.- El saldo de esta cuenta ha incrementado en un 29% debido a que en los meses anteriores se realizó importaciones de vitaminas al proveedor “Degupsa” por \$187,000.

Otras facturas pendientes de pago.-Este saldo ha incrementado en un 99% en el presente periodo debido a la provisión de gastos del personal eventual y vendedores, alquiler de montacargas, provisión de pagos de técnicos, etc.

- **Otras cuentas y gastos acumulados por pagar:** Como se observa en la tabla adjunta, el incremento de \$70,535 o 13% efecto neto de las cuentas, entre las principales están: participación de empleados en las utilidades con reducción de \$184,871 variación consistente con el hecho de que dicho beneficio conforme a las disposiciones laborales puede ser cancelado a los empleados hasta abril de cada año; así también, la provisión por el fondo de reserva se reduce en \$20,116 por el menor tiempo de acumulación de tal beneficio.

Cuentas	Sep-08	Dic-07	Monto	%
Aportes Individuales de Empleados	9,669	10,682	(1,014)	-9%
Aporte Patronal	11,586	12,739	(1,153)	-9%
Fondo de Reserva de Empleado	23,450	43,566	(20,116)	-46%
IECE	555	571	(16)	-3%
SECAP	495	571	(76)	-13%
Prestamos Quirografarios	4,316	3,288	1,027	31%
Nómina por pagar empleados	11,034	9,737	1,297	13%
Décimo tercer sueldo	77,176	9,234	67,942	736%
Décimo cuarto sueldo	15,507	14,357	1,150	8%
Nómina para cuadrilla	737	1,360	(623)	-46%
Participación de empleados		184,871	(184,871)	-100%
Banco Bolivariano	194	5,756	(5,563)	-97%
Produbanco	21,308	11,829	9,479	80%
Luz Planta	9,756	10,358	(602)	-6%
Teléfono	1,440	4,220	(2,780)	-66%
Agua	311	1,218	(907)	-74%
Gasto de fin de año	27,000	-	27,000	100%
Municipio Capital en Giro	5,425	7,422	(1,997)	-27%
Superintendencia de Compañía	2,788	-	2,788	100%
Descuento sobre Venta	274,051	196,696	77,354	39%
Pasivo por Importaciones	16,224	9,612	6,612	69%
Ingresos Diferidos	90,561	-	90,561	100%
Afaba	8,520	3,476	5,044	145%
Total:	612,102	541,567	70,535	13%

Tabla 2-14 Comparativo de otras cuentas por pagar

De las cuentas que registran incremento, las principales lo constituyen los ingresos diferidos por \$90,561 originados en transacción de venta de activos fijos, incremento de la acumulación del décimo tercer sueldo por \$67,342 y los descuentos en ventas que se acumulan para posterior aplicación a la cuenta de los clientes beneficiarios de tal descuento en función de los volúmenes de ventas alcanzados mensualmente pero aplicados a medida que se recupera la cuenta por cobrar al cliente, los cuales se incrementan en \$77,359.

- **Provisiones a largo plazo:** Esta cuenta presenta el saldo de las reservas para jubilación patronal e indemnización por desahucio la que se incremento en \$41,740 la que obedece a la decisión de la gerencia de realizar las provisiones en base del estudio actuarial del año anterior. El ajuste a esta cuenta deberá realizarse al cierre del periodo auditado.

- **Cuentas patrimoniales:** La variación del Patrimonio obedece al resultado del presente ejercicio por \$613,256 los otros saldos de las cuentas de este grupo básicamente cambia por la respectiva distribución de las utilidades del año previo hacia la reserva legal \$71,908 correspondiente al 10% que debe constituirse de acuerdo a las disposiciones de la ley de compañías para este propósito y \$647,167 que se mantiene como aportes para futuras capitalizaciones, valor que sería capitalizado antes del cierre del año a fin de acogerse al beneficio tributario establecido.

2.8.2. Estado de Resultados

- **Gastos de ventas y administrativos:** Los gastos administrativos y de ventas pasan de \$1,651,000 a \$1,797,000 con variación de 8.8%. En este rubro los gastos de personal con \$803,000 registran un crecimiento del 13% debido a que recoge el incremento realizado en el último trimestre, pues la nómina pasa de un promedio de \$59.500 por mes en 2007 a \$66.000 en promedio en 2008. Las comisiones recogen el efecto de un mayor volumen de ventas (13.7%), incrementándose de \$176.000 en 2007 a \$205.000 en 2008 o 15.9%. Los otros gastos en cambio pasan de \$939.000 en 2007 a \$994.000 en 2008, incremento del 6%, principalmente en el rubro de transporte, en respuesta al crecimiento de ventas.
- **Gastos de financiamiento:** El gasto de interés ha incrementado en \$299.000 por el mayor nivel de financiamiento promedio tomado de las instituciones financieras, aunado a mayores tasas de interés que pasaron de 6.13% y 7% en 2007 a 8 y 9.5% en 2008. Los intereses que cobra Oceanboard por financiamiento de las compras de materia prima también se incrementan al ser mayor el volumen de comprado en el presente año.

2.9. Comprensión de los sistemas contabilidad y Control Interno

2.9.1. Políticas y prácticas contables

Las políticas contables se mantienen en la base de preparación y presentación de los estados financieros. La compañía prepara sus estados financieros de acuerdo a las

Normas Ecuatorianas de Contabilidad, las que han sido adoptadas por la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

Las principales políticas contables de la compañía son:

- ***Estimación para documentos y cuentas de cobro dudoso:*** La estimación para documentos y cuentas de cobro dudoso se incrementa mediante provisiones con cargo a resultados, la que se determina con base al análisis de las cuentas vencidas y experiencia crediticia de los clientes, y se disminuye por los castigos de los documentos y cuentas por cobrar considerados irrecuperables.
- ***Inventarios:*** Los inventarios están registrados al costo, el que no excede el valor neto realizable. El costo se determina por el método de costo promedio, excepto por las importaciones en tránsito que se llevan al costo específico.

Es política de la Compañía establecer una provisión para diferencias de inventarios que permita cubrir el margen normal de variación en humedad, compactación y otros factores que afectan la determinación de las existencias físicas de inventarios.

- ***Propiedad, Planta y Equipos:*** La propiedad, planta y equipos están registrados al costo de adquisición y en una base que se aproxima al costo de adquisición medido en dólares aquellos adquiridos hasta marzo del 2000, excepto terrenos y edificios adquiridos con anterioridad a 1991, que de conformidad con la Norma Ecuatoriana de Contabilidad No. 17 fueron ajustados parcialmente por el índice especial de corrección de brecha. La propiedad, planta y equipos se deprecian utilizando el método de línea recta, en base a la vida útil establecida en las disposiciones tributarias.

Los desembolsos por reparación y mantenimiento efectuados para reparar o mantener el beneficio económico futuro esperado de la propiedad, planta y equipos se reconocen como gastos cuando se incurren.

Las tasas de depreciación utilizadas son las siguientes:

Edificios:	5%
Maquinarias y equipos:	10% y 20%
Muebles, enseres, equipos de oficinas y equipos de computación:	10% y 20% y 33%
Equipos de transporte:	20%
Instalaciones:	10%

- **Reserva para pensiones de jubilación patronal e indemnizaciones por desahucio:** El Código de Trabajo de la República del Ecuador, establece la obligación por parte de los empleadores de conceder jubilación patronal a todos aquellos empleados que hayan cumplido un mínimo de 25 años de servicio en una misma compañía. Además dicho Código establece que cuando la relación laboral termine por desahucio, el empleador deberá pagar una indemnización calculada en base al número de años de servicio.

La Compañía establece reservas para estos beneficios en base a estudios actuariales efectuados por una empresa especializada. No se mantiene ningún fondo asignado por los costos acumulados para estos beneficios.

- **Reconocimiento de ingresos:** En relación a la venta de bienes, el ingreso es reconocido cuando el riesgo y los beneficios significativos de propiedad han sido transferidos al comprador, y no subsisten incertidumbres significativas relativas a la derivación de la consideración, de los costos asociados o por la posible devolución de los bienes.
- **Costos Financieros:** Los costos financieros son reconocidos como un gasto en el período en el cual son incurridos.
- **Uso de Estimaciones:** La preparación de estados financieros de acuerdo con normas ecuatorianas de contabilidad, requiere que la Administración de la Compañía realice estimaciones y supuestos que afectan los saldos reportados de activos y pasivos y revelación de contingentes a la fecha de los estados financieros. Los resultados

reales podrían diferir de la actual evaluación de la administración y tales diferencias podrían ser significativas.

Adicionalmente tenemos las regulaciones emitidas por el Servicio de Rentas Internas son acogidas por la Compañía con la finalidad de cumplir a cabalidad con las nuevas regulaciones. En la parte de impuestos locales son asesorados por consultores externos.

La Compañía tiene la obligación de presentar sus estados financieros en forma anual a la Superintendencia de Compañías y el informe de Cumplimiento de Obligaciones al Servicio de Rentas Internas, también en forma anual. Adicionalmente, copia del informe de auditoría debe también adjuntarse al Informe de Cumplimiento de Obligaciones tributarias.

2.9.2. Políticas contables críticas

Consideramos que una de las políticas contables críticas es la estimación para documentos y cuentas por cobrar dudoso, ya que para la realización del mismo se utiliza el juicio, conocimiento del negocio y experiencia.

2.10. Riesgos e importancia relativas

El incremento en los precios de la materia prima aunque no han sido trasladado en la misma proporción al precio del producto final si impulso incremento de aproximadamente 9% en el precio promedio, lo que podría afectar la rentabilidad y liquidez de los clientes que la compañía atiende, adicionalmente los sectores relacionados con cría porcina y camarón son sensibles a caídas de precios, lo anterior aunado al alto nivel de juicio involucrado y a la información suficiente disponibles de sus clientes representan riesgo para determinar lo adecuado de la provisión para cuentas incobrables.

Aún cuando resultado de nuestra revisión analítica no hemos observado asuntos que nos lleve a pensar que el reconocimiento de ingresos no es adecuado identificamos con riesgo de fraude las aseveraciones de integridad, existencia y exactitud relacionadas con los Ingresos y consecuentemente con la Cuentas por cobrar.

La compañía por la configuración de su programa contable que posee en la oficina central y en las bodegas realiza el registro duplicado de los inventarios y de los proveedores el cual se regulariza cuando se liquida la mercadería.

2.11. Naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos

Planeamos entregar un Informe financiero (propósitos estatutarios) con el propósito de expresar una opinión acerca de sí la presentación de los estados financieros, tomados en conjunto, están de conformidad con las Normas Ecuatoriana de Contabilidad.

Comunicación por escrito de condiciones reportables en la extensión que éstas lleguen a nuestra atención, como por ejemplo ajustes que puedan tener un efecto significativo resultante de nuestra auditoria; errores no corregidos resumidos en nuestra auditoria del año actual y concernientes al último período presentado que fueron considerados como inmateriales por la administración. También informaremos sobre otras dificultades que puedan presentarse en la ejecución de la auditoria.

2.12. Coordinación, dirección, supervisión y revisión

Rol	Nombre	Responsabilidades
Director de Tesis	Roberto Merchán	Responsabilidad de revisar la adecuada aplicación de los principios y de la correspondiente conclusión del trabajo.
Alumnas de Auditoría Financiera	Mariana Ubilla G. Patricia Del Pozo A.	Planteamiento del caso a revisar, aplicación de los conocimientos de Auditoría Financiera, elaboración de los procedimientos y papeles de trabajo y conclusión.

Utilizaremos el trabajo de expertos externos:

Cuenta Significativa	Nombre de Expertos Externos	Trabajo a desarrollar por los expertos externos
Provisiones a largo plazo	Actuaría Compañía Limitada	Determinación de los pasivos para jubilación patronal y bonificación por desahucio.

2.13. Elementos Imprevisible

Dentro de nuestros procedimientos imprevisibles realizaremos en el mes de septiembre del 2008 un arqueo de cheques posfechados con la finalidad de verificar la integridad y exactitud de los mismos.

2.14. Procedimientos de Fraude

Evaluamos si la información que hemos obtenido durante el proceso de entendimiento de la entidad y su ambiente, incluyendo su control interno, indica la existencia de algún factor de riesgo de fraude:

- En general se observa una cultura de honestidad y comportamiento ético la cual es promovida a través de toda la Organización (proviene desde el nivel Regional, Gerencia General local y éste a su vez al resto de la Organización).

Por otro lado la Compañía no mantiene políticas detalladas sobre asuntos tales como: conflictos de intereses, el uso inadecuado de activos, etc. Sin embargo, de acuerdo a lo conversado con el Gerente de Planta y Contador, la administración está interesada, y mantiene, canales de comunicación abiertos, con todo el personal.

A pesar de que existe código de conducta de ética este es no es difundido entre todos los empleados de la compañía.

- Indagamos con partes adecuadas respecto de los casos de infracciones o abusos posibles u ocurridos con respecto a las políticas de programas generales y controles. Se nos informó que lo realizo un cajero de la compañía.
- Indagamos sobre las inquietudes sobre mala conducta o comportamiento no ético (incluso asuntos cuestionables de auditoría y contabilidad) y determinar si se

requieren procedimientos adicionales para efectuar un seguimiento de los casos dados a conocer.

El caso de fraude conocido el 2008 consistía en el uso del dinero de caja de la compañía. Se lo detecto cuando se realizo un arqueo sorpresivo por el departamento de contabilidad y se obtuvo como resultado un faltante de aproximadamente US\$30,000 y el empleado fue retirado de la compañía.

Las medidas tomadas después del fraude fueron:

- Retiro del empleado.
- El cargo fue dado a una empleada de confianza de la compañía.

Hemos observado que a pesar de los hechos sucedidos no se ha implantado un control adecuado para el área de caja.

- Verificamos la forma de compensación para la gerencia principal y los empleados clave de la función de emisión de informes financieros.- La Gerencia General es el único funcionario que recibe compensación diferente a su sueldo. Dicha compensación es determinada y autorizado por la Oficina Regional y según fuimos informados el valor a pagarse obedece a la asignación de un monto específico y corresponde al resultado global de la Compañía.

Adicionalmente indagamos con la Gerencia los siguientes puntos:

- Incentivos y presiones: La gerencia general considera que no existen presiones de negocio o internas, así como de terceras partes que induzca a la presentación de estados financieros fraudulentos; por otro lado el desempeño financiero de la Compañía es bastante satisfactorio.

Respecto a expectativas de ganancias, se nos informó que los presupuestos se fijan sobre bases razonables y considerando los factores externos conocidos y esperados (económicos, sociales, políticos). Mensualmente existe una revisión

de los resultados reales vs. los presupuestados; y las variaciones significativas analizadas y explicadas, esto le permite avizorar cualquier error o fraude que pudiera presentarse. No existe presión por que las cifras presupuestas sean alcanzadas o superadas.

- Oportunidades: La gerencia general nos indicó que la estructura de control establecida funciona adecuadamente reduciendo la oportunidad de que se cometa fraude, puesto que no hay interés en administrar ganancias.
- Actitud/fundamentos: No se tiene conocimiento o sospecha de fraudes, conducta inapropiada de la gerencia o empleados (uso indebido de fondos, disposiciones no autorizadas del inventario, conflictos de intereses, partes relacionadas); excepto por el fraude cometido por el cajero de la compañía el cual ya fue solucionado.

2.15 Evaluación de controles

2.15.1. Ambiente de Control

2.15.1.1. La estructura orgánica y la asignación de autoridad y responsabilidad

La compañía esta conformada por una Gerencia encabezada por los Gerentes de cada una de las Compañías y se reúnen semanalmente o mensual para identificar el cumplimiento de las metas planteadas y toma de soluciones de cualquier índole.

Los encargados del control del área financiera de la Compañías es la Contralora la que lleva 15 años laborando para esta entidad y tiene un claro conocimiento de la industria además cuentan con un Encargado de las parte Financiera, el que lleva 22 años en la entidad y tiene una amplia comprensión de las industrias y de sus actividades a cargo.

Molinos Guayaquil S.A. esta formada por un Gerente General, Gerente de las sección Industrial el que esta apoyado por un Gerente para cada una de las áreas: Gerencia de Ventas, Nutricionista, Gerente de Operaciones, Supervisor de Control de Operaciones y un Coordinador de Recursos Humanos Existen una interacción y comunicación frecuente entre los diversos niveles de las Gerencias y los distintos departamentos.

La compañía posee una estructura organizacional eficaz y está de acuerdo con el tamaño de la organización. La estructura dada facilita que las líneas de autoridad sean claras y que las responsabilidades individuales de los empleados estén bien definidas.

Los niveles de la estructura parecen ser adecuados. La compañía cuenta con un manual de funciones por cada uno de los cargos donde detallan las responsabilidades a cargo y al ingreso se le da una introducción de los Jefes a los que debe de reportar.

2.15.1.2. La filosofía y el estilo operativo de la gerencia

La Compañía opera de acuerdo a las políticas delineadas por la casa Matriz que se encuentra ubicada en Kansas, la Gerencia realiza la toma de decisiones con aprobaciones de la casa matriz y en el caso de realizarse inversiones como la creación de una nueva localidad, nueva tecnología, etc., que signifique una inversión significativa tiene que documentarlo en una carpeta con un análisis de los riesgos y beneficios potenciales para que lo aprueben.

La selección y aplicación de políticas contables que son de conformidad con las normas de contabilidad generalmente aceptados en los locales y para la preparación de los estados financieros que se emiten hacia la matriz es bajo las normas US GAAP y son revisados por Contraloría y consultado a los auditores externos sobre el tratamiento contable de las transacciones complejas.

La entidad opera en sus oficinas con una medidas estrictas de seguridad para el cuidado de sus activos con el acceso autorizado del personal el cual lo controlan desde la garita y en el caso de ser un personal que va a ingresar de visita o por un tiempo previamente estimado se les da un carnet de visitante el que esta autorizado con el envío de e-mail de por el departamento de contraloría.

2.15.1.3. La dedicación a la competencia

La entidad realiza un proceso continuo para mejorar sus procesos y ser competentes. En la actualidad ofrecen productos que son formulados con alto nivel nutritivo pero con menores costos, esto se logra mediante un sistema de formulación denominado “Grill”

que genera las combinaciones adecuada de los ingredientes a utilizar en la fórmula de los productos.

El mercado de balanceado esta controlado por la Compañía Pronaca por lo cual Molinos Guayaquil se ve obligado a manejar precios de acuerdo a los impuestos por su competidor principal.

2.15.2. Evaluación de Riesgos

La gerencia se preocupa que los estados financieros emitidos por la compañía tengan la revisión del contador, sub-contralor, Contralor y del Gerente Financiero a nivel Corporativo quienes tienen la capacidad para identificar y evaluar el riesgo de que los estados financieros contengan errores significativos.

En los paquetes financieros que se preparan en forma mensual se identifican los indicadores clave del desempeño y se realiza análisis de las situaciones actual de la compañía.

La gerencia del Grupo se ha encargado de obtener la participación de consultores externos, abogados y auditores externos con los que se ayuda para identificar el cumplimiento de las responsabilidades legales, reglamentarias y financieras del País.

Además cabe recalcar que las decisiones tomadas por los accionistas se documentan en las en las Actas de la Junta General de Accionistas para el conocimiento de los miembros de la compañía.

2.15.3. Monitoreo

La Gerencia de la Compañía tienen sus responsabilidades claramente expresadas que se ajustan a su experiencia, nivel y entienden dichas responsabilidades. Mantienen una interacción adecuada con los auditores independientes y resuelven las dudas.

La Gerencia recibe oportunamente la información financiera preparada por la compañía y ejercen una supervisión eficaz. El departamento de auditoría interna y contraloría

colabora con el auditor independiente para garantizar que las auditorías se efectúen de manera eficaz.

Los miembros de Contraloría y Gerencia reciben estados financieros mensuales denominados “paquetes financieros” para la revisión y autorización. Una vez que se han completado y que no contienen errores son enviados a la casa matriz (vía mail); estos reportes tienen como fecha límite la tercera semana de cada mes e incluyen los resultados obtenidos en el período corriente con los meses anteriores y la información de los estados financieros locales con los US GAAP y sus principales cédulas sumarias. Además se envía al exterior semanalmente información administrativa y financiera por ejemplo: presupuesto, gastos significativos, inversiones, cambio del personal, etc.

2.15.4. Comunicación

La Gerencia se caracterizan por mantener una norma y comportamiento ético y moral, la misma que se evidencia en el cumplimiento de las disposiciones legales y principios contables.

Los empleados al ingresar a la Compañía el Gerente de Administración que es el encargado de escoger al personal optimo les da una introducción en forma verbal de las normas de conductas y políticas que aplican en la Compañía en forma General a pesar de que cuenta con un manual de Políticas de procedimientos y de control este no es difundido entre todos los empleados ya que llega a los puestos mas altos de la entidad.

En el caso de que algún empleado incumpla o realice actos que dañen a la Compañía el caso es expuesto al Gerente Administrativo para que tome la decisión de sanción hacia el personal la cual puede ser desde un llamado de atención y llegar hasta la separación del mismo de la Compañía. Anualmente los jefes de cada área se encargan de hacer evaluaciones las cuales incluyen puntos de integridad y los valores éticos como criterios del desempeño del personal.

Las actividades de reportes financieros son comunicadas mediante la programación de un cronograma de actividades para la emisión de reportes con el respectivo análisis de

las cuentas por cada uno de los departamentos y se establece fechas límites de entrega de información de la información a reportar a casa matriz a través del Gerente General (previa revisión).

2.15.5. Actividades de control sobre el proceso de Ventas, Cuentas por Cobrar y efectivo

2.15.5.1. Actividad

Los clientes realizan las órdenes de pedidos donde especifican sus necesidades y requerimientos específicos; estas pueden ser formales (escritos) o informales (llamadas telefónicas).

Los pedidos formales pueden ser a través de ordenes de compra y cheques en blanco, los cuales son llenados por la secretaria facturadora y/o cajero por el monto total de lo facturado, lo que demuestra la confianza que algunos clientes tienen en la Compañía. Una vez recibidos los pedidos, los departamentos de ventas y producción deben de coordinar la planificación de dicha producción.

Debido a la variedad de productos que la Compañía ofrece, estos se producen bajo especificaciones y requerimientos de clientes, manteniendo mínimos stock de alimentos balanceados que se conoce solicitarían los clientes durante la semana o por el conocimiento de sus operaciones.

El departamento de ventas realiza sus ventas al contado (en efectivo y/o cheque certificado o a fecha) y a crédito a terceros, para lo cual la Compañía cuenta con un software de contabilidad denominado AGRIS que consiste en integrar al interface las áreas operativas como la facturación, cobranzas y el inventarios – pagos. A continuación se describe el procedimiento de facturación.

La facturación se encarga de ingresar las características del pedido del cliente en el sistema de facturación, excepto los precios, debido a que el sistema tiene grabado la lista de precios de los productos, por lo que al ingresar las condiciones de pago y el

código del producto, automáticamente aparece en la pantalla el precio fijado. En la factura se detalla:

- Fecha
- Nombre del cliente
- Código del cliente
- Número de la factura (lo otorga el sistema)
- Detalle del producto
- Cantidad
- Valor total
- Retención en la fuente
- Pago aplicado
- Firma de transportista

Las facturas son emitidas en original y tres copias y se distribuyen de la siguiente manera:

- Original para el cliente
- Copia para el guardia de planta, que luego de su verificación al salir la mercadería regresa al departamento de facturación donde se archiva.
- Copia de la caja
- Copia para contabilidad

La facturadora cuenta con una lista de precios autorizada por el gerente de ventas que se encarga de actualizarla cuando hay variaciones en la compra de materia prima. Los cambios de precios en el sistema de facturación los realiza el departamento de Auditoría (hasta septiembre) hasta la fecha actual el asistente de contraloría.

El sistema de facturación tiene ingresado límites de créditos por lo que en el caso de que un cliente este excedido el sistema no les permita realizar la facturación hasta que el Gerente de Ventas le libere las opciones del sistema.

Toda factura de crédito es autorizada por el Gerente de Crédito haciendo constar su firma en ella. Cualquier consideración como aplicar precios de contado sobre ventas a crédito, la Gerente de Crédito solicita autorización al Gerente de Planta y de Ventas.

Es de mencionar que a medida que se emite la factura automáticamente se emite la cuenta por cobrar, sin considerar la forma de pago, ya que si la venta es al contado, el

sistema se encuentra programado para que se rebaje el cargo en los divisionales respectivos y se alimenta el sistema SQL de productos terminados por medio de una interface lo que le permite ver al jefe de bodega las cantidades que tiene que despachar.

Ventas al contado: Cuando el pago es al contado el cliente cancela en caja el valor de la factura, el cajero le coloca el sello de cancelado en la factura original y las copias; este retiene la copia verde como parte de la cobranza.

Ventas a crédito: La Compañía cuenta con un Comité de Crédito integrado por el Gerente General, De Crédito y Cobranzas y Gerente de Ventas, quienes son los encargados de evaluar el límite de crédito a conceder a los clientes, plazo, etc. El plazo de los créditos generalmente es entre 8, 15 y 30 días.

Crean una carpeta de los clientes la que contiene una solicitud realizada por los vendedores, las garantías, información personal, historia crediticia del cliente y la aprobación del comité.

Descuentos y Promociones en Venta: La Compañía concede tres tipos de descuento:

- Descuento por volumen de compras.- Este descuento se otorga en base al volumen de compras que el cliente efectúa, para el cual existe una tabla elaborada por el Departamento de Ventas y aprobada por el Gerente de Ventas.
- Descuento por pronto pago.- Este descuento se concede a todos aquellos clientes que cancelan sus facturas anticipadamente; el valor del descuento se otorga en función de una tabla elaborada por el Departamento de Ventas y aprobada por su Gerente.
- Precios especiales para clientes clase A.- Se encasillan dentro de este grupo aquellos clientes antiguos que efectúan compras voluminosas, a quienes se les fijan precios menores en relación a los precios fijados a otros clientes.

El departamento de contabilidad realiza su propio cálculos de los descuentos según lo parámetros establecidos en la tabla y concilian en caso de existir diferencias indagan y llegan a un acuerdo en base a eso se lo registra en el pasivo diferido.

Despacho de la mercadería: El propósito de esta actividad consiste en entregar al cliente, la mercadería que solicitó en la cantidad requerida y en el momento oportuno.

Una vez obtenida la factura autorizada por el Gerente de Crédito y posterior cancelación si es de contado, el cliente se acerca a la bodega de productos terminados y el bodeguero ingresa al sistema de productos terminados y ve la factura que tiene que despachar y le entrega el producto especificado en la factura al chofer (la entrega puede ser en forma parcial).

Es de mencionar que todo camión que ingresa a la planta es pesado, y producto de ello se emite un “ticket de pesada”, el mismo que es regresado al salir el camión de la planta para verificar el peso del producto embarcado (se le da mantenimiento continuo y es certificada por el INEN cada dos años, la última certificación la obtuvo el 23 de enero del 2006).

El ticket de pesada contiene la siguiente información:

- Fecha
- Cliente
- Número del formulario
- Producto
- Cantidad
- Chofer
- Firma del pesador

La distribución del ticket de pesada es de la siguiente manera: original para el cajero, copias para el cliente, guardianía de planta, bodega de productos terminados. El cajero verifica que las unidades despachadas sean iguales al ticket de pesada a través de una conversión de unidades a quintales (para la conversión utiliza como factor unidades por 0,88) y anexa el ticket de pesada a la copia de la factura.

Cuando descargue los productos que va a entregar al chofer emite la guía de remisión la que tiene que coincidir con el peso de básculas.

Al término del día la facturadora remite las facturas emitidas, y un reporte de ventas diarias por volumen de ventas mensuales, las cuales son definidas por la gerencia. Una de las políticas al iniciar sus actividades del año es enviar una circular a sus

distribuidores en el cual establece el volumen de ventas anual y por cada periodo que ellos deben cumplir, con la finalidad de ganarse la comisión. La misma que parte de una base de volumen que es diferente para cada distribuidor, cabe indicar además que el número de unidades de la venta cambia cada período de acuerdo al número de días de que este conste.

La Compañía realiza un recálculo de cumplimiento de metas cada tres períodos, debido a que el incentivo se fija por cumplimiento anual y se determina cuando debe de cumplir cada periodo, pueden existir casos en que un mes o dos exceden al volumen de ventas establecidos. El incentivo es monetario, pero todo depende del acuerdo que llegue el distribuidor con la gerencia financiera debido a que este incentivo puede ser dado en producto y/o nota de crédito.

La Compañía vende su producto a las relacionadas Dibsá y Granporsa bajo la lista de precios de distribuidores.

El transporte de la mercadería significa un costo para el cliente, el cual se lo incluye en el precio unitario del producto, salvo que el cliente no lo desee. Sin embargo si los clientes se encuentran fuera de Guayaquil el costo por transporte lo asume la Compañía.

Ingreso de Caja y Recuperación de la Cartera: El propósito de esta actividad es efectuar los cobros por ventas al contado, y recuperar la cartera en el periodo previsto.

El proceso se lleva a cabo de la siguiente manera:

- La facturadora remite las facturas al contado y el cheque o efectivo al cajero. Las facturas emitidas con cheques a fecha para su cobro posterior son entregadas por la facturadora diariamente a la Gerente de Crédito, quien prepara un reporte de estos cheques a fecha, los cuales son enviados al cajero para la custodia de ellos en la caja fuerte.
- Diariamente la Gerente de Crédito revisa el reporte de cuentas por cobrar e identifica los cheques de clientes que posee el cajero, le da instrucciones a este último para que emita el comprobante de ingreso de la papeleta de depósito respectiva con la cual el Gerente de Crédito da de baja a la factura pendiente.

- Todos los ingresos de cobros permite imprimir un resumen de pagos en el que consta:
 - Nombre del cliente
 - Fecha aplicada
 - Número de cheque
 - Número de recibo
 - Monto
 - Identificación si es crédito, prepagos, recibo en cuenta

- El cajero realiza diariamente el depósito que corresponde a cheques recibidos en ventanilla y/o cobros efectuados, siendo el total del depósito cotejado con la caja con la supervisión de la Gerente de Crédito para lo cual hace constar su firma en el resumen de pago.
- Diariamente el cajero remite al Dpto. de Contabilidad (Sra. Zoila Sánchez) los comprobantes de ingreso adjuntos al resumen de pagos, verificando la secuencia numérica de los mismos; como señal de haber realizado este control firma en el resumen de pagos.
- El cajero emite diariamente los reportes: Informes de movimientos bancarios y de saldos bancarios, y el resumen de lo cobrado el día por la venta de los distintos productos. Este reporte diario es revisado por el Contralor y por la Tesorera, y utilizado como herramienta financiera para la toma de decisiones como inversiones, pagos a proveedores, etc.

La gestión de cobro la efectúa la Gerente de Crédito y es supervisada por la Subcontralor, quienes se reúnen semanalmente para monitorear los créditos que no han cumplido con el pago.

Registro: El registro contable se realiza en la oficina principal de la compañía la que llega a través de resumen (mayorización de las cuentas) y es cotejada por el contador con las saldos de las tomas físicas y se la ingresa al sistema.

Los asientos contables que se realizan cuando se genera una venta se resumen así:

- Al registrar la venta:

	-----	X	-----
Cuentas por cobrar			xxxxxxx
Ventas			xxxxxxxxx
	-----	X	-----

- Al registrar el costo

	-----	X	-----
Costo de ventas			xxxxxxxxx
Inventarios			xxxxxxxxx
	-----	X	-----

Los asientos relacionados al ingreso del efectivo son:

- Cuando el cliente cancela una factura, la Gerente de Crédito da de baja de la cuenta por cobrar y se genera automáticamente el siguiente asiento:

	-----	X	-----
Payments			xxxxxxxxx
Cuentas por cobrar			xxxxxxxxx
	-----	X	-----

- Al momento que la asistente de contabilidad recibe la cobranza efectúa el siguiente asiento de diario:

	-----	X	-----
Bancos			xxxxxxxxx
Retenciones en la fuente			xxxxxxxxx
Payments			xxxxxxx
	-----	X	-----

2.15.5.2. Pruebas de Recorrido

La factura # 67489 la cual fue aprobada por el Gerente de Planta de la Compañía con fecha 28 de agosto de 2008 de:

Ingrediente o alimento	Und.
SUPER CACHORRO	30
SUPER CACHORRO 20 KLS.	20
SUPER CACHORRO 8 LBS.	400
SUPER CACHORRO 4 LBS.	320
SUPER CAN 24% ADULTO	35
SUPER CAN 20 KLS	20
SUPER CAN 8 LBS	400
SUPER CAN 4 LBS	240
SUPER CAN 21% CHAMP. 30K	100
SUPER CAN 21% CHAMP. 9K	140

Se observo el ticket de báscula # 267056 que indica el nombre del producto, las unidades y con su correspondiente aprobación como la del encargado de báscula y el transportista, y la guía de remisión # 67360 autorizada la salida de mercadería por el encargado de la bodega en este caso de planta y firmada por el transportista por recibir la mercadería.

Luego verificamos que fue cancelada el 5 de septiembre de 2008 con el recibo de caja # 61534 y revisado por la jefa del departamento de crédito y cobranzas y su comprante de retención # 4037, firmado por el cliente.

2.15.6. Identificación de riesgos

- **Riesgo #1:**

Punto significativo de riesgo: Los descuentos otorgados a los clientes por volúmenes de compra, pronto pago y precios especiales.

Identificador del control: Conciliación de los descuentos otorgados por el Jefe de Crédito por volúmenes de compra, pronto pago y precios especiales vs el preparado por contabilidad.

Descripción del control: Los descuentos que se otorga en base al volumen de compras, pago de facturas anticipadas, precios especiales están aprobada por el Gerente de Ventas. El departamento de contabilidad realiza el mismo cálculo y concilian los reportes en forma mensual.

- **Riesgo #2:**

Punto significativo de riesgo: El despacho de cantidades de mercadería que no es requerida por el cliente.

Identificador del control: Conciliación de las unidades facturadas vs ticket de pesaje y guía de remisión.

Descripción del control: Todo camión que ingresa a la planta es pesado, y producto de ello se emite un “ticket de pesada”, el mismo que es regresado al salir el camión de la planta para verificar el peso del producto embarcado. El de bascula verifica que las unidades despachadas sean iguales al ticket de pesada a través de una conversión de unidades a quintales (para la conversión el sistema utiliza como factor unidades por 0,88) y anexa el ticket de pesada a la copia de la factura.

- **Riesgo #3:**

Punto significativo de riesgo: Las facturaciones realizadas en el mes no se encuentren correctamente cargadas en el sistema de contabilidad de la planta (Agris).

Identificador del control: Conciliación del sistema de la planta con el sistema de productos terminados (base de dato SQL Server).

Descripción del control: Al final del mes el encargado del registro del inventario obtiene del sistemas AGRISS los saldos de los inventarios de productos terminados y hace el movimiento de inventario considera cuanto se ha dado de baja por ventas y concilia los saldos con el reporte de la bodega de producto terminados en el caso de existir diferencias las cuales son por las facturas pendientes de despacho se acude donde el bodeguero y se especifica con las guía de remisión los inventarios pendientes de despacho.

- **Riesgo #4:**

Punto significativo de riesgo: Los cheques a plazo no se cobran oportunamente y no se da de baja de las facturas pendientes.

Identificador del control: Revisión del resumen de cheques a plazo.

Descripción del control: La facturadora diariamente le entrega a la Gerente de Crédito un reporte de estos cheques a fecha y son revisados diariamente e identifica los cheques de clientes que posee el cajero, le da instrucciones a este último para que emita el comprobante de ingreso de la papeleta de depósito respectiva con la cual el Gerente de Crédito da de baja a la factura pendiente.

- **Riesgo #5:**

Punto significativo de riesgo: Los depósitos realizados por el cajero diariamente no se encuentren íntegros, exactos y existan.

Identificador del control: Conciliación de recibos de cajas, vs papeletas de depósitos vs Reporte de los cobros afectados a las cuentas de clientes del aplicativo de cuentas por cobrar, de reporte flujo caja que realiza el cajero y del adecuado registro contable. Conciliación realizada por cajero, revisada por Jefe de Crédito y Cobranzas y por el Contador.

Descripción del control: Diariamente el cajero envía a la asistente de contabilidad el reporte de la cobranza al cual se adjunta el flujo de caja diario con las papeletas de depósitos realizados por el cajero o clientes en las diferentes provincias del país.

El cajero emite un recibos de caja del sistema (aquí se describe a que factura se aplicó el pago y si éste fue en efectivo o con cheque y si aplica la retención o no) y el resumen de pagos de cuentas por cobrar (detalla por cada cliente el monto total de las cuentas por cobrar dadas de baja) y lo envía al departamento de contabilidad.

La asistente contable revisa la secuencia numérica de todos los recibos de caja con la papeleta de depósito adjunta por el monto equivalente y efectúa un resumen de los cobros realizados por cada banco y de las retenciones aplicadas por los clientes y cuadra contra el total del resumen de pagos de cuentas por cobrar (emitido por el sistema).

2.15.7. Conclusión de los controles

Observamos que los controles están diseñados para mitigar riesgos significativos y que se encuentran operando en forma eficaz por lo cual procederemos a dar un enfoque de control como clase de transacción al rubro de ingresos, cuentas por cobrar y efectivo.

2.16. Plantilla de resumen de riesgos

Riesgo de Auditoria	Área del estado Financiero afectada	Aseveración afectada	Pruebas de Auditoria
El incremento en los precios de la materia prima aunque no han sido trasladado en la misma proporción al precio del producto final si impulso incremento de aproximadamente 9% en el precio promedio, lo que podría afectar la rentabilidad y liquidez de los clientes que la compañía atiende, adicionalmente los sectores relacionados con cría porcina y camarón son sensibles a caídas de precios, lo anterior atado al alto nivel de juicio involucrado y a la información suficiente disponibles de sus clientes representan riesgo para determinar lo adecuado de la provisión para cuentas incobrables	Provisión para cuentas incobrables	Valuación	Realizaremos los siguientes procedimientos sustantivos: Realizar el movimiento de la cuenta de provisión de cuentas incobrables, verificar su razonabilidad y ligarlas con las cuentas respectivas. Solicite la cartera clasificada por antigüedad, recalcularemos la antigüedad de la misma y verificaremos la recuperabilidad de las cuentas pendientes para establecer una provisión considerando la antigüedad la cual será conciliada con la realizada por el cliente. Determine ajuste si fuere aplicable.
Aún cuando resultado de nuestra revisión analítica no hemos observado asuntos que nos lleve a pensar que el reconocimiento de ingresos no es adecuado identificamos con riesgo de fraude las aseveraciones de integridad, existencia y exactitud relacionadas con los Ingresos y consecuentemente con la Cuentas por cobrar.	Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	Integridad, existencia y exactitud	Realizaremos procedimientos sustantivos con la finalidad de mitigar el riesgo de fraude asociado a estas cuentas.
La compañía por la configuración de su programa contable que posee en la oficina central y en las bodegas realiza el registro duplicado de los inventarios y de los proveedores el cual se regulariza cuando se liquida la mercadería.	Inventario en Tránsito y Cuentas por Pagar Comercial	Integridad, existencia y exactitud	Estaremos atentos que el saldo de las cuentas de inventario y cuentas por pagar proveedores no se encuentre duplicado.

Tabla 2-15 Comparativo de otras cuentas por pagar

2.17. Plan de auditoría

2.17.1. Efectivo y equivalente de efectivo

- **Procedimientos de Sustantivos:**
 - Enviar confirmaciones de saldo de los bancos: Produbanco, Pichincha, Bolivariano, Pacifico y Citibank al 30 de septiembre de 2008.
 - Verificar las conciliaciones del 30 de septiembre de 2008 e identificar las partidas conciliatorias respectivas, constatar que hayan sido aprobados por el Asistente de Contraloría y los asientos de diario propuestos registrados apropiadamente.
 - Conciliar los saldos recibidos en las confirmaciones vs los registrados en libros e identifique que las diferencias correspondan a las partidas conciliatorias.
 - Revisar los cheques que quedaron en tránsito al 30 de septiembre de 2008 y verificar los depósitos de los mismos en los estados de cuentas de la Compañía y que se hallan realizado de forma oportuna.
 - Realizar un arqueo de cheques posfechados al 30 de septiembre de 2008 y documentar los resultados encontrados.

2.17.2. Ventas y cuentas por cobrar

- **Procedimientos de Sustantivos:**
 - Analíticos.-
 - Solicitar la base de datos de las ventas realizadas de enero al 30 de septiembre de 2008 con indicación de fecha, factura, código de cliente, nombre de cliente, código de producto, nombre de producto, cantidad, precio unitario y costo unitario y proceda:
 - Recalcule las ventas multiplicando precio por unidades vendidas, sumarice y concilie con los saldos según registros contables.

- Para validar que los precios considerados en la facturación son los aprobados verifique éstos contra los que constan en la lista de precios vigentes (si hubieren diferencias indague las razones y compruebe contra documentación relevante).
 - Verifique la secuencia numérica de las facturas generadas en el 2008 por medio de la opción Gap de Idea y con este reporte solicite dicha facturas y observe que se encuentre su copia y original.
 - Indague sobre cualquier diferencia y compruebe la razonabilidad.
- Efectuar una prueba global para determinar la razonabilidad de los descuentos en ventas para lo cual proceda de la siguiente forma: Solicite la base de ventas por cliente, código de producto y unidades. Utilizando excel separe las ventas en unidades por cliente y por producto y aplique el valor por unidad global promedio que se reconoce como descuento para cada producto multiplicando el número de unidades por productos por dicho valor, sumalice su cálculo y compárelo con el monto de descuento registrado en libros. El margen de diferencia es el 5% por arriba o abajo del monto probado. Indague sobre cualquier diferencia que exceda dicho margen y compruebe la razonabilidad de la misma.
 - Solicitar el reporte financieros de la compañía del 2007 y 2008. Obtener información externa del desarrollo de la industria en el 2008. Obtener un entendimiento general de la situación actual de la Compañía a través de análisis de las cifras y de sus principales indicadores financieros. Determinar la razonabilidad de las variaciones de las ventas y costos del 2008 en base a las cifras analizadas. Verificar la concentración de las ventas y realizar un análisis de dichos clientes. Documentar la información analizada y concluir sobre el resultado obtenido.

Detalle.-

- Enviar confirmaciones positivas a los clientes que registren saldos mayores al 10% del total de las cuentas por cobrar comerciales con corte al 30 de septiembre de 2008.

Para la población restante aplique MUS considerando las evaluaciones de riesgo resultante de sus pruebas de control y evaluación de riesgo inherente y envíe confirmaciones abiertas con corte al 30 de septiembre de 2008. Para las confirmaciones que presenten diferencias entregue al cliente para que proceda con la respectiva conciliación, revise dicha conciliación contra la documentación pertinente.

Para las confirmaciones que no se reciban realice los pasos alternos verificando el pago posterior para aquellos saldos que a la fecha de su revisión hayan sido cancelados y la documentación de respaldos relevante (factura, guía de remisión aceptada por el cliente) para facturas pendientes de pago a la fecha de su revisión.

- Conciliar los saldos de cartera al 30 de septiembre de 2008 con los saldos en libros.
- Solicitar la base de ventas del 2008 de la Compañía Molinos Guayaquil S.A. al departamento de sistemas.

Inspeccionar las últimas cinco facturas registradas en el año según la base y corroborar que corresponda al periodo revisado y que no exista corte de secuencia.

Solicitar las cinco primeras facturas del año 2008, verificar la secuencia e inspeccionar que se encuentre registrada en el periodo.

- Realizar el movimiento de la cuenta de provisión de cuentas incobrables, verificar su razonabilidad y ligarlas con las cuentas respectivas.
- Con corte al 30 de septiembre de 2008 solicite la cartera clasificada por antigüedad (resumida por cliente con su saldo en agregado y detallada por factura), sumarice y concilie con libros.

Solicitar a sistema el detalle de las facturas de las cuentas por cobrar al 30 de septiembre de 2008. Recalcular la antigüedad de la misma y conciliarla con la otorgada por el cliente.

En caso de existir diferencia indagar con el departamento de sistema:

Segregue los clientes con saldos mayores a \$40,000, verifique mediante comparación con el saldo a noviembre la recuperabilidad de las cuentas pendientes, verifique las existencias de garantías reales e inspeccione la documentación relevante. Establezca una provisión considerando la antigüedad.

Analice para los clientes con saldos vencidos mayores a \$1,000 la recuperación y antigüedad de los saldos comparando con los saldos a 30 de septiembre de 2008. Establezca una provisión considerando la antigüedad. Solicite al cliente la provisión calculada por ellos y converse las discrepancias. Determine ajuste si fuere aplicable.

2.17.3. Inventarios, costo de ventas y proveedores

- **Procedimientos de Sustantivos:**

- Verificar la cedula A-20 LC preparada por la compañía para el paquete de reporte donde se muestran el detalle de compras en toneladas métricas y en dólares realizadas en el 2008.

Solicitar la carpeta de importaciones respectivas y las compras locales con la finalidad de verificar la documentación soporte de las mismas.

- Solicitar la base de datos de las ventas realizadas de enero a septiembre del 2008 con indicación de fecha, factura, código de cliente, nombre de cliente, código de producto, nombre de producto, cantidad y costos unitario.

Proceda a recalcular los costos multiplicando costos por unidades vendidas, sumarice y concilie con los saldos según registros contables.

Para validar que los costos considerados en la base de datos verifique éstos contra los que constan en la lista de inventario (si hubieren diferencias indague las razones y compruebe contra documentación relevante).

Indague en caso de existir diferencias indague sobre las mismas y compruebe la razonabilidad.

- Solicitar los movimientos de inventarios de materias primas, productos terminados e importaciones en tránsito de la cedula del finanpack y verificar con los reportes de compras, consumos y ventas; en el caso de productos terminados emitidos desde el sistema de la planta y realizar una conciliación de los saldos. En el caso de ajustes solicitar la documentación soporte para una muestra.
- Asistencia a toma física de materias primas y productos terminados al 30 de septiembre de 2008.
- Verificar la documentación soporte de las importaciones en tránsito al 30 de septiembre de 2008.
- Confirmar saldos de cuentas por pagar proveedores recurrentes al 30 de septiembre de 2008 y por las confirmaciones no contestadas realice pasos alternos.
- Seleccionar 12 productos de la base de inventarios al 30 de septiembre de 2008. Solicitar al contador de costos el kardex de los productos tomados como muestra.

Realizar el movimiento de inventario de los productos seleccionados conciliar con los saldos al 30 de septiembre de 2008, obtener el costo promedio y aplicarlo a los egresos de inventario.

Conciliar los costos promedios obtenidos por los auditores vs los que se encuentran en la base de datos para los productos vendidos.

Obtener las diferencias y multiplicarlas por la cantidad de inventario que se encuentra.

2.17.4. Nómina

- **Procedimientos de Sustantivos:**

Analíticos.-

- Realizar una prueba global de beneficios sociales como: Décimo Tercer y Cuarto sueldos, Fondo de Reserva, Aporte Patronal, IECE, SECAP y Vacaciones para determinar la integridad, existencia y exactitud del gasto registrado.
- Realizar una prueba global de beneficios sociales como: Décimo Tercer y Cuarto sueldos, Fondo de Reserva, Aporte Patronal, IECE, SECAP y Vacaciones para determinar la razonabilidad del pasivo registrado por la compañía.

Detalle.-

- Solicitar los roles de pagos de enero al 30 de septiembre de 2008 de la compañía y realice un resumen donde indique el número de empleados y obreros, sueldo, horas extras y otros ingresos.
- En base al resumen de roles, concilie dicha información con las cuentas de gastos registradas por la compañía y determine diferencias y solicite explicación de las mismas al Contador.
- Realizar el resumen de planillas de aportación al IESS de enero al 30 de septiembre de 2008 y concilie la base imponible de este resumen con los roles de pago específicamente en los conceptos que la Compañía considera para aportación al IESS.

2.17.5. Obligaciones

- **Procedimientos de Sustantivos:**

Analíticos.-

- Realizar una prueba Global de los intereses por pagar y gastos de intereses al 30 de septiembre de 2008.
- Realizar confirmación bancaria a Produbanco y Bolivariano con la finalidad de revisar la obligación adquirida por la Compañía al 30 de septiembre de 2008, así como las garantías que respaldan el préstamo o restricciones relacionadas con el mismo.

Detalle.-

- Solicitar las obligaciones contraídas en el 2008 del Banco Produbanco y Bolivariano, verificamos los contratos y las garantías que respalden las obligaciones. Finalmente verificamos que se encuentre registrados en el banco central.
- Verificar la clasificación a corto y largo plazo de la obligación bancaria al 30 de septiembre de 2008.

2.17.6. Otras cuentas por cobrar

- **Procedimientos de Sustantivos:**

Detalle.-

- Solicitar el anexo de las cuentas gestión de cobros legal al 30 de septiembre del 2008 e indagar la naturaleza de la cuenta y antigüedad con la Abogada Rosita Estrella.
- Solicitar el contrato firmado por la venta de los activos de Ecuavinort, realizar un resumen del contrato, verificar la correcta contabilización de la transacción y los pagos dados por el comprado al 30 de septiembre del 2008.
- Verificar los comprobantes por el pago de impuestos, registros de la propiedad y varios.

- Solicitar el mail del a Gerencia indicando los procedimientos a seguir en el convenio de la adquisición del terreno de Flavio Álava, verificar los pagos realizados a los herederos y abogados por la adquisición del terreno.
- Observar la obtención de las garantías bancarias solicitadas al Banco Bolivariano y el pago de las mismas.
- Al 30 de septiembre del 2008 solicitamos el anexo de cuentas por cobrar varias, indagamos la naturaleza de las cuentas y solicitamos la documentación soporte.

2.17.7. Otras cuentas por pagar

- Solicitar los anexos de la cuenta de descuentos en ventas y el anexo detallado por notas de créditos y los conciliamos con los saldos en libros.
- Verificamos la antigüedad de las notas de créditos y la posible aplicación de las mismas
- Solicitar el detalle de la cuenta pasivos por importaciones al 30 de septiembre del 2008.
- Verificar la existencia de las importaciones por las cuales se crearon estos pasivos.
- Indagar sobre las mismas y compruebe la razonabilidad.

2.17.8. Propiedad, planta y equipo

Analíticos.-

- Realizar una prueba global de los gastos de depreciación de activos fijos considerando los respectivos porcentajes de depreciación al 30 de septiembre de 2008.

Detalle.-

- Obtener los movimientos contables de las cuentas que componen el costo y la depreciación acumulada de activos fijos cortado al 30 de septiembre del 2008 y elabore el movimiento de costo y depreciación considerando los saldos iniciales al 01 de enero del 2008, adiciones, transferencias, ventas y/o retiros y coteje los valores resultantes de los saldos según el balance a las fechas indicadas.

- Verificar las adiciones individuales al activo fijo en el período actual que excedan el 10 por ciento del valor neto en libros del saldo de cuenta de activo fijo al final del período mediante la inspección de las facturas y las retenciones de impuestos se hayan realizado correctamente, en el caso de importación que contenga la información soporte de DUI correspondiente y se haya realizado el pago de los derechos arancelarios correspondientes, exista la solicitud y orden de compra respectiva, que la orden de giro esté debidamente autorizada y que la contabilización sea la correcta.

2.17.9. Patrimonio

Detalle.-

- Realizar el estado de evolución del patrimonio de la Compañía al 30 de septiembre de 2008 y realice el alcance del movimiento en la etapa de revisión final al 31 de diciembre del 2008.

- Solicitar Actas de Junta de Accionistas celebradas en el 2008.

- Solicitar Resoluciones de la Superintendencia de Compañías para verificar cambios en el patrimonio.

2.18. Utilización de la Estadística para la auditoría

Tomando en consideración que las ventas son la parte esencial de toda compañía, además de que en este rubro se basa el presupuesto de la compañía, se ha creído conveniente analizarlo. Cabe indicar que la compañía de estudio espera con optimismo un aumento del 10% de las ventas en comparación al año 2007.

A continuación se muestra las ventas mensuales en toneladas métricas del año 2008:

VENTAS MENSUALES EN TONELADAS MÉTRICAS

	2008
Enero	9,615.04
Febrero	8,943.35
Marzo	8,274.73
Abril	7,585.20
Mayo	7,631.86
Junio	6,770.31
Julio	7,539.78
Agosto	8,135.10
Septiembre	7,287.61
	71,782.98
PROMEDIO	7,975.89

Tabla 2-16 Ventas en Toneladas métricas en el año 2008

Considerando que las ventas totales del año 2007 fueron de 95,530.85 TM y en promedio mensual 7,960.90 TM, la compañía estaría considerando la venta esperada para el año 2008 de 105,083.94 TM lo que llevaría a una media mensual de 8,756.99 TM, cifra que según el promedio de ventas de la tabla 2-16; se encuentra un poco lejana de la esperada, pero eso lo comprobaremos con las herramientas estadísticas que se utilizarán en este proyecto.

En la gráfica 2-1 se pueden observar los límites tanto superior como inferior aplicados por la compañía (representados por las dos líneas rojas), los cuales están entre 7,303.26 y 8,648.51 de TM, considerando que cualquier valor que se encuentre dentro de este rango deberá de considerarse como un comportamiento normal; sin embargo, en caso de que en los meses que falta para terminar el año 2008 (octubre, noviembre y diciembre) se presente ventas mayores a 8,648.51 TM será considerado de manera muy satisfactoria para la compañía de nuestro estudio; es decir, que sólo se le dará importancia al límite inferior procurando no tener ventas menores a este indicador.

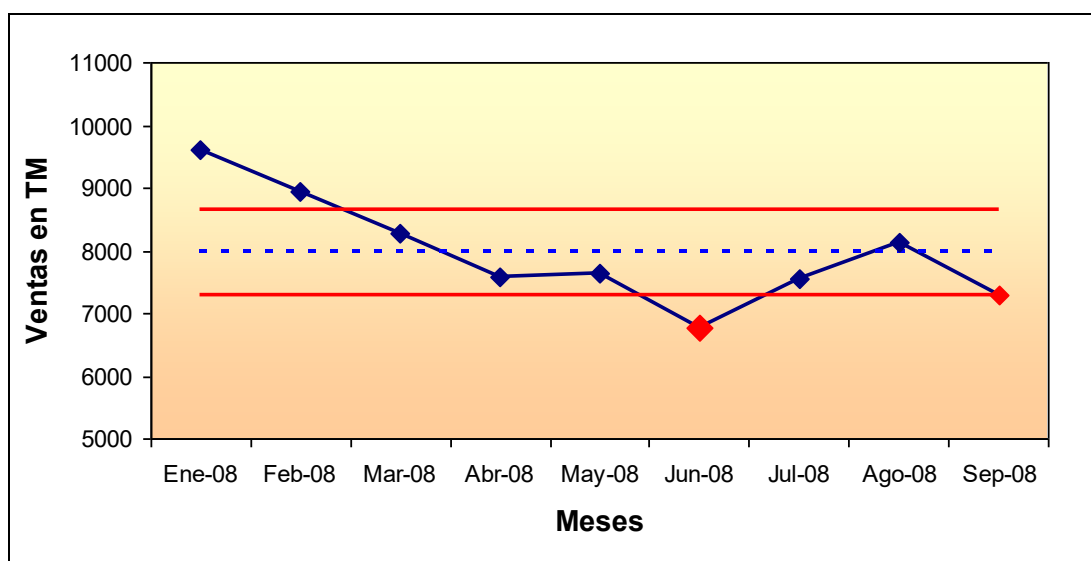


Figura 2-1 Gráfico de ventas en Toneladas métricas en el año 2008

De esta gráfica también se distingue la línea azul entrecortada la cual representa la media de las ventas hasta el mes de septiembre de 2008, mientras que la línea azul oscura, indica la tendencia de las ventas mensuales en toneladas métricas.

Cabe indicar que llama la atención los dos rombos rojos, los cuales representan que las ventas en los meses de junio y julio, estuvieron por debajo del límite de control inferior, lo que significa que fueron ventas menores a las esperadas. Asimismo, se puede observar que los meses de enero y febrero fueron favorables para la compañía en cuanto a las ventas.

A continuación se muestra los resultados del programa estadístico utilizado para el análisis de las ventas promedio mensuales (Minitab):

Descriptive Statistics: Promedio Ventas

Variable	N	N*	Percent	Mean	SE Mean	StDev	Variance
Promedio Ventas	9	0	100	7976	292	875	765723

Variable	Minimum	Maximum	Range
Promedio Ventas	6770	9615	2845

Con los resultados de la estadística descriptiva antes mostrados, se concluye que las ventas promedios mensuales van de 6,770 TM hasta 9,615 TM, esto nos genera un rango de 2845 TM, siendo un valor muy amplio entre las ventas mensuales debido a las condiciones variables de los mercados externos y del tipo de industria.

Así mismo de la utilización de Minitab se obtuvo la información que se muestra a continuación:

One-Sample T: Promedio Ventas

Test of mu = 8757 vs not = 8757

Variable	N	Mean	StDev	SE Mean	95% CI	T	P
C1	9	7975,89	875,06	291,69	(7303,26. 8648,51)	-2,68	0,028

Con esto se concluye que debido a que el valor p es menor a 0,5 se procede a rechazar la hipótesis nula, lo que indica que la media no es igual a 8757, con lo cual queda demostrado el incumplimiento con las ventas esperadas por la compañía.

CAPÍTULO III

**AUDITORÍA DEL RUBRO VENTAS,
CUENTAS POR COBRAR Y
EFECTIVO**

CAPÍTULO III

AUDITORÍA DEL RUBRO VENTAS, CUENTAS POR COBRAR Y EFECTIVO

3.1. Procedimientos Analíticos Sustantivos

3.1.1. Procedimiento Analítico Sustantivo #1

- **Objetivo**

Probar la integridad, existencia y exactitud de las ventas realizadas hasta septiembre del 2008.

- **Procedimiento**

Solicitar la base de datos de las ventas realizadas de enero al 30 de septiembre de 2008 con indicación de fecha, factura, código de cliente, nombre de cliente, código de producto, nombre de producto, cantidad, precio unitario y costo unitario y proceda:

Recalcule las ventas multiplicando precio por unidades vendidas, sumarice y concilie con los saldos según registros contables.

Para validar que los precios considerados en la facturación son los aprobados verifique éstos contra los que constan en la lista de precios vigentes (si hubieren diferencias indague las razones y compruebe contra documentación relevante).

Verifique la secuencia numérica de las facturas generadas en el 2008 por medio de la opción Gap de Idea y con este reporte solicite dicha facturas y observe que se encuentre su copia y original.

Indague sobre cualquier diferencia y compruebe la razonabilidad.

- **Desarrollo**

Procedimos a recalcular las ventas multiplicando los precios por las unidades vendidas por cada una de las sucursales. Verificamos los precios de unos veinte productos y retiramos los siguientes códigos por encontrarse registrado como otros ingresos:

- 80 Corresponde a las ventas misceláneas,
- 81 Ventas de tanques usados y sacos,
- 88 Ventas de desperdicios,
- 89 Análisis de laboratorio,
- 93 Diferencias de precios,
- 96 Maquila,
- 99 Ventas de diesel y transporte,

Sumarizamos por cada una de las sucursales, consolidamos los resultados y conciliamos con el saldo en libros. En la base encontramos la factura #63674 emitida a Fideicomiso Mercantil Gransas Unicol por US\$219,214 de la ciudad de Guayaquil del mes de enero que se encontraba anulada pero que no fue considerada como tal en la base del sistema por la cual acudimos a verificarla físicamente.

Adicionalmente las facturas originales y sus copias para verificar la existencia de las anuladas que se muestran en la base de facturación proporcionada por el departamento de sistema y aquellas que nos salieron del reporte de saltos de secuencias.

El desarrollo de los procedimientos se encuentra en el anexo #2.

- **Conclusión**

Después de aplicar los procedimientos antes descritos, los auditores concluyen que las ventas registradas por la compañía en el 2008 se encuentran integrales, exactas y existen al 30 de septiembre del 2008.

3.1.2 Procedimiento Analítico Sustantivo #2

- **Objetivo**

Probar la integridad, existencia y exactitud de los descuentos en ventas dados por la compañía durante el periodo del 2008.

- **Procedimiento**

Efectuar una prueba global para determinar la razonabilidad de los descuentos en ventas para lo cual proceda de la siguiente forma: Solicite la base de ventas por cliente, código de producto y unidades. Utilizando excel separe las ventas en unidades por cliente y por producto y aplique el valor por unidad global promedio que se reconoce como descuento para cada producto multiplicando el número de unidades por productos por dicho valor, sumalice su cálculo y compárelo con el monto de descuento registrado en libros. El margen de diferencia es el 5% por arriba o abajo del monto probado. Indague sobre cualquier diferencia que exceda dicho margen y compruebe la razonabilidad de la misma.

- **Desarrollo**

El desarrollo de los procedimientos se encuentra en el anexo #3.

- **Conclusión**

La diferencia obtenida en el resultado de nuestra prueba es de US\$739 el cual consideramos que es aceptable para nuestro procedimiento. Luego de aplicar los procedimientos anteriormente descritos concluimos que los descuentos en ventas se encuentran íntegros, exactos y existen al 30 de septiembre del 2008.

3.1.3 Procedimiento Analítico Sustantivo #3

- **Objetivo**

Probar la integridad, existencia y exactitud de las ventas realizadas hasta septiembre del 2008.

- **Procedimientos**

Solicitar el reporte financieros de la compañía del 2007 y 2008. Obtener información externa del desarrollo de la industria en el 2008. Obtener un entendimiento general de la situación actual de la Compañía a través de análisis de las cifras y de sus principales indicadores financieros. Determinar la razonabilidad de las variaciones de las ventas y costos del 2008 en base a las cifras analizadas. Verificar la concentración de las ventas y realizar un análisis de dichos clientes. Documentar la información analizada y concluir sobre el resultado obtenido.

- **Desarrollo**

La compañía mantiene su principal operación en Guayaquil donde se concentra el 91% de las ventas, el 9% restantes en Quito y Pedernales.

Como se puede apreciar las ventas en toneladas métricas registran un incremento de 2,394 TM o 3.5% en promedio; sin embargo, la administración esperaba en este año un aumento más fuerte. La tendencia creciente del último trimestre fue mantenida en los tres primeros meses del 2008 con un total de 26,833 TM; sin embargo, en los meses de abril a junio, este comportamiento declinó habiéndose vendido 21,987 TM, por problemas de abastecimiento de torta de soya con niveles muy bajos para producir el alimento suficiente para atender niveles de demanda similares al trimestre previo, como se podrá observar a continuación en los cuadros de ventas.

	VENTAS EN TONELADAS MÉTRICAS					
	2007		2008		Variación	
Alimento	TM	Partic	TM	Partic	TM	%
Pollo	41,136	59.3%	42,729	59.5%	1,593	3.9%
Cerdos	8,101	11.7%	9,253	12.9%	1,152	14.2%
Camarón	12,630	18.2%	12,216	17.0%	(414)	-3.3%
Ganado	6,528	9.4%	6,714	9.4%	185	2.8%
Otros	992	1.4%	870	1.2%	(122)	-12.3%
	69,388		71,782		2,394	3.5%

Tabla 3-1 Comparativo de ventas en toneladas métricas

VENTAS MENSUALES EN TONELADAS MÉTRICAS

	2007	2008	Variación	%
Enero	6,835.86	9,615.04	2,779.18	41%
Febrero	6,853.06	8,943.35	2,090.29	31%
Marzo	8,582.69	8,274.73	(307.96)	-4%
Abril	7,667.25	7,585.20	(82.05)	-1%
Mayo	7,688.86	7,631.86	(57.00)	-1%
Junio	8,260.85	6,770.31	(1,490.54)	-18%
Julio	7,107.18	7,539.78	432.60	6%
Agosto	8,106.91	8,135.10	28.19	0%
Septiembre	8,284.96	7,287.61	(997.35)	-12%
	69,387.62	71,782.98	2,395.36	3%
Promedio enero a sept	7,709.74	7,975.89		
Octubre	8,691.57			
Noviembre	8,092.28			
Diciembre	9,359.38			
	<u>26,143.23</u>			
Promedio último trimestre	8,714.41	8,944.37		

Tabla 3-2 Comparativo de ventas mensuales en toneladas métricas

En lo que respecta a ventas en dólares, se observa que estas crecen en \$3,064,780 o 12.7% resultado de un incremento en el volumen vendido en el presente período de 3.5% e incremento en los precios promedios registrados a septiembre del año previo y los que se presentan en igual período del 2008 del 8.9%.

VENTAS EN US\$

Alimento:	Septiembre-2007			Septiembre-2008			Variación US\$	%	Increm precio prom.
	US\$	Precio Promedio	%	US\$	Precio Promedio	%			
Pollo	13,560,496	329.65	56.2%	15,396,787	360.34	56.6%	1,836,290	13.5%	9.3%
Cerdos	2,426,415	299.52	10.1%	3,416,440	369.21	12.6%	990,025	40.8%	23.3%
Camarón	6,016,723	476.38	24.9%	6,050,272	495.27	22.2%	33,549	0.6%	4.0%
Ganado	1,505,258	230.58	6.2%	1,770,445	263.70	6.5%	265,187	17.6%	14.4%
Otros	618,608	623.50	2.6%	558,343	641.77	2.1%	(60,265)	-9.7%	2.9%
	24,127,500	347.72	100.0%	27,192,286	378.82	100.0%	3,064,786	12.7%	8.9%

Tabla 3-3 Comparativo de ventas en dólares

Las ventas siguen mostrando concentración en el alimento balanceado para aves con 56.6% de las ventas a septiembre del 2008; en ésta línea el volumen creció en 1,593 TM o 3.9% y en precio varió en 9.3%.

Así mismo, el alimento para camarones sufrió una caída en su participación, 22.2% resultado del menor volumen vendido – 414 TM o 3.3%, el incremento en precios del 4% no permitió que se presenten reducción en las ventas en este rubro. El alimento para cerdos es el que mejor comportamiento presenta aumentado su participación a 12.6% y con un desempeño mucho mejor que las otras líneas, puesto que el incremento en volumen es del 14.2% o 1,152 TM adicionales y el precio 23.3% mayor. Cabe indicar que el 86.5% de las ventas en esta línea se las hace a una compañía relacionada.

El alimento para ganado en precios se incrementó en 14.4%, mientras en volumen el 2.8% lo que permitió un crecimiento en dólares de \$265,187 o 17.6%; y en la línea de otros que recoge ventas de alimento para mascotas presenta caída en volumen del 12.3% o 122 TM con incremento en precio del 2.9% que no permitieron crecimiento en este rubro, sino una reducción de \$60,265 o 9.7%.

- **Conclusión**

Luego de los procedimientos aplicado observamos que las ventas de la compañía tienen un desarrollo normal acorde al negocio y a al desarrollo de la industria en el Ecuador por lo cual podemos concluir que las ventas se encuentran integras, exactas y existen al 30 de septiembre del 2008.

3.2 Pruebas de Detalle

3.2.1. Prueba de Detalle #1

- **Objetivo**

Probar la existencia y exactitud del saldo de las cuentas por cobrar al 30 de septiembre del 2008.

- **Procedimiento**

Enviar confirmaciones positivas a los clientes que registren saldos mayores al 10% del total de las cuentas por cobrar comerciales con corte al 30 de septiembre de 2008.

Para la población restante aplique muestreo no estadístico considerando las evaluaciones de riesgo resultante de sus pruebas de control y evaluación de riesgo inherente y envíe confirmaciones abiertas con corte al 30 de septiembre de 2008.

Para las confirmaciones que presenten diferencias entregue al cliente para que proceda con la respectiva conciliación, revise dicha conciliación contra la documentación pertinente.

Para las confirmaciones que no se reciban realice los pasos alternos verificando el pago posterior para aquellos saldos que a la fecha de su revisión hayan sido cancelados y la documentación de respaldos relevante (factura, guía de remisión aceptada por el cliente) para facturas pendientes de pago a la fecha de su revisión.

- **Desarrollo**

De las confirmaciones de clientes enviadas del saldo al 30 de septiembre del 2008 que no recibimos contestación asciende a US\$3,275,767.23 por lo cual para obtener la evidencia de auditoria necesaria se procedió a efectuar pasos alternos, excepto para el saldo de los siguientes clientes: Andrade Rivera Julia, Arteaga Hidalgo Galo, Azua Fernández Adriana, Gruvimor S.A. y Reyes Armijos Nelly (asciende a US\$372,387) debido a que mantienen saldos antiguos y en el análisis de la provisión de cuentas malas las consideramos incobrables. Ver anexo 4 y anexo 4.1.

- **Conclusión**

Luego de aplicar los procedimientos antes descritos, los auditores concluyen que las cuentas por cobrar con clientes registrados por la Compañía al 30 de septiembre del 2008 son íntegros, exactos y existen.

3.2.2. Prueba de Detalle #2

- **Objetivo**

Probar la exactitud del saldo de cartera la 30 de septiembre del 2008.

- **Procedimiento**

Conciliar los saldos de cartera al 30 de septiembre de 2008 con los saldos en libros.

- **Desarrollo**

El desarrollo de los procedimientos se encuentra en el anexo #5 y anexo 5.1.

- **Conclusión**

Luego de verificar la conciliación de la cartera al 30 de septiembre del 2008 podemos concluir que el saldo se encuentra exacto.

3.2.3. Prueba de Detalle #3

- **Objetivo**

El objetivo del presente memo es documentar nuestra verificación de la fecha de corte de las ventas al final del período con corte al 30 de septiembre del 2008, determinando la integridad, existencia y exactitud de los saldos.

- **Procedimiento**

Solicitar la base de ventas del 2008 de la compañía al departamento de sistemas.

Inspeccionar las últimas cinco facturas registradas en el año según la base y corroborar que corresponda al periodo revisado y que no exista corte de secuencia.

Solicitar las cinco primeras facturas del año 2008, verificar la secuencia e inspeccionar que se encuentre registrada en el periodo.

- **Desarrollo**

Realizamos los procedimientos descritos para obtener evidencia suficiente y adecuada de auditoría sobre la integridad, la existencia y ocurrencia y la exactitud de las ventas y las cuentas comerciales por cobrar correspondientes.

El desarrollo de los procedimientos se encuentra en el anexo #6.

- **Conclusión**

Luego de aplicar los procedimientos antes descritos, los auditores concluyen que las facturas registradas hasta el mes de septiembre del 2008 corresponden a dicho periodo por lo cual las ventas y cuentas por cobrar se encuentran integras, exactas y existen.

3.2.4. Prueba de Detalle #4

- **Objetivo**

Probar la exactitud de la cuenta de provisión de cuentas incobrable al 30 de septiembre del 2008.

- **Procedimiento**

Realizar el movimiento de la cuenta de provisión de cuentas incobrables, verificar su razonabilidad y ligarlas con las cuentas respectivas.

- **Desarrollo**

Saldo al 31 de diciembre del 2007:	561,134.96
Provisión con cargo a resultados	-
Bajas de cartera mayor a 5 años	-
Saldo al 30 de septiembre del 2008:	<u>61,134.96</u>

- **Conclusión**

Observamos que la provisión de cuentas incobrables no ha presentado variación alguna porque la Contraloría de la Compañía no ha realizado la actualización.

3.2.5. Prueba de Detalle #5

- **Objetivo**

El objetivo del presente memo es documentar nuestra revisión de la valuación de la provisión de las cuentas incobrables con corte al 30 de septiembre del 2008 de Molinos Guayaquil S.A., determinando la integridad, existencia y exactitud de los saldos.

- **Procedimiento**

Con corte al 30 de septiembre de 2008 solicite la cartera clasificada por antigüedad (resumida por cliente con su saldo en agregado y detallada por factura), sumarice y concilie con libros.

Solicitar a sistema el detalle de las facturas de las cuentas por cobrar al 30 de septiembre de 2008.

Recalcular la antigüedad de la misma y conciliarla con la otorgada por el cliente.

En caso de existir diferencia indagar con el departamento de sistema.

Segregue los clientes con saldos mayores a \$40,000, verifique mediante comparación con el saldo a noviembre la recuperabilidad de las cuentas pendientes, verifique la existencias de garantías reales e inspeccione la documentación relevante. Establezca una provisión considerando la antigüedad.

Analice para los clientes con saldos vencidos mayor a \$1,000 la recuperación y antigüedad de los saldos comparando con los saldos a 30 de septiembre de 2008. Establezca una provisión considerando la antigüedad.

Solicite al cliente la provisión calculada por ellos y converse las discrepancias. Determine ajuste si fuere aplicable.

- **Desarrollo**

En base a la información analizada establecí una provisión considerando la antigüedad y determine que la compañía tiene una deficiencia de provisión.

El desarrollo de los procedimientos en una hoja de Excel se encuentra en el anexo #7.

- **Conclusión**

Luego de aplicar los procedimientos antes descritos, los auditores concluyen que la provisión de cuentas incobrables tiene un déficit de US\$125,215 al 30 de septiembre del 2008.

CAPÍTULO IV

**CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES**

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Hemos auditado los estados financieros de la compañía al 30 de septiembre del 2008 con la finalidad de determinar sobre la presentación razonable del rubro de ventas, cuentas por cobrar y efectivo.

Efectuamos nuestros procedimientos de auditoría de acuerdo con normas ecuatorianas de auditoría y con el propósito de formarnos una opinión sobre dichos rubros analizados.

Luego de aplicar nuestros procedimientos podemos concluir que el saldo de inventario, cuentas por cobrar y efectivo se encuentran razonables al 30 de septiembre del 2008 excepto por el déficit de provisión por US\$125,215.

4.2. Recomendaciones

4.2.1. Asignación de créditos a los cliente

- **Observación**

El cliente que desea obtener un cupo de crédito con la compañía es analizado por el comité (Gerente General, Gerente de Ventas y la Jefa de Crédito) los cuales crean una carpeta con la información del cliente. En nuestra revisión observamos que para un cliente no se había aperturado la correspondiente carpeta consecuentemente la información básica que se requiere no se había obtenido.

- **Recomendación**

Consideramos que se debe de cumplir con la política de crédito implantada por la compañía con la finalidad de disminuir el riesgo de recuperabilidad de la cuenta.

4.2.2. Información de los clientes

- **Observaciones**

Con el propósito de realizar nuestros procedimientos de confirmación solicitamos la base de clientes con sus direcciones, observamos que la información registrada es incompleta, incorrecta o no ha sido actualizada.

- **Recomendación**

Recomendamos se instruya al personal responsable que actualice de forma oportuna la base de los clientes de la compañía con la finalidad de poder realizar las cobranzas respectivas y evitar pérdida de las cuentas.

4.2.3. Documentación soporte de las ventas

- **Observaciones**

Por la venta de mercadería se emite: la factura, guía de remisión y ticket de pesaje, solicitamos las copia de las guías de remisión de ciertas facturas para verificar la integridad y existencia de las mismas las cuales no han sido proporcionadas debido a que han sido eliminadas.

- **Recomendación**

Recomendamos que las guías de remisión sean archivadas con la finalidad que se mantenga la documentación que respalde la existencia e integridad de las transacciones de la compañía.

4.2.4. Provisión para descuentos en ventas

- **Observaciones**

La Compañía ofrece descuentos en ventas a los clientes por volúmenes de compras emitiendo notas de créditos que son aplicadas a compras posteriores, hemos observado que el saldo incluye provisiones con antigüedad mayor a un año correspondiente inclusive a ex-cliente de la Compañía.

- **Recomendaciones**

Recomendamos se instruya al personal responsable revisar la razonabilidad de tales provisiones a fin de que se realicen las regularizaciones correspondientes.

4.2.5. Control de cheques posfechados

- **Observaciones**

En realización de nuestros procedimientos de auditoria dirigidos a verificar la existencia de los cheques recibidos de clientes para su posterior cobro, los que se incluyen en el anexo de detalle de las cuentas por cobrar clientes, no pudimos verificar la existencia de cheques por un monto en agregado de US\$162,381 (aunque corresponden a cheques antiguos totalmente provisionados) debido a que la persona responsable de la custodia de los mismos no los tenía. Adicionalmente observamos que ciertos cheques no estaban en poder del custodio designado sino de otro funcionario y que no son ingresados al sistema de forma oportuna.

- **Recomendaciones**

Instruir se realice una verificación periódica por parte de un funcionario independiente del área que tiene la custodia de los cheques, para determinar la existencia de los mismos, los ajustes necesarios si hubiere y se efectúen las correcciones a las deficiencias de control observadas a fin de salvaguardar los activos de la compañía.

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

- [1] Auditoría Financiera; Merchán Roberto Ing., material didáctico, 2008, Guayaquil-Ecuador.
- [2] Auditoría un Enfoque Integral; Alvin A. Arens/James K. Loebbecke, sexta edición, 1996, Prentice Hispanoamérica, México.
- [3] Centro de Información Bibliotecario ESPOL, “Marco Teórico de Auditoría”, consultado de una tesis de grado, <http://www.cib.espol.edu.ec>, Guayaquil-Ecuador.
- [4] Información Financiera de la Compañía (2007 – 2008); “Estados Financieros 2007-2008”, Guayaquil-Ecuador.
- [5] Probabilidad y Estadística; Troila Mario, novena edición, 2004, Pearson Educación, México.
- [6] Servicio de Rentas Internas (2008); “Consultas”, <http://www.sri.gov.ec>, Guayaquil- Ecuador.
- [7] Técnicas y Procedimientos de Auditoría (2008); <http://www.cgr.gov.bo/portalCGR/uploads/tecproaud.pdf>, Bolivia.