



**ESPOL**  
Escuela Superior Politécnica del Litoral

**DIPLOMADO EN  
CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS  
CON APLICACIÓN A LA INFORMÁTICA**



**PROYECTO DE GRADUACION:**

**Evaluación de riesgos en los principales  
Procesos Operativos y elaboración de  
Programa de Auditoria Interna de  
IMPORTADORA BOHÓRQUEZ C. LTDA.**

**AUTORES:  
ING.COM. MARJORIE LOOR  
CPA. LADY SOLIS  
CPA. MARILÚ YAGUAL**

**AÑO 2010**



## DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mis padres por el apoyo que me han brindado en cada etapa de mi vida para llevar a cabo cada una de mis metas y al ser que me permite que esto sea posible con su bendiciones, Dios.

**Lady Solis Tagle**

Me gustaría dedicar este proyecto a toda mi familia, especialmente a mis padres por apoyarme siempre en mis estudios y aconsejarme de la importancia que esto requiere en la vida.

**Marjorie Loor Cevallos**

A mi esposo por su ejemplo de profesionalismo que nunca he olvidado y ser mi guía en el camino del éxito y a mi hija Melanie quien es mi motor del día a día.

**Marilú Yagual Navarro**



## AGRADECIMIENTO

A mi familia y a mis amigas Marjorie y Marilú por el esfuerzo y dedicación que han compartido en este proyecto, y por ser un excelente equipo de trabajo con el que se cumple una meta más en nuestra vida, la culminación del Diplomado.

**Lady Solis Tagle**

Agradezco de todo corazón a mis amigos y compañeros de clase por haber trabajado arduamente juntos en la elaboración de este trabajo y de tantos trabajos que realizamos en el trayecto de este diplomado.

**Marjorie Loor Cevallos**

A mis queridos padres y hermanos que gracias a su apoyo han hecho posible que culmine este diplomado, a mis amigas pues han sido un excelente equipo de estudio para que este proyecto se formalice con éxito.

**Marilú Yagual Navarro**

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo Final del Diplomado en Contaduría Pública y Finanzas, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral”

## INDICE GENERAL:

<b>I. Introducción</b> .....	<b>7</b>
Conocimiento del negocio .....	8
Misión y Visión.....	9
Estructura Organizacional.....	10
Cadena de Valor.....	11
<b>II. Enfoque</b> .....	<b>12</b>
Metodología Evaluación Riesgo .....	12
Riesgo Operativo .....	14
<b>III. Evaluación de Riesgos</b> .....	<b>16</b>
Mapeo de Procesos .....	18
Matriz de Evaluación de Riesgos .....	20
Fichas de Procesos .....	22
Flujos de Procesos .....	26
Matriz de Riesgos Operativos .....	33
<b>IV. Auditoria Interna</b> .....	<b>36</b>
Programa Auditoria Interna .....	36
Informe Auditoria Interna .....	42
<b>V. Informe de Auditoria Externa</b> .....	<b>48</b>
Estados Financieros Auditados 2009 .....	48
<b>VI. Análisis Financiero</b> .....	<b>69</b>
Análisis Vertical y Horizontal .....	69
Indicadores Financiero .....	74
<b>VII. Conclusión</b> .....	<b>83</b>
<b>VIII. Recomendación</b> .....	<b>83</b>
<b>IX. Bibliografía</b> .....	<b>84</b>

## **INDICE CUADROS:**

<b>1.Estructura Organizacional .....</b>	<b>10</b>
<b>2.Cadena de Valor .....</b>	<b>11</b>
<b>3.Mapeo de procesos de abastecimiento y comercialización .....</b>	<b>18</b>
<b>4.Mapeo de procesos de apoyo .....</b>	<b>19</b>
<b>5.Matriz de evaluación de procesos .....</b>	<b>20</b>
<b>6.Resumen matriz de riesgo .....</b>	<b>21</b>
<b>7.Fichas de procesos.....</b>	<b>22</b>
Planificar ventas .....	22
Administrar descuentos y aprobar condiciones comerciales .....	23
Realizar pedido y administrar puntos de ventas.....	24
Administrar reclamos y evaluar gestión de vendedores.....	25
<b>8.Matriz de Riesgo Operacional .....</b>	<b>33</b>

## I. INTRODUCCIÓN

Importadora Bohórquez C. Ltda. es una compañía domiciliada en Ecuador, se dedica a la importación y distribución de artículos de uso médico y de productos infantiles.



Tiene 30 años sirviendo a la comunidad, con su principal producto Biberones Carlitos.

Cuenta con productos para la división Hospitalaria, Infantil y Laboratorio Clínico:

### **División Hospitalaria**



### **División Infantil**

### **División Laboratorio Clínico**



## CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO

La compañía es una Cia. Limitada que fue constituida el 17 de Julio de 1981, en la ciudad de Guayaquil.

Su actividad principal es la comercialización al por mayor y menor de insumos médicos, productos infantiles y clínicos a nivel nacional a través de sus establecimientos ubicados en las ciudades de Quito y Guayaquil.

## INSUMOS MEDICOS

Equipos Intravenosos

Ítems Descartables (Jeringas, equipos de venoclisis, mascarillas)

Guantes de Cirujano & Guantes de

Examinación

Sondas

Catéter

Respiratorios

Productos Curativos

Productos Higiénicos y de Salud

Suturas

Sueros

Equipo de Diagnóstico

Cuidado en la Casa (Nebulizadores, humidificadora, bolsas de hielo)



## PRODUCTOS INFANTILES

Biberones

Tetinas

Artículos de Bebe

Pañaleras





Artículos de Salud Infantil

Juguetes

Ropas

Regalos

## LABORATORIO CLINICO

---

Tubo al vacío

Accesorios de laboratorios

Equipos de laboratorios

Envases de laboratorios

Reactivos

Disco Sensibilidad

Grupos Sanguíneos



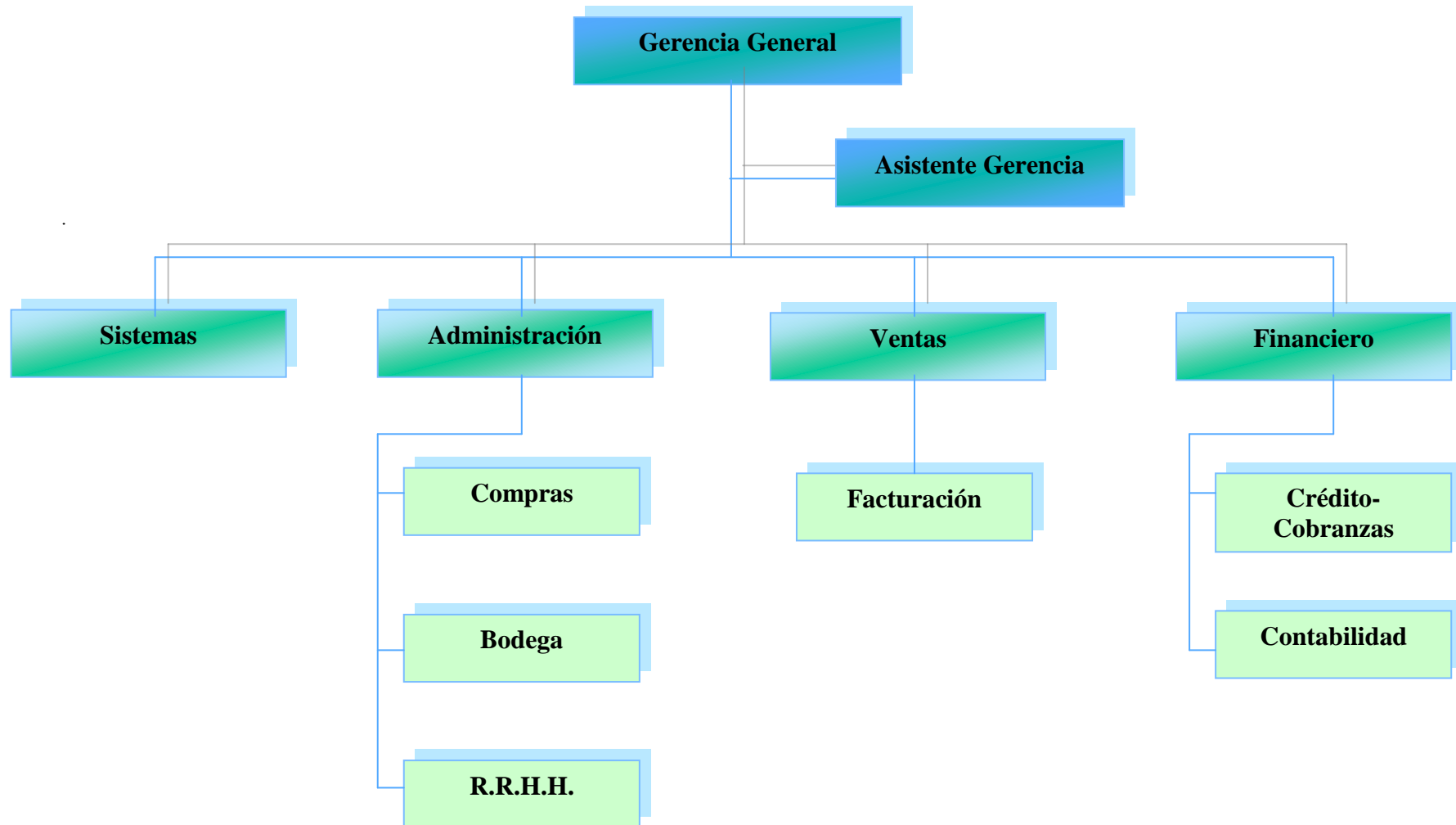
## MISIÓN

Es satisfacer la demanda de la comunidad hospitalaria y de la población infantil del Ecuador, siendo la única con planta propia para la fabricación de Biberones en el país, con alcance nacional e internacional. Orientada hacia la salud de los niños y de las personas.

## VISIÓN

La visión está dirigida a mantener el liderazgo de los productos hospitalarios e infantiles, ofreciendo cada vez más, productos de mejor calidad pero de bajo costo, gracias a la búsqueda constante de productos innovadores en el mercado internacional, y al continuo perfeccionamiento de nuestros procesos de manufactura, que van a permitir, por un lado a nuestros socios comerciales contar con productos de vanguardia y por otro lado, atender a las economías familiares, mas populares, procurando que la relación costo-beneficio impacte en el más alto grado, a nuestra población de menores ingresos.

## ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

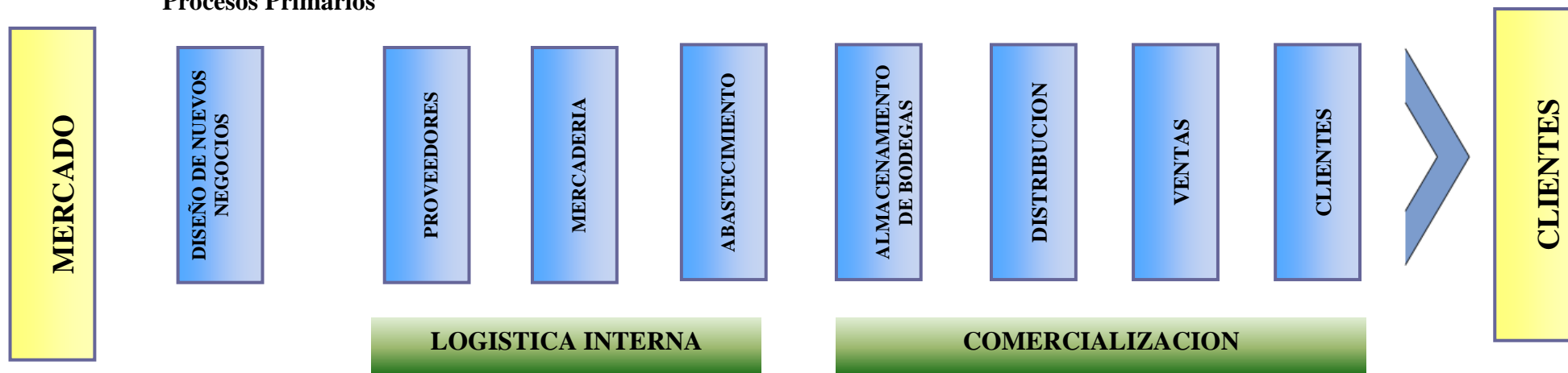


## CADENA DE VALOR

### Gestión Dirección



### Procesos Primarios



### Procesos de Apoyo



## II. ENFOQUE

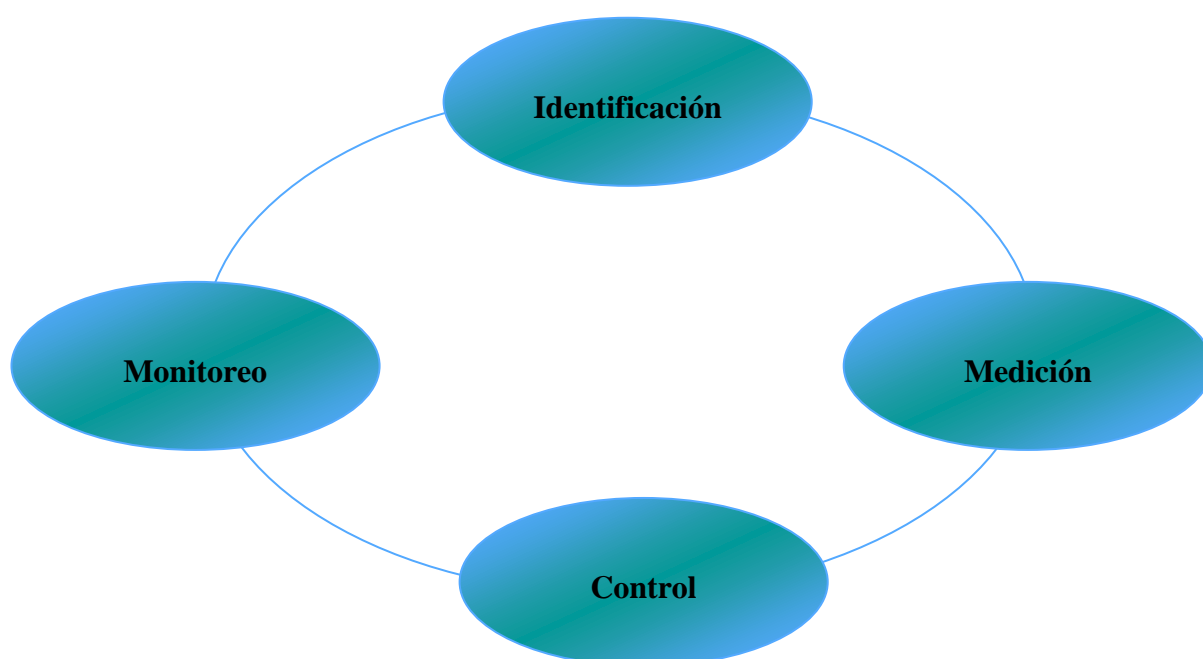
El enfoque de este material presenta acerca de la evaluación de riesgos del proceso del área de ventas de Importadora Bohórquez Cia. Ltda., cuyo objetivo primordial ha sido identificar sus principales controles y debilidades en sus procesos operativos.

Para lograr esta evaluación se desarrolló un flujo de procesos del área de ventas, mediante el cual se creó una matriz de riesgos que nos permite valorar el impacto y la probabilidad de ocurrencia de sus principales riesgos y los controles que la compañía ha establecido para disminuirlos y mejorar el entorno de la organización.

Basado en los resultados de la evaluación de riesgos se realizó una auditoría interna para lo cual se desarrolló un programa de auditoría que consiste en establecer los procedimientos y tareas a realizar. Una vez concluido dicho programa se emitió el Informe de Auditoría Interna en el que se establecen las observaciones encontradas y sus respectivas recomendaciones.

Adicionalmente se presenta una auditoría externa de los Estados Financieros con su respectivo informe e indicadores financieros.

### Metodología de Evaluación de Riesgo



El método de evaluación de riesgo operativo consta de las siguientes etapas: Identificación de Riesgos, estimación de probabilidad de ocurrencia y magnitud esperada de las consecuencias, acciones correctivas y monitoreo. Estas etapas son de vital importancia para desarrollar con éxito la metodología de la evaluación del riesgo e implementar parámetros al respecto en la organización.

A continuación se presenta una breve explicación de las etapas:

**Identificación del riesgo:** Esta etapa tiene como objetivo identificar cada uno de los riesgos de los procesos definidos en la cadena de valor de la entidad, así como las fuentes genéricas de riesgo y sus áreas de impacto, utilizando un proceso de metodológico sistemático y estructurado con el fin de identificar la totalidad de los riesgos que sean relevantes para la entidad y construir la matriz de riesgo operativo.

**Estimación de la probabilidad de ocurrencia y magnitud esperada de las consecuencias:** Tiene como objetivo definir y desarrollar las metodologías cualitativas para valorar el impacto y la probabilidad de ocurrencia de los riesgos operativos identificados y definir el mapa de riesgo operativo de la entidad, de acuerdo al siguiente criterio.

Probabilidad alta: El riesgo ocurrirá siempre o casi siempre

Probabilidad media: El riesgo ocurrirá en algunas ocasiones

Probabilidad baja: El riesgo ocurrirá de vez en cuando

**Acciones Correctivas:** En esta etapa se establecen medidas para controlar el riesgo inherente a que está expuesta la entidad. Se define una metodología para medir la efectividad de los controles actuales y futuros, así también el mapa de riesgo operativo residual.

**Monitoreo:** Se establecen indicadores y procedimientos para hacer seguimiento al riesgo operativo; con el fin de mantener la probabilidad de ocurrencia y/o el impacto de riesgo dentro de los niveles aceptables para la entidad.

## **RIESGO OPERATIVO**

El riesgo operativo es la posibilidad de incurrir en pérdidas por deficiencias, fallas o inadecuaciones, en el recurso humano, los procesos, la tecnología, la infraestructura o por la ocurrencia de acontecimientos externos.

### **Clasificación de los eventos de riesgo operativo:**

#### **Fraude Interno**

Actos que de forma intencionada buscan defraudar o apropiarse indebidamente de activos de la entidad o incumplir normas o leyes, en los que está implicado, al menos, un empleado o administrador de la entidad.

#### **Fraude Externo**

Actos realizados por una persona externa a la entidad, que buscan defraudar, apropiarse indebidamente de activos de la misma o incumplir normas o leyes.

#### **Relaciones laborales**

Actos que son incompatibles con la legislación laboral, con los acuerdos internos de trabajo y, en general, la legislación vigente sobre la materia.

#### **Clientes**

Fallas negligentes o involuntarias de las obligaciones frente a los clientes y que impiden satisfacer una obligación profesional frente a éstos.

### **Daños a activos físicos**

Pérdidas derivadas de daños o perjuicios a activos físicos de la entidad.

### **Fallas tecnológicas**

Pérdidas derivadas de incidentes por fallas tecnológicas.

### **Ejecución y administración de procesos**

Pérdidas derivadas de errores en la ejecución y administración de los procesos.

### **Factores de riesgo:**

Son las fuentes generadoras de eventos en las que se originan las pérdidas por riesgo operativo.

Son factores de riesgo el recurso humano, el sistema tecnológico, ambiente de control, impacto de clientes y materialidad.

### **Recurso Humano**

Riesgo asociado con la falta de competencias o experiencias requeridas para la ejecución de las actividades, así como el compromiso del control de la Gerencia

### **Sistemas**

Riesgo asociado con el procesamiento no confiable de los datos, resultados inexactos y/ o inoportunos y controles que no garantizan la seguridad de los datos

### **Ambiente de Control**

Riesgo asociado con la debilidad de los controles internos en el proceso indicado por la falta de documentación, segregación de funciones, supervisión y autorización.

### **Impacto de clientes**

Riesgo asociado con el incumplimiento de las expectativas del cliente, usuarios y canales de distribución e incapacidad de comunicación con estos.

## **Materialidad**

Riesgo asociado con el impacto en Estados Financieros derivado de la pérdida, daño o acceso no autorizado a los activos de la Compañía.

### **III. RESULTADOS EVALUACIÓN DE RIESGOS**

La evaluación de riesgos es un paso muy importante en un proceso de gestión de riesgos, con la finalidad de identificarlos y evaluarlos se realizó:

- **Mapeo de los procesos de abastecimiento y distribución:**

Corresponde a los procesos esenciales destinados a llevar a cabo las actividades operacionales del negocio. Se realizó los procesos del área de Ventas, Inventarios y Distribución, Ventas, Crédito y Cobranzas

- **Mapeo de los procesos de apoyo:**

Corresponde a los procesos que apoyan a los procesos estratégicos y operacionales y se encargan de coordinar y controlar la eficacia del desempeño administrativo y la optimización de recursos. En estos procesos se encuentran el área de Recursos Humanos, Financiero, Administración y Sistemas.

- **Matriz de Evaluación de Procesos:**

Se evaluaron los procesos de abastecimientos y distribución, en razón de los niveles de los factores de riesgo determinados con mayor impacto en IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.: Sistemas, Recursos Humanos, Ambiente de Control, Impacto Clientes y Materialidad.

- **Matriz Resumen del resultado de la evaluación de Procesos:**

Se presenta la calificación de riesgo, identificando los procesos de mayor riesgo determinados en la matriz de evaluación de procesos.



- **Fichas y Flujos del Proceso seleccionado:**

Se seleccionó el proceso del área de presenta mayor calificación para su respectiva evaluación de riesgos, para lo cual se realizó fichas y flujos del proceso seleccionado.

- **Matriz de Riesgos Operativos:**

En esta matriz de Riesgos Operativos se identificó los riesgos inherentes del proceso seleccionado, así como los controles determinados con su respectiva evaluación

## MAPEO DE LOS PROCESOS DE ABASTECIMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN

**EMPRESA:** IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.  
**ACTIVIDAD:** IMPORTACION Y COMERCIALIZACION DE INSUMOS MEDICOS

COMPRAS	INVENTARIO Y DISTRIBUCION	VENTAS	CREDITO Y COBRANZAS
Planificar compras	Receptar y Almacenar Mercaderia en bodega principal	Planificar Ventas	Analizar clientes
Negociar con proveedores	Abastecer bodegas de punto de ventas	Administrar promociones, descuentos, bonificaciones	Aperturar clientes
Solicitar Pedido a proveedores	Monitorear del inventario	Realizar aprobación de comercialización	Custodiar documentos
Gestionar compras	Registrar movimientos de inventario	Receptar pedidos y facturar	Receptar cobranzas de vendedores
	Administrar y realizar despachos	Administrar puntos de venta	Gestionar y controlar las cobranzas
	Administrar transportistas	Administrar reclamos y devoluciones	
	Controlar y monitorear entrega de pedidos	Evaluar gestión de vendedores	

## MAPEO DE LOS PROCESOS DE APOYO

**EMPRESA:**

IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.

**ACTIVIDAD:**

IMPORTACION Y COMERCIALIZACION DE INSUMOS MEDICOS

RECURSOS HUMANOS	FINANCIERO Y CONTABILIDAD	ADMINISTRACION	SISTEMAS
Seleccionar personal	Elaborar Presupuestos	Monitorear las seguridades de la entidad	Realizar contratación de proveedores
Evaluar personal	Realizar análisis de control de gestión de procesos	Administrar los recursos de la entidad	Realizar mantenimiento del sistema y monitorear seguridades
Administrar eventos, beneficios empleados	Análizar y monitorear recursos financieros	Realizar contrataciones de servicios de adecuación y mantenimientos	Atender requerimiento de usuarios
Realizar rol de pagos	Elaborar Estados Financieros		
Registrar transacciones de rol de pago	Realizar control interno de procesos operativos		
	Realizar trabajos de cumplimientos tributarios y societarios		

### MATRIZ DE EVALUACION DE PROCESOS

EMPRESA: IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.

AREAS	SUBPROCESOS	FACTORES DE RIESGOS										Total
		Sistemas		Recursos Humanos		Ambiente de control		Impactos de clientes		Materialidad		
		15	15	20	20	40	40	10	10			
		Ocurrencias	Impacto	Ocurrencias	Impacto	Ocurrencias	Impacto	Ocurrencias	Impacto	Ocurrencias	Impacto	
COMPRAS	Negociar con proveedores	1	1	2	3	1	2	1	2	1	1	305
COMPRAS	Planificar compras	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	275
COMPRAS	Gestionar compras	1	2	1	2	1	1	1	1	2	3	260
COMPRAS	Solicitar Pedido a proveedores	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	240
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Administrar y realizar despachos	1	2	1	2	2	2	2	2	1	2	360
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Registrar movimientos de inventario	2	3	1	1	2	2	1	1	2	2	305
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Controlar y monitorear entrega de pedidos	1	1	2	2	1	2	1	2	1	1	290
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Abastecer bodegas de punto de ventas	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	280
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Monitorear del inventario	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	270
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Administrar transportistas	1	1	1	2	1	2	1	2	1	2	285
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Receptar y Almacenar Mercaderia en bodega principal	2	2	1	1	2	3	1	1	1	1	290
VENTAS	Administrar promociones, descuentos, bonificaciones	1	2	2	3	2	3	3	3	3	3	520
VENTAS	Realizar pedidos y facturar	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	480
VENTAS	Evaluar gestión de vendedores	1	2	3	3	2	2	3	3	2	2	495
VENTAS	Realizar aprobación de comercialización	2	2	3	3	2	2	2	3	1	2	460
VENTAS	Planificar Ventas	1	2	2	3	1	2	2	3	1	2	410
VENTAS	Administrar reclamos y devoluciones	2	2	3	3	2	2	1	2	2	2	390
VENTAS	Administrar puntos de venta	1	1	3	3	2	2	1	1	1	1	300
CREDITO Y COBRANZAS	Gestionar y controlar las cobranzas	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	430
CREDITO Y COBRANZAS	Receptar cobranzas de vendedores	1	2	2	2	2	3	2	2	2	3	415
CREDITO Y COBRANZAS	Analizar clientes	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	310
CREDITO Y COBRANZAS	Aperturar clientes	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	215
CREDITO Y COBRANZAS	Custodiar documentos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	200
		30	38	40	47	36	45	34	44	32	40	

Nivel Bajo =1  
 Nivel Medio =2  
 Nivel Alto =3

### MATRIZ RESUMEN DEL RESULTADO DE LA EVALUACIÓN DE PROCESOS:

Una vez evaluados los riesgos de acuerdo con su probabilidad e impactos se construyó la matriz de riesgos, con el objetivo de detectar los riesgos que pudieran encontrarse en la zona roja, como se muestra en la siguiente matriz:

<b>RESUMEN MATRIZ DE RIESGOS</b>			
<b>EMPRESA:</b>		IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.	
<b>ACTIVIDAD:</b>		IMPORTACION Y COMERCIALIZACION DE INSUMOS MEDICOS	
AREAS	SUBPROCESOS	RIESGO TOTAL	RIESGO
VENTAS	Administrar promociones, descuentos, bonificaciones	520	RIESGO ALTO
VENTAS	Realizar pedidos y facturar	480	RIESGO ALTO
VENTAS	Evaluar gestión de vendedores	495	RIESGO ALTO
VENTAS	Realizar aprobación de comercialización	460	RIESGO ALTO
CREDITO Y COBRANZAS	Gestionar y controlar las cobranzas	430	RIESGO ALTO
CREDITO Y COBRANZAS	Receptar cobranzas de vendedores	415	RIESGO ALTO
VENTAS	Planificar Ventas	410	RIESGO ALTO
VENTAS	Administrar reclamos y devoluciones	390	RIESGO MEDIO
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Administrar y realizar despachos	360	RIESGO MEDIO
CREDITO Y COBRANZAS	Analizar clientes	310	RIESGO MEDIO
COMPRAS	Negociar con proveedores	305	RIESGO MEDIO
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Registrar movimientos de inventario	305	RIESGO MEDIO
VENTAS	Administrar puntos de venta	300	RIESGO MEDIO
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Controlar y monitorear entrega de pedidos	290	RIESGO MEDIO
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Abastecer bodegas de punto de ventas	280	RIESGO MEDIO
COMPRAS	Planificar compras	275	RIESGO MEDIO
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Monitorear del inventario	270	RIESGO MEDIO
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Administrar transportistas	285	RIESGO MEDIO
COMPRAS	Gestionar compras	260	RIESGO MEDIO
INVENTARIO Y DISTRIBUCION	Receptar y Almacenar Mercadería en bodega principal	290	RIESGO MEDIO
COMPRAS	Solicitar Pedido a proveedores	240	RIESGO MEDIO
CREDITO Y COBRANZAS	Aperturar clientes	215	RIESGO MEDIO
CREDITO Y COBRANZAS	Custodiar documentos	200	RIESGO BAJO

## FICHAS DE PROCESOS

Las fichas tienen como objetivo describir cada uno de los subprocesos relacionados al área de venta, identificando las actividades a realizar, así como el personal que interviene y los responsables.

De esta manera se conoce en resumen los procesos de IMPORTADORA BOHORQUEZ C.LTDA. y se identifica con mayor agilidad los riesgos de cada uno de los procesos.

<b>Subproceso:</b>	<b>Planificar Ventas</b>
<b>Objetivo:</b>	Establecer estrategias de ventas para que se realicen de manera creciente, adecuada y confiable con el propósito de ganar participación en el mercado
<b>Características:</b>	
<b>Participantes:</b> Gerente General Gerente de Ventas	<b>Actividades:</b> - Análisis de mercado, condiciones locales del negocio, tendencias, entorno económico - Fijación de los objetivos - Desarrollo de Estrategias - Proyección de ventas
<b>Responsables:</b> Gerente General Gerente de Ventas	
<b>Indicadores Gestión:</b> Logros de la función ventas en relación con lo planeado	<b>Resultados:</b> Presupuestos de ventas
<b>Marco Normativos:</b> N/A	<b>Soporte Informático:</b> SCA (Módulo de Ventas ) Excel
<b>Observaciones/Puntos de interés:</b>	

<b>Subproceso:</b>	<b>Administrar descuentos, promociones y bonificaciones</b>
<b>Objetivo:</b>	Establecer parámetros de descuentos, promociones y bonificaciones basados en el volumen de ventas
<b>Características:</b>	
<b>Participantes:</b> Gerente General Gerente Ventas Vendedores Asistente Gerente Ventas Facturación	<b>Actividades:</b> - Evaluar los sectores a los que esta dirigido - Determinar los clientes - Establecer políticas de límites y autorizaciones
<b>Responsables:</b> Gerente General / Gerente Ventas Vendedores Asistente Gerente Ventas Facturación	<b>Resultados:</b> Políticas de descuentos, promociones y bonificaciones
<b>Indicadores Gestión:</b>	<b>Soporte Informático:</b> SCA (Módulo de Ventas )
<b>Marco Normativos:</b> N/A	
<b>Observaciones/Puntos de interés:</b>	

<b>Subproceso:</b>	<b>Realizar aprobación de condiciones comercialización</b>
<b>Objetivo:</b>	Obtener ventas efectivas mediante el adecuado análisis de las condiciones comerciales que contribuyan al buen funcionamiento del negocio
<b>Características:</b>	
<b>Participantes:</b> Gerente General Gerente de Ventas Crédito	<b>Actividades:</b> - Evaluar condiciones de ventas crédito y contado - Analizar tipos de clientes - Establecer cupos de crédito y plazos
<b>Responsables:</b> Gerente de Ventas Crédito	<b>Resultados:</b> Políticas de comercialización
<b>Indicadores Gestión:</b>	<b>Soporte Informático:</b> SCA (Módulo de Crédito ) Excel
<b>Marco Normativos:</b> N/A	
<b>Observaciones/Puntos de interés:</b>	

<b>Subproceso:</b>	<b>Receptar pedidos y facturar</b>
<b>Objetivo:</b>	Normar el proceso de atender los pedidos así como su adecuada facturación para lograr la efectividad del proceso de ventas
<b>Características:</b>	
<b>Participantes:</b> Gerente de Ventas Vendedores Facturación	<b>Actividades:</b> - Receptar pedido de clientes - Gestión de atención de pedidos de clientes - Facturar productos
<b>Responsables:</b> Vendedores Facturación	<b>Resultados:</b> Facturación de productos
<b>Indicadores Gestión:</b>	<b>Soporte Informático:</b> SCA (Módulo de Ventas)
<b>Marco Normativos:</b> N/A	
<b>Observaciones/Puntos de interés:</b>	

<b>Subproceso:</b>	<b>Administrar Puntos de Ventas</b>
<b>Objetivo:</b>	Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos propuestos por la Gerencia
<b>Características:</b>	
<b>Participantes:</b> Gerente de Ventas Jefe puntos ventas	<b>Actividades:</b> - Obtener reportes de gestión de puntos de ventas - Evualar resultados e informar a Gerencia General - Tomar correctivos necesarios
<b>Responsables:</b> Gerente de Ventas Jefes puntos ventas	<b>Resultados:</b> Políticas operativas de puntos de ventas
<b>Indicadores Gestión:</b> Evaluar el presupuesto de ventas vs ventas realizadas	<b>Soporte Informático:</b> SCA (Módulo de Ventas) Excel
<b>Marco Normativos:</b> N/A	
<b>Observaciones/Puntos de interés:</b>	



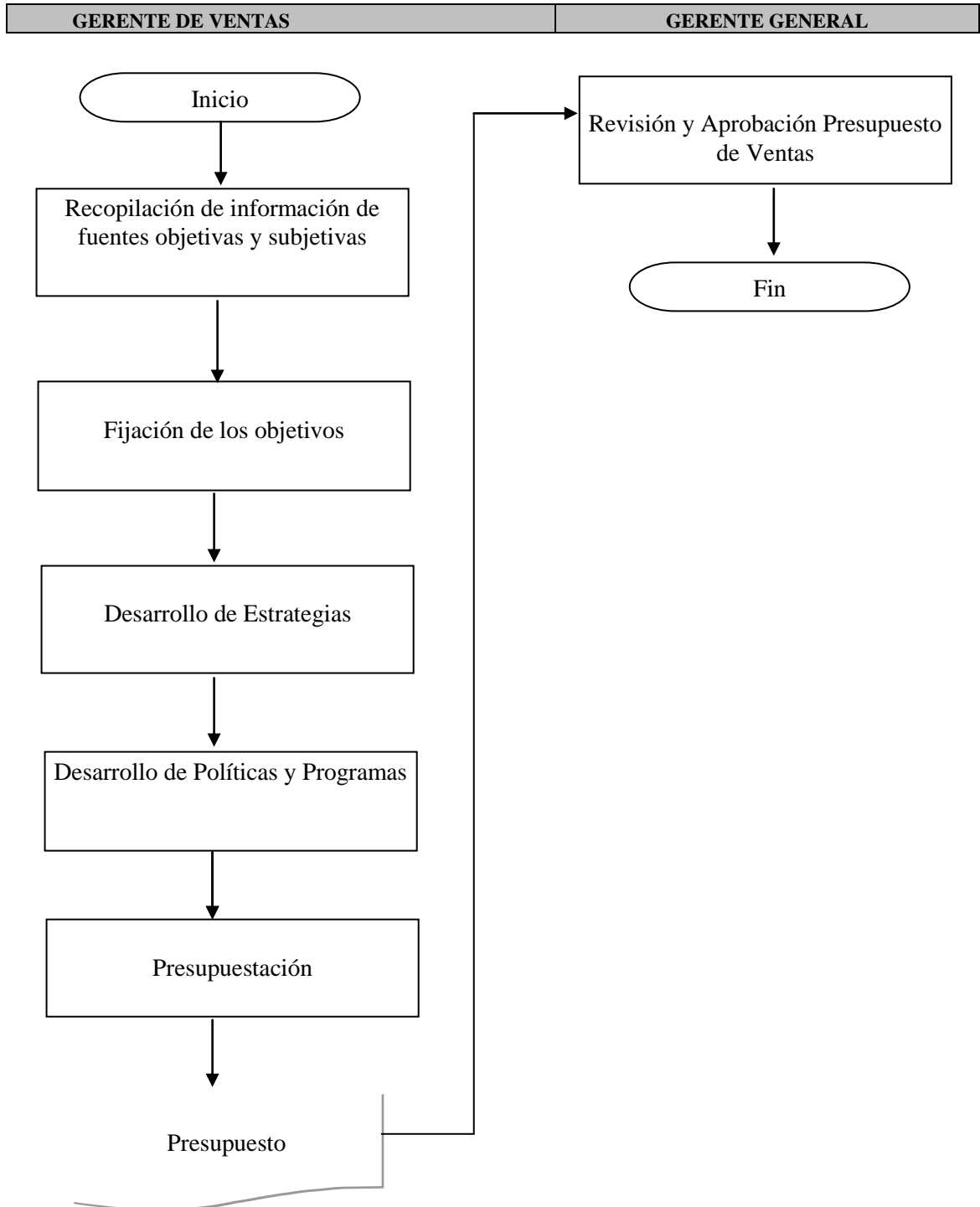
<b>Subproceso:</b>	<b>Administrar Reclamos y Devoluciones</b>
<b>Objetivo:</b>	Establecer políticas de reclamos y devoluciones que permitan tomar acciones correctivas para optimizar el proceso de ventas
<b>Características:</b>	
<b>Participantes:</b> Gerente de Ventas Bodega Crédito	<b>Actividades:</b> - Establecer límites de días de devoluciones de productos - Analizar los motivos de devoluciones - Registrar la devolución en bodega y emitir NC
<b>Responsables:</b> Gerente de Ventas Bodega Crédito	<b>Resultados:</b> Emisión de notas de crédito
<b>Indicadores Gestión:</b>	<b>Soporte Informático:</b>
<b>Marco Normativos:</b> N/A	SCA (Módulo de Bodega)
<b>Observaciones/Puntos de interés:</b>	

<b>Subproceso:</b>	<b>Evaluar Gestión de Vendedores</b>
<b>Objetivo:</b>	Evaluar la efectividad de los procedimientos de los vendedores
<b>Características:</b>	
<b>Participantes:</b> Gerente de Ventas / Vendedores Recursos Humanos	<b>Actividades:</b> - Coordinar capacitaciones de vendedores - Analizar niveles de desempeño (número de visitas números de pedidos, etc) - Realizar correctivos necesarios
<b>Responsables:</b> Gerente de Ventas / Vendedores Vendedores	<b>Resultados:</b> Ventas efectivas
<b>Indicadores Gestión:</b>	<b>Soporte Informático:</b>
<b>Marco Normativos:</b>	SCA (Módulo de Ventas ) Excel
<b>Observaciones/Puntos de interés:</b>	

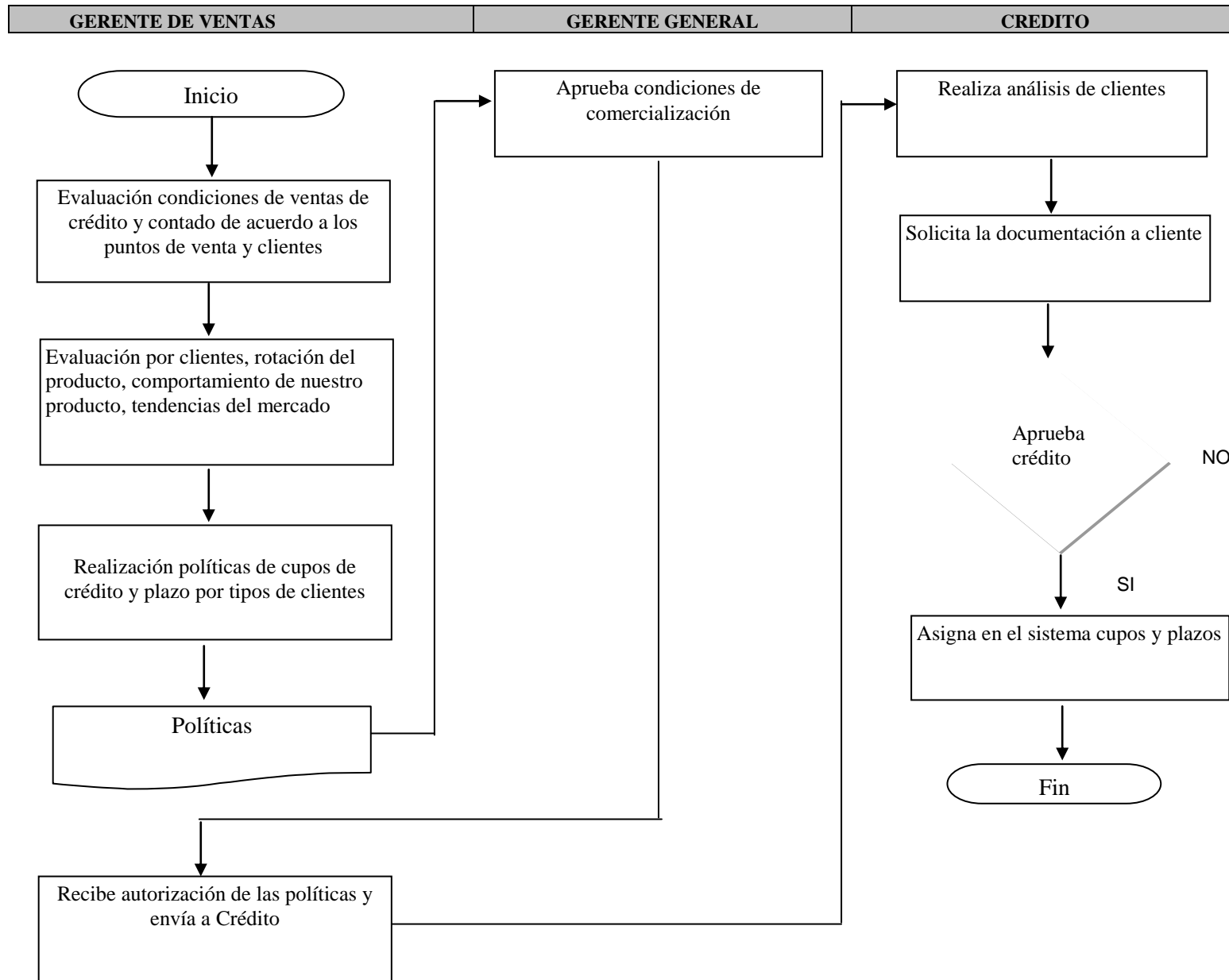
# FLUJOS DE PROCESOS

## FLUJOS DE PROCESOS VENTAS

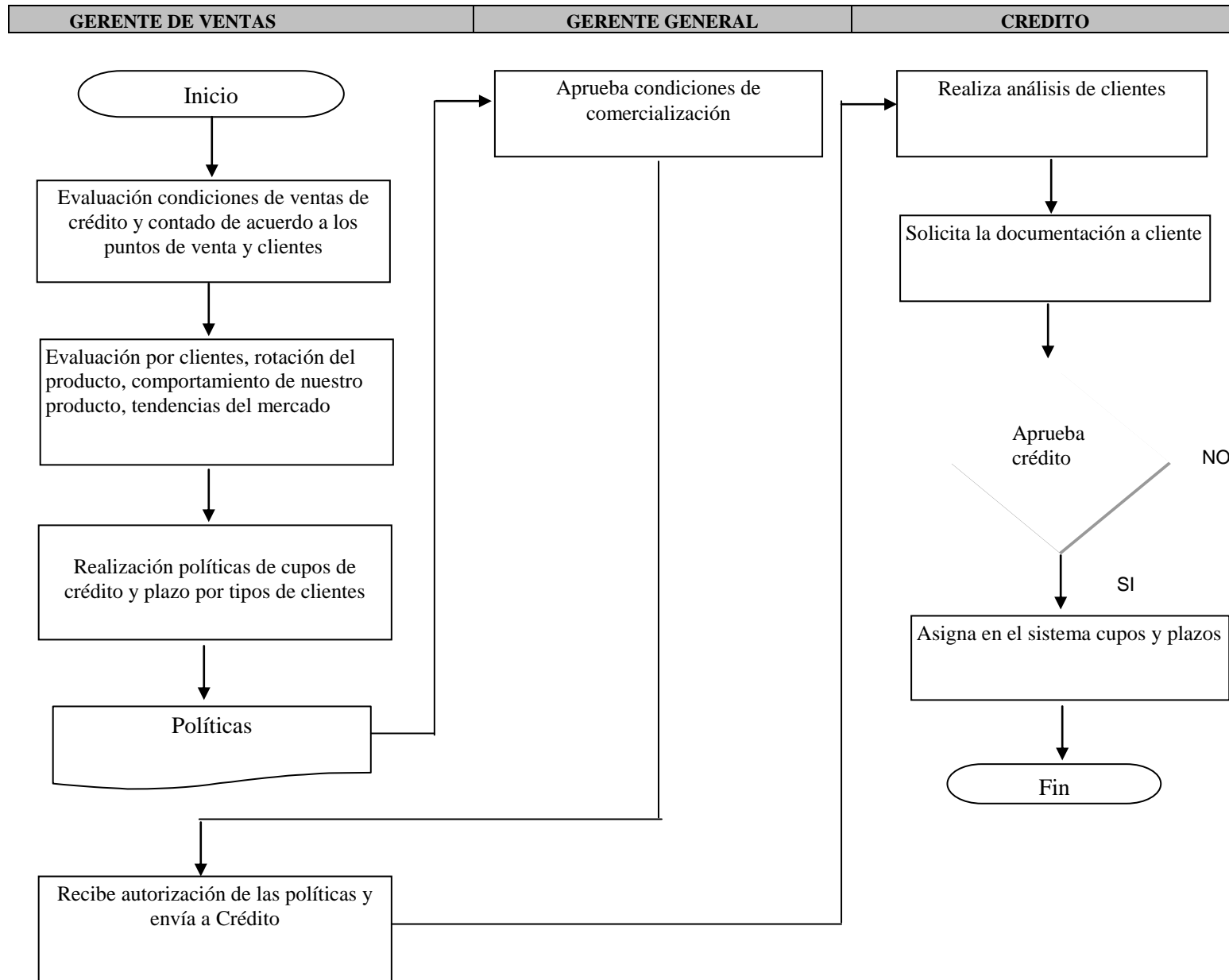
**EMPRESA:** IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.  
**SUBPROCESO:** PLANIFICAR VENTAS



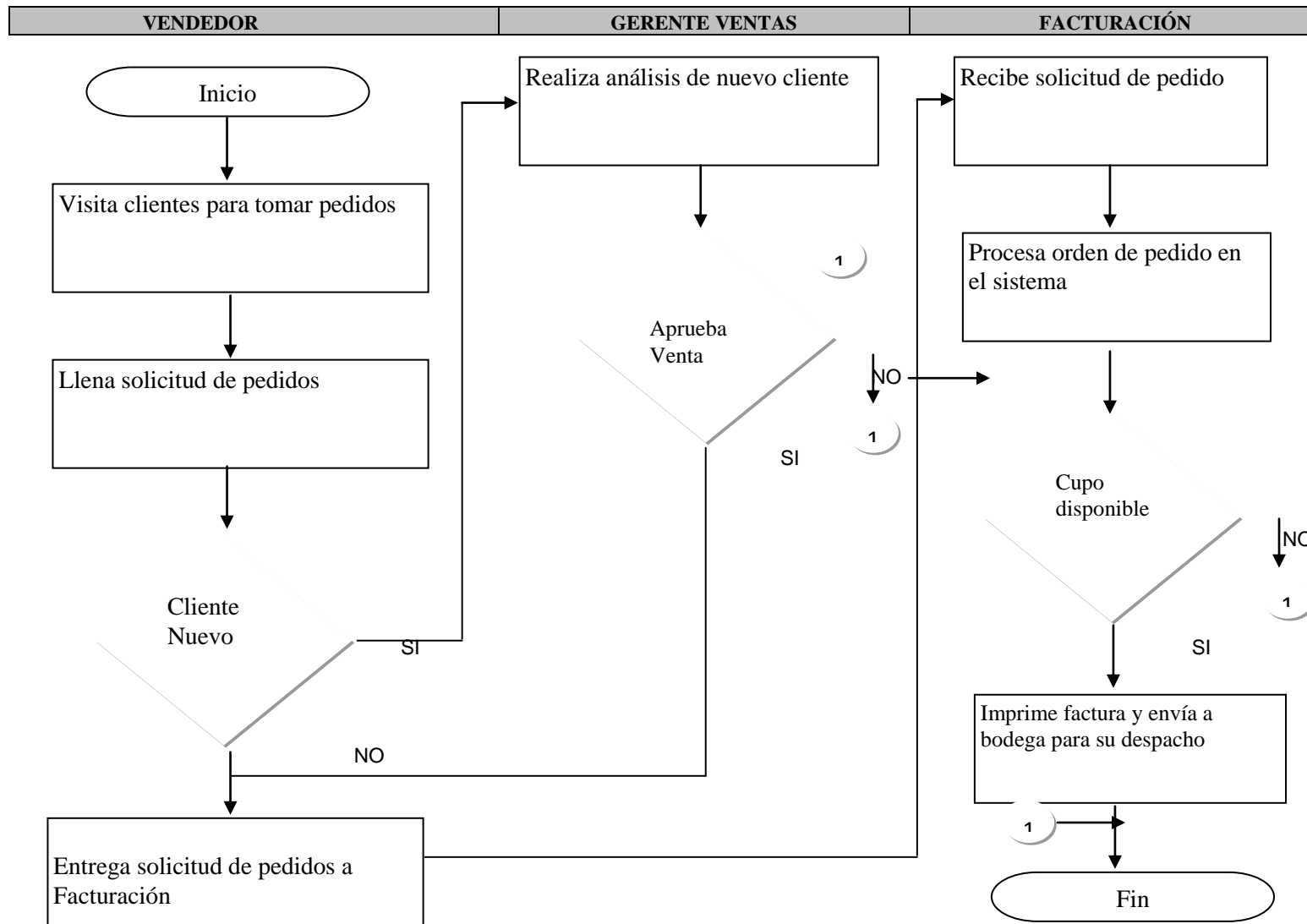
**SUBPROCESO:** Realizar aprobación de condiciones de comercialización



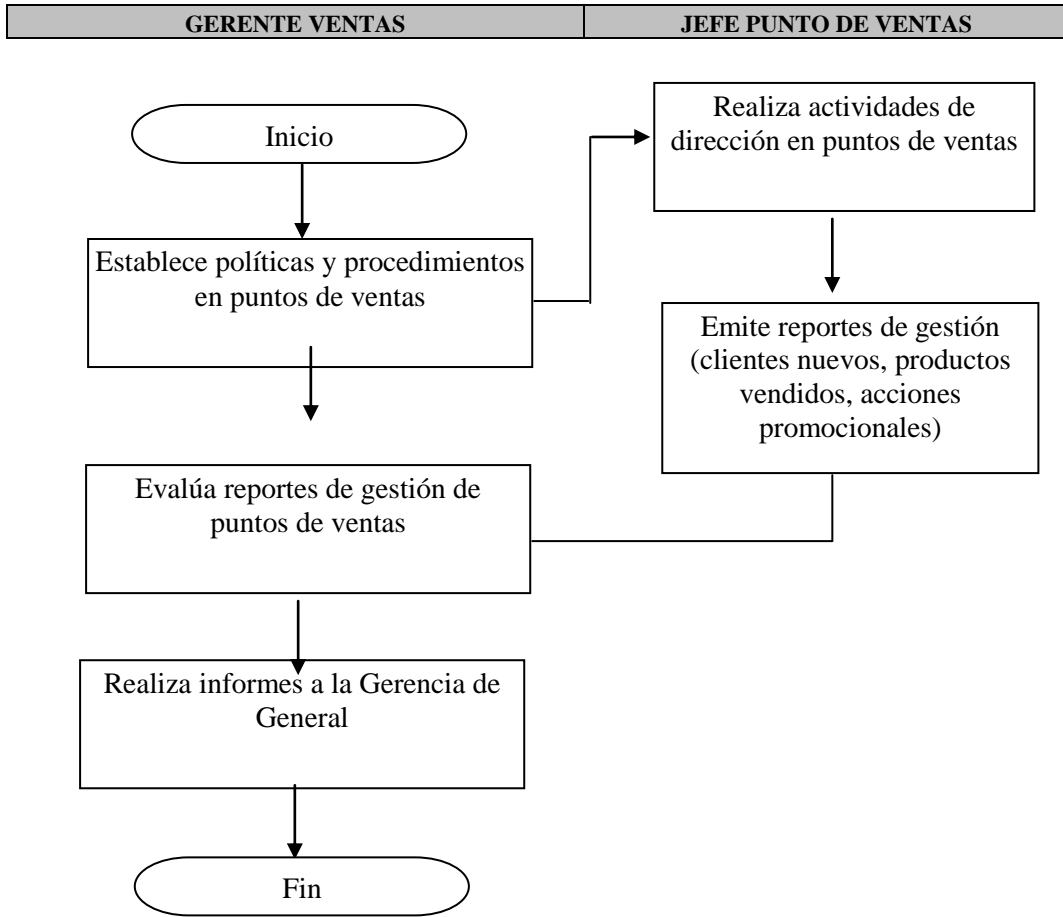
SUBPROCESO: Realizar aprobación de condiciones de comercialización



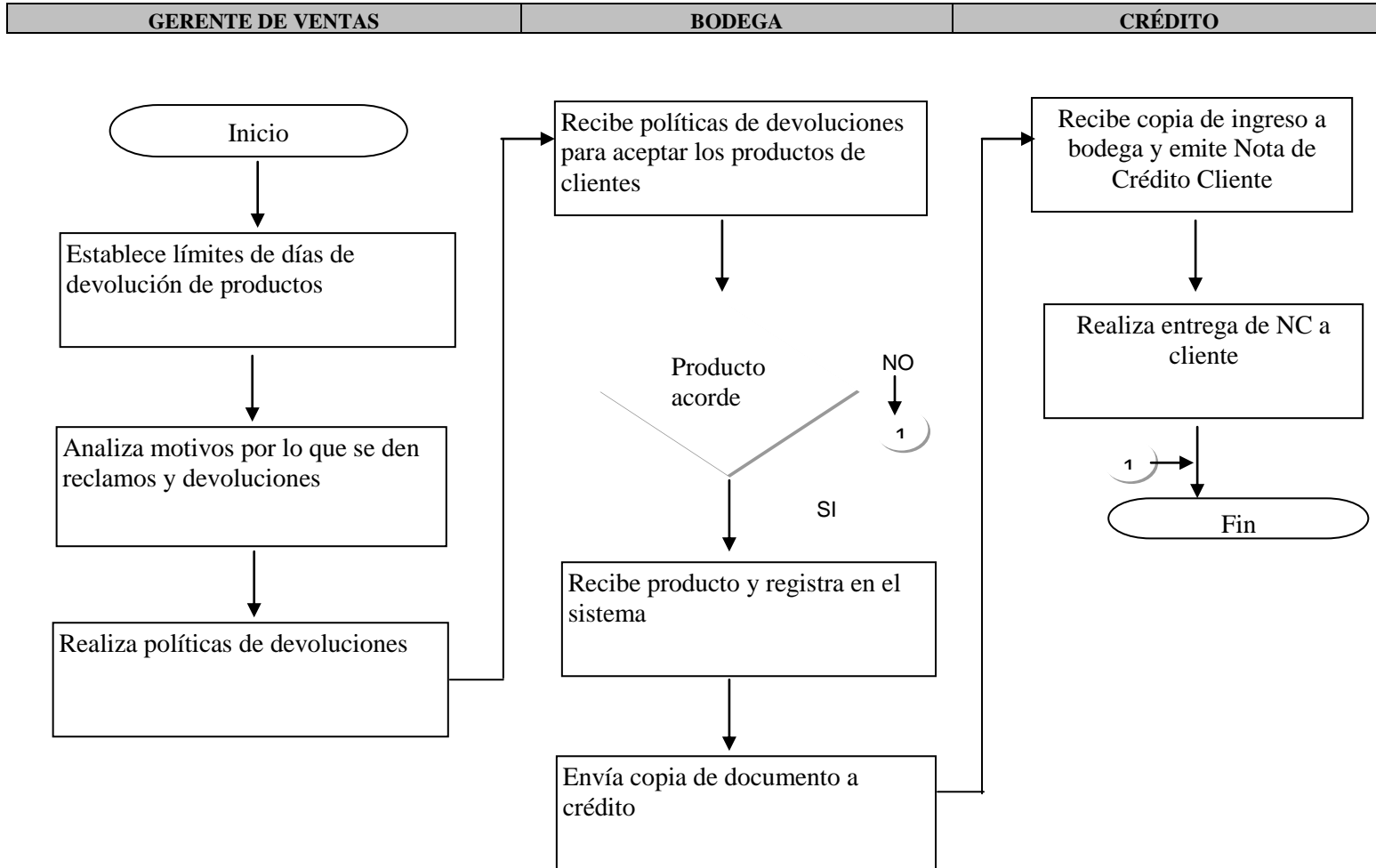
**SUBPROCESO:**      Receptar pedidos y facturar



**SUBPROCESO:** Administrar puntos de ventas

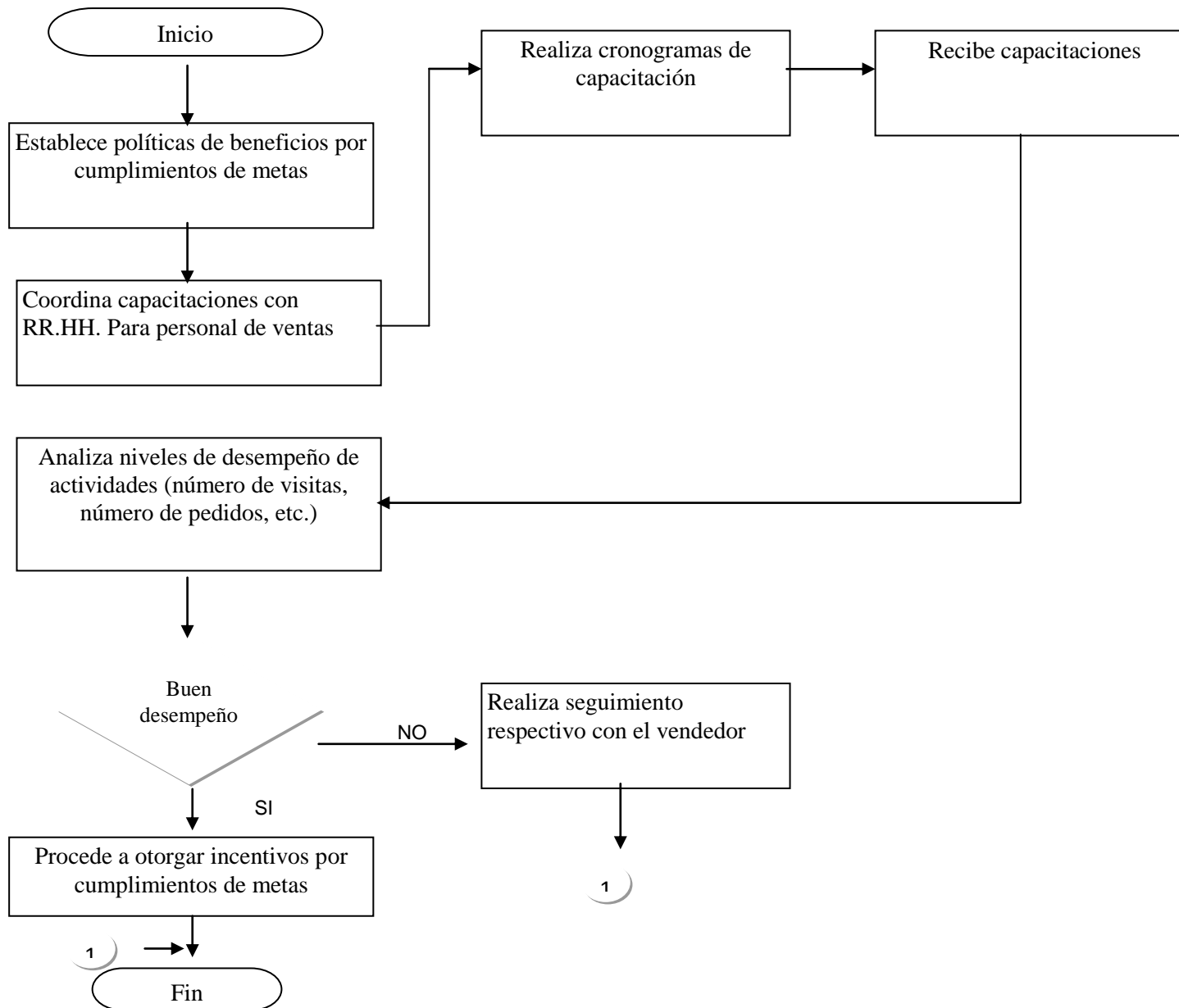


**SUBPROCESO:** Administrar reclamos y devoluciones



**PROCESO:** Evaluar gestión de vendedores

<b>GERENTE DE VENTAS</b>	<b>RECURSOS HUMANOS</b>	<b>VENEDORES</b>
--------------------------	-------------------------	------------------





## MATRIZ DE RIESGOS OPERACIONAL

La matriz de riesgo operacional presenta la relación de los procesos de Importadora Bohórquez Cia. Ltda. versus los riesgos identificando los controles implantados para mitigar cada riesgo, a su vez se incluyen las columnas de debilidad identificada y evaluación del riesgo.

Área Funcional / Proceso	Riesgo Inherente					CONTROLES DETECTADOS						GAP	
	Riesgo		Probabilidad de Ocurrencia (PO) [Ref 1]	Nivel de Impacto en la Operación (NI) [Ref 2]	Valor del Riesgo (VR)	Actividad		Categoría de Control	Método de Control	Frecuencia del Control	Efectividad del Control (EC) [Ref 4]	GAP	Descripción
	Cód	Descripción				Código	Descripción						
<b>Planificar Ventas</b>	VE01	Situaciones externas de mercado que afecten los presupuestos establecidos	1	3	2	CR001	Informes de desempeño y análisis de variaciones del presupuesto	Preventivo	Manual	Mensual	Control Efectivo	NO	
<b>Administrar promociones, Descuentos y bonificaciones</b>	VE02	Descuentos mal aplicados en la facturación	2	2	2	CR002	Informes de volúmenes de descuentos otorgados vs ventas realizadas	Detectivo	Manual	Mensual	Control Efectivo	NO	
	VE03	Promociones excesivas	2	3	2,5	CR003	Análisis de niveles de promociones	Detectivo	Manual	Mensual	Control Efectivo	NO	
	VE04	Beneficios no autorizados a clientes	1	2	1,5	CR004	Solicitudes de autorización procesadas por el sistema informático	Detectivo	Automático	Diaria	Control Efectivo	NO	
<b>Aprobación de comercialización</b>	VE05	Evaluaciones inadecuadas del cliente	1	3	2	CR005	Análisis de condiciones de clientes	Detectivo	Manual	Mensual	Control Efectivo	NO	
	VE06	Información irreal del cliente (ficticio)	1	3	2	CR006	Confirmación de varias fuentes de la información del cliente	Preventivo	Manual	Diaria	Control Efectivo	NO	
<b>Receptar pedidos</b>	VE07	Se procesen pedidos de clientes ficticios	1	2	1,5	CR007	Confirmación aleatoria del pedido	Preventivo	Automático	Diaria	Control Medio	NO	
<b>Realizar facturación</b>	VE08	Pedidos entregados y no facturados	2	3	2,5	CR008	Todas las salidas de mercadería se realizan con las respectivas facturas	Detectivo	Automático	Diaria	Control Efectivo	NO	
	VE09	Facturas manuales y no registradas en el sistema	1	1	1	CR009	El sistema lleva un orden secuencial de las facturas que debe ser el mismo del	Preventivo	Automático	Diaria	Control Efectivo	NO	
	VE10	Facturación con precios diferentes a los establecidos en la lista de precios	1	2	1,5	CR010	La lista precios es autorizada por la Gerencia y procesada en el sistema informático por personal autorizado	Preventivo	Automático	Diaria	Control Efectivo	NO	
<b>Administrar punto de ventas</b>	VE13	Fuerza de ventas no adecuada	2	2	2	CR011	Capacitaciones y evaluaciones a los vendedores, así como incentivos	Preventivo	Manual	Semestral	Control Efectivo	NO	
	VE14	Ejecución de ventas irreales	3	3	3	CR012	Visitas y revisión de los puntos de ventas para su evaluación de resultados y desempeños	Detectivo	Manual	Mensual	Control Medio	NO	

Área Funcional / Proceso	Riesgo Inherente					CONTROLES DETECTADOS							GAP
	Riesgo		Probabilidad de Ocurrencia (PO) [Ref 1]	Nivel de Impacto en la Operación (NI) [Ref 2]	Valor del Riesgo (VR)	Actividad		Categoría de Control	Método de Control	Frecuencia del Control	Efectividad del Control (EC) [Ref 4]	GAP	Descripción
	Cód	Descripción				Código	Descripción						
Administrar reclamos y devoluciones	VE15	Devoluciones de clientes no registradas	2	2	2	CR013	Las devoluciones son procesadas en el sistema y tiene un orden secuencial que corresponde al documento físico	Detectivo	Manual	Mensual	Control Medio	SI	La persona de bodega verifique la nota de crédito
	VE17	Mal aplicación de devoluciones en las facturas de clientes considerando otros valores	2	2	2						Sin Control	SI	Revisar mensualmente las aplicaciones de notas de crédito
	VE18	Notas de crédito no entregadas al cliente	1	1	1						Sin Control	SI	Verificar las firmas de recepción del cliente de las notas de crédito
Evaluar gestión de vendedores	VE20	Desconocimiento de las líneas de productos	1	3	2	CR014	Evaluaciones constantes y seguimiento de procesos de vendedores	Detectivo	Manual	Trimestral	Control Medio	NO	
	VE21	Pago inadecuado de comisiones al vendedor	1	2	1,5	CR015	Pagos de comisiones por cobranzas efectivas	Preventivo	Automático	Mensual	Control Efectivo	NO	
	VE22	Incumplimiento de visitas a clientes	2	3	2,5	CR016	Control de visitas por vendedor	Detectivo	Manual	Diaria	Control Efectivo	NO	

Ref.	Comentario
1	Valores de Probabilidad de Ocurrencia: Alto = 3 Medio = 2 Bajo = 1
2	Valores de Nivel de Impacto: Alto = 3 Medio = 2 Bajo = 1
3	<a href="#">Ver Tipos de Riesgos</a>
4	Valores de Efectividad del Control: Control Efectivo = 0,25 Control Medio = 0,5 Sin Control = 1

# **AUDITORIA INTERNA**

## PROGRAMA AUDITORIA INTERNA

# AUDITORES & CONSULTORES

## TAX

Programa:  
Revisión Realizada  
en:

**VENTAS**

**Julio-10**

### Objetivo del proceso:

Evaluar los procedimientos establecidos para asegurar que todos los documentos, registros y cuentas que conforman el ciclo de ventas se encuentren debidamente sustentados

### Procedimientos:

Realizar una adecuada sustentación de la información del área de ventas para alcanzar los objetivos propuestos

#	Procedimientos	Prueba a realizar	Observación	Trabajo realizado	PT/Ref
<b>Planificar las Ventas</b>					
	<b>Evaluación objetivos, actividades y estrategias de Ventas</b>	Analizar sistemas de ventas, participación en el mercado, para evaluar que se desarrollen en forma óptima al ámbito de la planeación y pronósticos de ventas	Sin observaciones significativas	M.L.	VE 01
	<b>Análisis de efectividad de Presupuesto ventas</b>	Examinar presupuestos y evaluar el seguimiento sobre variaciones de los montos actuales	Sin observaciones significativas	M.L.	VE 02
		Validar los informes de desempeño de la administración que deben comparar los resultados planificados e informar de las variaciones	Sin observaciones significativas	M.L.	VE 03

	Procedimientos	Prueba a realizar	Observación	Trabajo realizado	PT/Ref
	<b>Evaluación de las condiciones establecidas para la aplicación de comisiones a vendedores</b>	Revisar políticas de comisiones con las ventas realizadas	Observamos que se han realizado cambios en los parámetros del cálculo de comisiones que no han sido actualizadas en las políticas	M.L.	VE 04
	<b>Análisis de Clientes Potenciales</b>	Validar los volúmenes de ventas de los clientes potenciales	Sin observaciones significativas	M.L.	VE 05
<b>Administrar descuentos, promociones y bonificaciones</b>					
	<b>Análisis de políticas de descuentos y bonificaciones establecidas por la Gerencia</b>	Revisar una muestra de facturas emitidas para validar los descuentos, bonificaciones y promociones otorgadas que estén acorde a las políticas establecidas	Sin observaciones significativas	L.S	AP01
		Validar los registros de los descuentos, bonificaciones y promociones con la muestra de facturas seleccionadas	Sin observaciones significativas	L.S	AP02
		Realizar análisis comparativos de los descuentos aplicados y su porcentaje en relación con la venta efectuada	Sin observaciones significativas	L.S	AP03
		Verificar si existe un plan de promociones, quién los autoriza y quienes son los responsables designados	Las promociones se encuentran debidamente documentadas y autorizadas	L.S	AP04
<b>Realizar aprobación de comercialización</b>					
	<b>Verificar que se cumpla con las políticas de comercialización autorizadas por la Gerencia</b>	Solicitar documentación soporte de las políticas de crédito	Sin observaciones significativas	M.Y	CM01
		Analizar las condiciones que se consideran para evaluar el crédito otorgado	Sin observaciones significativas	M.Y	CM02
		Solicitar facturas y base de clientes para verificar si se cumple con los cupos de crédito otorgado	Existen créditos otorgados a clientes que exceden los cupos autorizados	M.Y	CM03

#	Procedimientos	Prueba a realizar	Observación	Trabajo realizado	PT/Ref
		Verificar la debida autorización en las solicitudes de crédito	Se evidenciaron créditos otorgados sin las respectivas firmas de autorización	M.Y	CM04
		Validar las facturas a crédito para verificar que correspondan a clientes que se han autorizados créditos	Sin observaciones significativas	M.Y	CM05
<b>Realizar Pedidos y Facturar</b>					
	<b>Solicitar el soporte de los pedidos y las listas de precios</b>	Seleccionar pedidos al azar para determinar si existe la documentación soporte	Existe secuencia de pedidos que no se encontraron	L.S.	PF01
		Comparar los pedidos seleccionados con las listas de precios para determinar que las cantidades precios y condiciones están de acuerdo	Sin observaciones significativas	L.S.	PF02
		Verificar las respectivas autorizaciones de las ordenes de pedido	Hay ordenes de pedido sin las debidas autorizaciones	L.S.	PF03
		Referenciar los pedidos seleccionados a los documentos de envío y facturación	Sin observaciones significativas	L.S.	PF04
	<b>Actividades de Facturación</b>	Revisar el archivo de facturas de ventas con informes de entregas	Sin observaciones significativas	L.S.	PF05
		Observar el orden secuencial físico y en el sistema de las facturas de ventas	Existen facturas que no se encontraron porque encontrarse en poder de los vendedores	L.S.	PF06
		Obtener evidencia de que toda la documentación este completa	Sin observaciones significativas	L.S.	PF07
		Seleccionar facturas para verificar la correcta aplicación de los registros contables	Sin observaciones significativas	L.S.	PF08
		Examinar facturas seleccionadas aleatoriamente y comparar los precios de venta con el costo para verificar su razonabilidad	Sin observaciones significativas	L.S.	PF10

#	Procedimientos	Prueba a realizar	Observación	Trabajo Realizado	PT/Ref
<b>Administrar puntos de venta</b>					
	<b>Identificación de personal autorizado en la administración del punto de venta</b>	Solicitar documentación que evidencie quien es la persona autorizada designada por la gerencia	Sin observaciones significativas	M.L.	PV01
		Validación de documentación soporte para las autorizaciones respectivas de los procesos de ventas	Políticas de autorización desactualizados	M.L.	PV02
	<b>Analizar las condiciones de comercialización en los puntos de venta</b>	Verificación de que las políticas de crédito vayan acorde a los rangos establecidos por la administración general de la compañía	Cupos de créditos desactualizados	M.L.	PV03
<b>Administrar Reclamos y Devoluciones</b>					
	<b>Indagar sobre los procedimientos para la aprobación de devoluciones</b>	Verificar las autorizaciones de las devoluciones	Sin observaciones significativas	M.Y	RD01
		Inspeccionar que las devoluciones se encuentren enumeradas serialmente y firmadas por la persona responsable	Sin observaciones significativas	M.Y	RD02
		Verificar la recepción de los productos devueltos referenciandolos a los registros de recepción existencia y otros registros mantenidos independientemente de las funciones de ventas y facturación	Sin observaciones significativas	M.Y	RD03
		Seleccionar las notas de crédito y verificar que sean aplicadas al cliente así también con las firmas de recepción del mismo y a la factura correspondiente	Existen notas de crédito que no han sido entregadas al cliente y que han sido mal aplicadas	M.Y	RD04
		Revisar las razones de las devoluciones si son sustanciales o recurrentes que pueden significar deficiencias importantes en la calidad de productos o servicios de entrega	Se observan devoluciones en ocasiones por incumplimiento en las fechas de entrega y por mal pedido realizado por los vendedores	M.Y	RD05

#	Procedimientos	Prueba a realizar	Observación	Trabajo Realizado	PT/ Ref
		De las muestras al azar de las notas de crédito validar con los registros contables	Sin observaciones significativas	M.Y	RD06
	<b>Administrar Reclamos</b>	Evaluar métodos de revisión de calidad de productos, quién realiza y quién autoriza	Sin observaciones significativas	M.Y	RD07
		Identificar si se realizan encuesta de satisfacción de clientes y si se analizan los resultados de las respuestas	Sin observaciones significativas	M.Y	RD08
<b>Evaluación de Gestión de Vendedores</b>					
		Verificar la frecuencia en las que se efectúan las capacitaciones a vendedores	Sin observaciones significativas	M.L.	GV01
	<b>Evaluación de Programas de capacitación</b>	Analizar los métodos de evaluación (APTO/ NO APTO) y quién las realiza	Sin observaciones significativas	M.L.	GV02
		Obtener la evaluaciones realizadas en las capacitaciones a los vendedores	Sin observaciones significativas	M.L.	GV03
		Verificar que los expedientes del personal estén actualizados con los cursos internos realizados	Sin observaciones significativas	M.L.	GV04
	<b>Evaluación de los vendedores en cuanto a sus conocimientos, desempeños y procedimientos</b>	Entrevistar a algunos vendedores por cada sector para evaluar sus conocimiento del producto, políticas de la compañía y de la competencia	Sin observaciones significativas	M.L.	GV05
		Analizar si las devoluciones fueron a causa de una mala gestión del vendedor	Sin observaciones significativas	M.L.	GV06
		Evaluar los métodos utilizados por la compañía para medir el desempeño de los vendedores en cuanto al cumplimiento de metas	Sin observaciones significativas	M.L.	GV07



#		<b>Prueba a realizar</b>	<b>Observación</b>	<b>Trabajo Realizado</b>	<b>PT/ Ref</b>
		Evaluar si el vendedor tiene conocimiento total de la línea de productos de la compañía	Sin observaciones significativas	M.L.	GV08
	<b>Evaluación de atención al cliente por parte del vendedor</b>	Verificar cronograma de visitas a clientes	Sin observaciones significativas	M.L.	GV09
		Evaluar estándares de relación entre esfuerzo y resultado: número de pedidos recibidos por visita efectuada	Sin observaciones significativas	M.L.	GV10

# Audidores & Consultores Tax

## INFORME DE AUDITORIA INTERNA AUDI.020/2010

---

**DIRIGIDO A:** GERENCIA GENERAL IMPORTADORA BOHORQUEZ C.LTDA.  
**ASUNTO:** REVISIÓN DEL AREA DE VENTAS  
**FECHA:** JULIO 22 DEL 2010

---

### **OBJETIVO:**

Verificar el cumplimiento de políticas y procedimientos del área de Ventas con la finalidad de asegurar la integridad del proceso.

### **ALCANCE:**

Se revisaron los procedimientos y políticas del área de Ventas, con su respectiva documentación soporte.

### **OBSERVACIONES:**

#### **1.- Planificación de las Ventas**

Observamos que la Gerencia de Ventas efectúa mensualmente informes de análisis de las variaciones de las proyecciones de sus ventas versus las ventas reales, los cuales se presentan razonablemente permitiendo de esta manera ir evaluando si la proyección de ventas se cumple satisfactoriamente.

Adicional, se evidenció cambios en los parámetros del cálculo de las comisiones sobre ventas que no han sido actualizadas en las políticas.

## **2.- Descuentos, promociones y bonificaciones**

De la revisión efectuada en este rubro, se observó que se cumple con las políticas y procedimientos establecidos de los descuentos, promociones y bonificaciones que se otorgan a los clientes con autorizaciones de la Gerencia, así también se encuentran debidamente sustentados.

## **3.- Condiciones de comercialización**

Resultado de la revisión de las condiciones de comercialización establecidas en las políticas de la entidad se observó:

- Solicitudes de crédito que no cuentan con las correspondientes firmas de autorización establecidas en las políticas de la Entidad.
- Cupos de créditos desactualizados correspondientes al incremento de volumen de ventas de algunos clientes, que han sido facturados con solicitudes de autorización de la Gerencia pero no actualizados en el sistema.

## **4.- Revisión de políticas de Pedidos y Facturación**

Se obtuvieron los siguientes resultados de las revisiones del cumplimiento de políticas de Pedidos y Facturación:

- Cuenta con una lista de precios actualizada y debidamente procesada en el sistema informático.
- Todas las ventas son adecuadamente procesadas en el sistema informático
- Existen observaciones referente a:
  - Ordenes de pedidos que no tienen las respectivas firmas de autorización y en algunos casos no se encontraron secuencialmente
  - Secuencias de facturas que no se evidenciaron por encontrarse en poder del vendedor

## **5.- Administración Puntos de Venta**

Se evidenció que las políticas para las autorizaciones de punto de ventas se encuentran desactualizados por cambios en las estructuras que ha incorporado la Administración.

Además se observa que no se ha realizado una actualización de los cupos de créditos y se han realizados con solicitudes aprobadas por la Gerencia pero no actualizadas en el sistema informático.

## **6.- Administración Reclamos y Devoluciones**

Obtuvimos los siguientes resultados de la evaluación de reclamos y devoluciones:

- Existen notas de créditos que no han sido entregadas al cliente y en ocasiones han sido mal aplicadas, lo que se evidenció con los ingresos de bodega.
- Existen devoluciones recurrentes por incumplimientos en las fechas de entrega y por mal pedidos atendidos por vendedores

Adicional, se observa un adecuado proceso de revisión de calidad de producto, así como del seguimiento respectivo y correctivo de algún reclamo del cliente.

## **7.- Evaluación de la Gestión de los Vendedores**

El recurso humano más importante dentro de una organización que se dedica a la comercialización de sus productos son los vendedores, ya que ellos van a ser los que generen ingresos monetarios para la compañía, es por esta razón que se debe capacitar constantemente a los vendedores así mismo se debe evaluar constantemente su capacidad en el área y el conocimiento total que deba tener del producto que está ofreciendo, como de la buena atención al cliente.

En esta revisión se evidenció el adecuado cumplimiento de las políticas y procedimientos establecidos para la evaluación de la Gestión de Vendedores, por lo

que no se observó ninguna inconsistencia en este aspecto ya que le dan mucha importancia a la labor del vendedor.

### **Recomendaciones:**

De acuerdo a lo anteriormente expuesto podemos exponer las siguientes recomendaciones:

1. Se debe actualizar las políticas del cálculo de comisiones acorde a los resultados de las ventas.
  
2. Referente a las solicitudes de crédito que no cuentan con las firmas de autorización y los cupos de créditos desactualizados en el sistema, los cuales se confirmaron con la Gerencia que corresponden a clientes que si lo ameritaban, recomendamos:
  - El cumplimiento de las políticas por parte de la Gerencia, que debe evidenciar sus autorizaciones para evitar riesgos futuros en créditos que no autorizados.
  
  - Incluir acciones correctivas en sus políticas al personal que procese créditos sin las debidas evidencias de autorizaciones.
  
3. Con la finalidad de evitar riesgos de ventas no autorizadas, todos los pedidos deben tener las respectivas firmas de autorización y las facturas deben estar ordenadas secuencialmente. Los vendedores no deben conservar por ninguna razón factura después q han sido entregadas al cliente.
  
4. Respecto a los puntos de ventas, se deben actualizar las políticas de autorizaciones acorde a la nueva estructura que presenta la Compañía en los puntos de ventas, así también la actualización de los cupos de crédito.

5. Deben tomarse acciones correctivas para disminuir las devoluciones realizadas por incumplimiento en fechas de entrega, así también realizar confirmaciones de pedidos con clientes para confirmar los realizados por los vendedores.
6. Las notas de crédito deben ser entregadas al cliente y aplicadas al cliente correspondiente, para lo cual debe realizarse seguimiento de las notas de créditos emitidas y confirmaciones de saldos con clientes para evitar riesgos de pérdidas de documentos e inadecuadas aplicaciones.
7. La Compañía debe continuar dando capacitaciones constantemente a los vendedores para que estén conscientes de que la función que ellos realizan al igual que todas las demás funciones departamentales, es de vital importancia para la adquisición de conocimientos tanto del producto como de la de la calidad de la prestación de sus servicios son los que generan la real satisfacción del cliente.

CPA. JUAN CARLOS RAMIREZ

**Auditor Interno**

# **AUDITORIA FINANCIERA**

**IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

Estados Financieros

**Por el año terminado al 31 de Diciembre del 2009**

Informe de los auditores Independientes

Balance General

Estado de Resultados

Estado de Cambio en el Patrimonio de los Socios

Estado de Flujo de Efectivo

Notas a los Estados Financieros



## **DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES**

A los Socios de:

**IMPORTADORA BOHORQUEZ C. LTDA.**

Hemos auditado el balance general que se adjunta de IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA., al 31 de Diciembre del 2009 y los correspondientes estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio de los socios y estado de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha. Dichos estados financieros son responsabilidad de la Administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre dichos estados financieros basados en nuestra auditoría.

Efectuamos nuestra auditoría de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas. Dichas normas requieren que planifiquemos y realicemos la auditoría para obtener seguridad razonable acerca de si los estados financieros no contienen errores importantes. Una auditoría incluye el examen sobre una base de pruebas selectivas, de la evidencia que sustenta las cantidades y revelaciones incluidas en los estados financieros. Incluye también la evaluación de las normas ecuatorianas de contabilidad utilizadas y de las estimaciones significativas hechas por la administración, así como también, evaluar la presentación de los estados financieros en conjunto. Consideramos que nuestra auditoría provee una base razonable para nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros antes mencionados presentan razonablemente, en todos sus aspectos importantes, la situación financiera de IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA., al 31 de diciembre de 2009, los resultados de sus operaciones y de flujos de efectivo por el año terminado en esa

fecha, de conformidad con Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Ecuador, descritos en la nota 2.

Guayaquil – Ecuador 15 de Abril del 2010  
RNAE No. 120

PAULO DIAZ  
RNC No. 1907

**IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

BALANCE GENERAL

Al 31 de Diciembre del 2009

(Expresado en U.S. dólares)

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Efectivo en caja y bancos	(nota 2 y 4)	321.955,49
Inversiones temporales	(nota 2 y5)	206.059,51
Cuentas por cobrar		
Clientes	(nota 6)	2.062.081,35
Otras cuentas por cobrar	(nota 7)	178.161,09
Compañías relacionadas	(nota 8)	248.892,33
TOTAL		<hr/> 2.489.134,77
Inventarios	(nota 2 y 9)	936.121,29
Pagos y gastos anticipados	(nota 10)	<hr/> 258.475,18
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		4.211.746,24
PROPIEDADES, NETO	(nota 2 y 11)	447.434,59
OTROS ACTIVOS		20.015,30
TOTAL ACTIVO		<hr/> <hr/> 4.679.196,13

Ver nota a los Estados Financieros

**IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

**BALANCE GENERAL**

Al 31 de Diciembre del 2009

(Expresado en U.S. dólares)

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Cuentas por pagar	(nota 12)	1.033.216,40
Gastos acumulados por pagar	(nota 13)	281.625,42
Impuestos por pagar	(nota 14)	251.640,53
TOTAL PASIVO CORRIENTE		<hr/> 1.566.482,35

DEUDA A LARGO PLAZO	(nota 15)	1.553.753,82
---------------------	-----------	--------------

TOTAL PASIVO		<hr/> 3.120.236,17
--------------	--	--------------------

PATRIMONIO

Capital social	(nota 16)	100.000,00
Reserva Legal		30.267,31
Reserva Facultativa		36.979,03
Reserva de Capital		43.982,02
Resultados Acumulados		743.351,03
Resultados del Ejercicio		<hr/> 604.380,57

TOTAL PATRIMONIO		1.558.959,96
------------------	--	--------------

Pasivo Contingente	(nota 17)	-
--------------------	-----------	---

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<hr/> <hr/> 4.679.196,13
---------------------------	--	--------------------------

Ver nota a los Estados Financieros

**IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de Diciembre del 2009

(Expresado en U.S. dólares)

Ventas netas		8.987.873,77
Costos de ventas		5.352.278,83
UTILIDAD BRUTA		3.635.594,94
Gastos de Administración		1.489.075,75
Gastos de Ventas		823.953,67
Gastos de transformación		357.828,29
Gastos Financieros		8.562,87
TOTAL DE GASTOS		<u>2.679.420,58</u>
UTILIDAD OPERACIONAL		956.174,36
Otros ingresos		16.311,58
Otros egresos		5.182,08
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA		<u>967.303,86</u>
Participación de trabajadores	(nota 2,13 y 17)	145.095,58
Impuestos a la Renta	(nota 2,14 y 17)	217.827,71
RESULTADO DEL EJERCICIO		<u><u>604.380,57</u></u>

Ver nota a los Estados Financieros

**IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**  
**ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO DE LOS SOCIOS**  
 Por el año terminado el 31 de Diciembre del 2009  
 (Expresado en U.S. dólares)

CAPITAL SOCIAL

Saldo inicial	100.000,00
Saldo final	100.000,00

RESERVA LEGAL

Saldo inicial	30.267,31
Saldo final	30.267,31

RESERVA FACULTATIVA

Saldo inicial	36.979,03
Saldo final	36.979,03

RESERVA DE CAPITAL

Reexpresión monetaria

Saldo inicial	-13.221,17
Saldo final	-13.221,17

Reserva por revalorización del Patrimonio

Saldo inicial	57.203,19
Saldo final	57.203,19
Total Reserva de Capital	43.982,02

RESULTADOS ACUMULADOS

Saldo inicial	486.833,54
Transferencia de resultado del ejercicio	256.517,49
Saldo final	743.351,03

RESULTADO DEL EJERCICIO

Saldo inicial	256.517,49
Transferencia a resultados acumulados	-256.517,49
Resultado del ejercicio	967.303,86
Participación de trabajadores	-145.095,58
Impuestos a la renta	-217.827,71
Saldo final	604.380,57

<b>TOTAL</b>	<b>1.558.959,96</b>
--------------	---------------------

Ver nota a los Estados Financieros

**IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO**

Por el año terminado el 31 de Diciembre del 2009

(Expresado en U.S. dólares)

<b>FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:</b>	
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION DE TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA</b>	967.303,86
<b>AJUSTE POR:</b>	
Provisión de cuentas incobrables	20.588,54
Amortización de seguros	28.830,18
Depreciación de activos fijos	91.093,79
Bajas de retenciones de años anteriores	4.626,72
Provisión de jubilación patronal	100.000,00
<b>EFFECTIVO PROVENIENTE DE ACTIVIDADES OPERATIVAS ANTES DE CAMBIO EN EL CAPITAL DE TRABAJO</b>	1.212.443,09
Disminución en cuentas por cobrar	63.416,86
Aumento en compañías relacionadas por cobrar	-51.714,71
Aumento en inventarios	-37.521,63
Aumento en pagos y gastos anticipados	-174.691,59
Aumento en otros activos	-15.965,30
Disminución en cuentas por pagar	-54.603,01
Disminución en gastos acumulados por pagar	-74.650,83
Disminución en impuestos por pagar	-137.028,21
<b>EFFECTIVO NETO PROVENIENTE DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>	729.684,67
<b>FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:</b>	
Compras de activos fijos (nota 10, adiciones)	-258.374,45
<b>EFFECTIVO NETO USADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>	-258.374,45
<b>FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:</b>	
Disminución en deuda a largo plazo	-125.156,65
<b>EFFECTIVO NETO USADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>	-125.156,65
<b>DISMINUCION NETO EN EFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES</b>	346.153,57
Efectivo y sus equivalentes al principio del periodo	181.861,43
<b>Efectivo y sus equivalentes al final del periodo (nota 4)</b>	528.015,00
Ver nota a los Estados Financieros	

# **IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

## Notas a los estados financieros

### **1.- OPERACIONES**

La compañía fue constituida simultáneamente de acuerdo con las leyes de la Republica del Ecuador y tiene por objeto social dedicarse a la importación, distribución y producción de artículos de uso médico y de productos infantiles.

### **2. POLITICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS**

#### **a. Preparación de los estados financieros**

Los estados financieros han sido preparados en base a Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y están basados en el costo histórico. Todas las cifras presentadas en las notas a los estados financieros están expresadas en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

La preparación de los estados financieros están de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) involucra la preparación de estimaciones contables que inciden en la valuación de determinados activos y pasivos y en la determinación de los resultados, así como en la revelación de activos y pasivos contingentes. Debido a la subjetividad inherente de este proceso contable, los resultados reales pueden diferir de los montos estimados por la administración.

#### **b. Caja y Equivalentes de Efectivo**

Incluye dinero efectivo y depósitos en bancos disponibles.

#### **c. Inversiones temporales**

Las inversiones están registradas al valor de los depósitos (nota 5).



## **IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

### Notas a los estados financieros

#### **c. Cuentas por Cobrar**

Han sido evaluadas a su valor nominal. Las cuentas por cobrar incluyen una provisión para reducir su valor al de probable realización. Dicha provisión se constituye de acuerdo a lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno a razón del 1% sobre los créditos comerciales concedidos en el ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total, (nota 6).

#### **d. Inventarios**

Los inventarios están valorizados al costo promedio de adquisición que no excede a los valores de mercado, (nota 9)

Las mercaderías en tránsito: Al costo de adquisición.

#### **e. Propiedades, neto**

Al costo de adquisición. El costo de las propiedades es depreciado de acuerdo con el método de línea recta en función de los años de vida útil estimada de 10 años para maquinarias y equipos, muebles y enseres, equipos de oficina e instalaciones, 5 años para vehículos y 3 años para equipos de computación (nota 11).

#### **f. Reserva Legal**

La Ley de Compañías del Ecuador, establece una apropiación obligatoria no menor del 5% de la utilidad neta anual, hasta alcanzar por lo menos el 20% del capital pagado de la compañía. Dicha reserva no está sujeta a distribución

## **IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

### Notas a los estados financieros

excepto en caso de liquidación de la compañía; pero puede ser capitalizada o destinada a absorber pérdidas incurridas.

#### **g. Participación de Trabajadores en las Utilidades**

De acuerdo con el Código de Trabajo la compañía debe distribuir entre sus trabajadores el 15% de la utilidad que resulta antes de impuesto a la renta. Este beneficio es registrado como apropiación a los resultados del período en que se originan.

#### **h. Ventas y costo de ventas**

Los ingresos por ventas y su costo son reconocidos en resultados en el período en que se realiza la transferencia de dominio de los productos.

#### **i. Impuesto a la Renta**

Las sociedades nacionales o extranjeras domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados de conformidad con las disposiciones de la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento, y con las resoluciones de carácter general y obligatorio emitidas por el Servicio de Rentas Internas SRI estarán sometidas a la tarifa impositiva del 25% sobre su base imponible y se carga a los resultados del año en que se devenga con base en el impuesto por pagar exigible.

## IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.

Notas a los estados financieros

### **j. Registros Contables y Unidad Monetaria**

Los registros contables de la compañía se llevan en idioma español y expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, que es la unidad monetaria de la República del Ecuador.

### **3. INDICADORES ECONOMICOS**

La información relacionada con el porcentaje de variación de los índices de precios al consumidor, preparada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para el ejercicio económico del 2009, fue de 3.71%.

Los porcentajes de variación del Producto Interno Bruto PIB y la tasa de desempleo fueron preparados por el Banco Central del Ecuador, para el ejercicio económico del 2009, la variación del PIB es del 0.98% y la tasa de desempleo es del 7.90%

<b><u>Año</u></b> <b><u>TERMINADO</u></b> <b><u>DICIEMBRE</u></b> <b><u>31</u></b>	<b><u>PORCENTAJE</u></b>  <b><u>INFLACION</u></b>	<b><u>PORCENTAJE</u></b> <b><u>DE</u></b> <b><u>VARIACIÓN</u></b> <b><u>DEL PIB</u></b>	<b><u>TASA DE</u></b>  <b><u>DESEMPLEO</u></b>
2005	2,87	3,89	9,00
2006	2,3	2,49	6,34
2007	8,83	6,52	7,50
2008	3,71	0,98	7,90

## IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.

Notas a los estados financieros, continuación

### **4. EFECTIVO EN CAJA Y BANCOS**

Al 31 de Diciembre del 2009, el saldo es el siguiente:

Caja	U.S. \$	1,333.79
Bancos		<u>320,621.71</u>
TOTAL	U.S. \$	321,955.49

### **5.- INVERSIONES TEMPORALES**

Al 31 de Diciembre del 2009, el saldo es el siguiente:

<b><u>INSTITUCION</u></b>	<b><u>No OPERACIÓN</u></b>	<b><u>TASA INTERES</u></b>	<b><u>VALOR U.S.\$</u></b>
<i>Interfondos</i>			
Fondo de Inversión	00782	3.40	206,059.51

### **6. CUENTAS POR COBRAR – CLIENTES**

Al 31 de Diciembre del 2009, el saldo es el siguiente:

<b><u>CLIENTES</u></b>	
<i>Clientes</i>	U.S. \$ 2,154,106.38
Menos: provisión de cuentas incobrables	<u>92,025.03</u>
TOTAL	<b>U.S. \$ 2,062,081.35</b>

Los clientes representan facturas por ventas a créditos con plazos hasta 90 días y no generan interés.

El movimiento de la provisión de cuentas incobrables, al 31 de Diciembre del 2009, es como sigue:

## IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.

Notas a los estados financieros, continuación

Saldo Inicial	U.S. \$	71,436.49
Mas:		
Provisión periodo, 2009		<u>20,588.54</u>
TOTAL	U.S.\$	92,025.03

### **7. OTRAS CUENTAS POR COBRAR**

Un resumen de otras cuentas por cobrar al 31 de Diciembre del 2009, es el siguiente:

Prestamos a empleados	U.S \$	104,170.62
Garantías		28,677.89
Anticipo a proveedores		35,056.71
Otras cuentas por cobrar varios		<u>10,255.87</u>
TOTAL	U.S \$	178,161.09

### **8. COMPAÑÍAS RELACIONADAS**

El saldo de compañías relacionadas al 31 de Diciembre del 2009, es el siguiente:

#### ACTIVO

Industrias Platicas Josa Cia. Ltda.	U.S. \$	248,892.33
-------------------------------------	---------	------------

### **9. INVENTARIOS**

Un resumen de los inventarios al 31 de Diciembre del 2009, es el siguiente:

Mercaderías	U.S. \$	420,216.87
Mercaderías en tránsito		<u>515,904.42</u>
TOTAL	U.S. \$	936,121.29

## IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.

Notas a los estados financieros, continuación

### **10. PAGOS Y GASTOS ANTICIPADOS**

Un resumen de los pagos y gastos anticipados al 31 de Diciembre del 2009, es el siguiente:

Crédito tributario del IVA	U.S. \$	166,238.41
Retenciones en la fuente, 2009 (nota 17)		69,044.32
Seguros		16,874.45
Otros gastos prepagados		<u>6,318.00</u>
TOTAL	U.S. \$	258,475.18

### **11. PROPIEDADES, NETO**

Los movimientos del costo y depreciación de propiedades, por el año terminado al 31 de Diciembre del 2009, fueron como sigue:

<b><u>COSTO</u></b>	<b><u>SALDO</u></b> <b><u>AL 31/12/08</u></b>	<b><u>ADICIONES</u></b>	<b><u>TRANSFERENCIAS</u></b>	<b><u>SALDO</u></b> <b><u>AL 31/12/09</u></b>
Maquinarias y equipos	171.767.75	22.073.33	0.00	193.841.08
Vehículos	313.737.35	106.537.28	0.00	420.274.63
Muebles y enseres	71.128.83	12.592.55	-1.874.25	81.847.13
Equipos de oficina	35.060.10	584.00	-1.158.39	34.485.71
Equipos de computación	31.062.55	18.474.99	0.00	49.537.54
Instalaciones	59.642.92	89.326.16	0.00	148.789.08
Obras en curso	<u>0.00</u>	<u>8.786.14</u>	<u>0.00</u>	<u>8.786.14</u>
	682.219.50	258.374.45	-3.032.64	937.561.31
Menos:				
Depreciación Acumulada	402.065.57	89.081.76	-1.020.61	490.126.72
<b>PROPIEDADES, NETO</b>	<b>280.153.93</b>	<b>169.292.69</b>	<b>-2.012.03</b>	<b>447.434.59</b>

## **IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

### Notas a los estados financieros, continuación

Maquinarias y equipos, muebles enseres, equipos de oficina e instalaciones se deprecian al 10% anual, vehículos al 20% anual y equipos de computación al 33% anual, bajo el método de línea recta.

### **12. CUENTAS POR PAGAR**

Un resumen de las cuentas por pagar al 31 de Diciembre del 2009, por clasificación principal es como sigue:

Proveedores del exterior	US \$ 841.814.11
Proveedores Locales	159.877.25
Otras cuentas por pagar	13.359.24
Sueldos y bonificaciones por pagar	11.530.69
Anticipo de clientes	<u>6.635.11</u>
<b>TOTAL</b>	<b>1.033.216.40</b>

### **13. GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR**

El movimiento de los gastos acumulados por pagar por el año terminado al 31 de diciembre del 2009 es como sigue:

## IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.

### Notas a los estados financieros, continuación

<u>CUENTAS</u>	<u>SALDO AL</u> <u>31/12/08</u>	<u>DEBITOS</u>	<u>CREDITOS</u>	<u>SALDO</u> <u>AL 31/12/09</u>
Décimo tercer sueldo	6.020.39	81.060.28	82.666.47	7.626.58
Décimo cuarto sueldo	25.031.85	33.978.62	37.614.77	28.668.00
Vacaciones	73.801.25	23.376.76	40.656.23	87.089.72
Fondo de Reserva	27.641.98	97.222.08	72.961.39	3.381.29
Aporte Patronal	8.176.76	108.241.77	109.025.29	8.960.28
IECE-SECAP	733.54	9.702.94	9.773.37	803.97
Participación T. (nota 17)	<u>69.774.90</u>	<u>69.774.90</u>	<u>145.095.58</u>	<u>145.095.58</u>
<b>TOTAL</b>	<b>211.180.67</b>	<b>427.348.35</b>	<b>497.793.10</b>	<b>281.625.42</b>

#### **14. IMPUESTOS POR PAGAR**

El movimiento de los impuestos por pagar por el año terminado al 31 de Diciembre del 2009, es como sigue:

	<u>SALDO AL</u> <u>31/12/08</u>	<u>DEBITOS</u>	<u>CREDITOS</u>	<u>SALDO AL</u> <u>31/12/09</u>
Impuesto al valor agregado	21.675.83	278.284.33	280.667.06	24.058.56
Retención en la fuente de IVA 30%	3.870.87	39.363.42	39.924.88	4.432.33
Retención en la fuente de IVA 70%	548.34	12.231.15	14.204.37	2.521.56
Retención en la fuente de IVA 100%	1.385.53	7.621.40	6.561.48	325.61
Retención en la fuente	4.486.82	59.607.03	57.594.97	2.474.76
Impuesto a la R. causado (nota 17)	<u>138.873.64</u>	<u>138.873.64</u>	<u>217.827.71</u>	<u>217.827.71</u>
<b>TOTAL</b>	<b>170.841.03</b>	<b>535.980.97</b>	<b>616.780.47</b>	<b>251.640.71</b>



## IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.

Notas a los estados financieros, continuación

### 15. DEUDA A LARGO PLAZO

Un resumen de la deuda a largo plazo al 31 de diciembre del 2009, por clasificación principal es como sigue:

Socios	U.S.\$ 799.051.48
Proveedores del exterior	654.702.34
Jubilación patronal	87.753.00
Bonificación por desahucio	<u>12.247.00</u>
<b>TOTAL</b>	<b>1.553.753.82</b>

La cuenta de socios no genera intereses y no tienen fecha de vencimiento.

### 16. CAPITAL SOCIAL

El capital social de Importadora Bohórquez C. Ltda. esta conformado de la siguiente manera:

<u>Socios</u>	<u>No Participaciones</u>	<u>%</u>	<u>Valor Participación</u>	<u>Total</u>
Jorge Bohórquez González	90	90	1.000	90.000
Luisa González Reinoso	5	5	1.000	5.000
Fernando Bohórquez González	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>1.000</u>	<u>5.000</u>
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>		<b>100.000</b>

Los socios de IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA. Son de nacionalidad ecuatoriana.

## IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.

Notas a los estados financieros, continuación

### **17. PASIVO CONTINGENTE**

#### **CONCILIACION DE IMPUESTOS**

Utilidad antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta	US \$	967.303,86
<b>Menos:</b>		
Participación de trabajadores (nota 12)		145.095,58
Otras Rentas Exentas		6.049,38
Deducción por pago a trabajadores con discapacidad		<u>26994,17</u>
		789.164,73
<b>Más:</b>		
Gastos no deducibles		75.029,27
Gasto incurridos para generar ingresos exentos		5.399,51
Participación trabajadores atribuibles a ingresos exentos		1.717,33
<b>Base imponible</b>		<b><u>871.310,84</u></b>
Porcentaje de impuesto		<u>25%</u>
Impuesto a la renta causado (nota 14)		217.827,71
Retenciones en la fuente, 2009 (nota 10)		69.044,32
<b>Impuesto a pagar</b>	<b>US \$</b>	<b><u><u>148.783,39</u></u></b>

Los estados financieros de IMPORTADORA BOHORQUEZ C. LTDA. Han sido fiscalizados por las autoridades de impuesto, hasta el ejercicio del año 1996. De acuerdo con disposiciones legales, las autoridades tienen la facultad para revisar las declaraciones de impuesto a la renta de la compañía dentro de los tres años anteriores a partir de la fecha de presentación de la última declaración presentada.

## **IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

Notas a los estados financieros, continuación

### **18. EVENTO SUBSECUENTE**

Entre el 31 de Diciembre del 2009, y la fecha del informe de los auditores independientes, al 15 de Abril de 2010, no se produjeron eventos que en opinión de la Administración de la compañía pudieran tener un efecto significativo sobre dichos estados financieros que no se hayan revelado en los mismos.

### **19. PARTICIPACION TRABAJADORES**

IMPORTADORA BOHORQUEZ C. LTDA. Cuenta con trabajadores en relación de dependencia y no tiene personal tercerizado al 31 de diciembre del 2009.

### **20. PROPIEDAD INTELECTUAL**

Cada uno de los programas que se han instalado en las computadoras de la compañía, han sido adquiridos legalmente y cuentan con las respectivas licencias de autorización de los fabricantes. Las marcas y el nombre comercial, con que trabajamos son de propiedad exclusiva de nuestra entidad.

### **21. INFORME TRIBUTARIO**

La opinión de los Auditores Externos de los Impuestos Fiscales, está en el Informe de Cumplimiento Tributario, que se emite de forma Independiente a este informe.

# **ANÁLISIS FINANCIERO**

**IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVOS**  
(Expresado en U.S. dólares)

	2009	2008	ANALISIS FINANCIEROS		
			HORIZONTAL	VERTICAL	
				2009	2008
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
Efectivo en caja y bancos	321,955.49	181,861.43	77.03%	6.88%	4.54%
Inversiones temporales	206,059.51	-	0.00%	0.00%	0.00%
Clientes	2,062,081.35	2,144,394.96	-3.84%	44.07%	53.57%
Otras cuentas por cobrar	178,161.09	184,479.60	-3.43%	3.81%	4.61%
Compañías relacionadas	248,892.33	197,177.62	26.23%	5.32%	4.93%
<b>TOTAL</b>	<b>2,489,134.77</b>	<b>2,526,052.18</b>	<b>-1.46%</b>	<b>53.20%</b>	<b>63.10%</b>
Inventarios	936,121.29	898,599.66	4.18%	20.01%	22.45%
Pagos y gastos anticipados	258,475.18	112,613.77	129.52%	5.52%	2.81%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>4,211,746.24</b>	<b>3,719,127.04</b>	<b>13.25%</b>	<b>90.01%</b>	<b>92.90%</b>
PROPIEDADES, NETO	447,434.59	280,153.93	59.71%	9.56%	7.00%
OTROS ACTIVOS	20,015.30	4,050.00	394.20%	0.43%	0.10%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4,679,196.13</b>	<b>4,003,330.97</b>	<b>16.88%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

**Análisis Horizontal de las cuentas del activo:**

Importadora Bohórquez entre sus rubros más representativos tiene a la cuenta de Efectivo con un incremento del 77.03% para el año 2009, lo cual no debe ser muy representativo, puesto que no es rentable tener una gran cantidad de dinero en efectivo en la caja o en el banco donde no está generando Rentabilidad alguna.

También se puede observar que la cuenta Propiedades, neto se incrementa en un 59,71% ya que la administración ha realizado compras de equipos y muebles para el año 2009.

**Análisis Vertical de las cuentas del activo:**

Se observa que existe una disminución de la cuenta Clientes ya que en el año 2008 se encontraba con 53,57% y para el año 2009 con 44.07% lo que significa que la cartera se encuentra rotando, de la misma forma los inventarios en el año 2008 con 22.45% y el año 2009 con 20,01% .

**IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVOS**

(Expresado en U.S. dólares)

	2009	2008	ANALISIS FINANCIEROS		
			HORIZONTAL	VERTICAL	
				2009	2008
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
Cuentas por pagar	1,033,216.40	1,087,819.41	-5.02%	22.08%	27.17%
Gastos acumulados por pagar	281,625.42	211,180.67	33.36%	6.02%	5.28%
Impuestos por pagar	251,640.53	170,841.03	47.30%	5.38%	4.27%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	1,566,482.35	1,469,841.11	6.57%	33.48%	36.72%
DEUDA A LARGO PLAZO	1,553,753.82	1,578,910.47	-1.59%	33.21%	39.44%
<b>TOTAL PASIVO</b>	3,120,236.17	3,048,751.58	2.34%	66.68%	76.16%
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital social	100,000.00	100,000.00	0.00%	2.14%	2.50%
Reserva Legal	30,267.31	30,267.31	0.00%	0.65%	0.76%
Reserva Facultativa	36,979.03	36,979.03	0.00%	0.79%	0.92%
Reserva de Capital	43,982.02	43,982.02	0.00%	0.94%	1.10%
Resultados Acumulados	743,351.03	486,833.54	52.69%	15.89%	12.16%
Resultados del Ejercicio	604,380.57	256,517.49	135.61%	12.92%	6.41%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	1,558,959.96	954,579.39	63.31%	33.32%	23.84%
Pasivo Contingente		-		-	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	4,679,196.13	4,003,330.97	16.88%	100.00%	100.00%

**Análisis Horizontal de las cuentas del Pasivo y Patrimonio:**

Entre sus rubros más representativos tenemos la cuenta de Impuestos por pagar con un incremento del 47.30% para el año 2009, lo cual se debe a que tiene impuesto a la renta alto debido a los resultados obtenidos en el 2009 como se observa en un 63,31%

**Análisis Vertical de las cuentas del Pasivo y Patrimonio:**

Se observa que existe una disminución de la cuenta Cuentas por Pagar pues en el año 2008 se encontraba con 27,17% y para el año 2009 con 22,08% lo que significa que las compras son moderadas. La cuentas Gastos acumulados por pagar en el año 2008 es de 5,28% y en el 2009 es de 6.02%, lo cual se ha incrementado porque existe incremento de sueldo.



**IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.**

**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL**

(Expresado en U.S. dólares)

			<b>ANALISIS FINANCIEROS</b>		
	2009	2008	<b>HORIZONTAL</b>	<b>VERTICAL</b>	
				<b>2009</b>	<b>2008</b>
Ventas netas	8,987,873.77	8,240,586.54	9.07%	100.00%	100.00%
Costos de ventas	5,352,278.83	5,606,893.89	-4.54%	59.55%	68.04%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	3,635,594.94	2,633,692.65	38.04%	40.45%	31.96%
<b>GASTOS OPERATIVOS:</b>					
Gastos de Administración	1,489,075.75	1,382,123.22	7.74%	16.57%	16.77%
Gastos de Ventas	823,953.67	615,650.36	33.83%	9.17%	7.47%
Gastos de transformación	357,828.29	-	0.00%	3.98%	0.00%
Gastos Financieros	8,562.87	11,711.75	-26.89%	0.10%	0.14%
<b>TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS</b>	2,679,420.58	2,009,485.33	33.34%	29.81%	24.39%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	956,174.36	624,207.32	53.18%	10.64%	7.57%
Otros ingresos	16,311.58	15,441.80	5.63%	0.18%	0.19%
Otros egresos	5,182.08	174,483.09	-97.03%	0.06%	2.12%
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES E IMPUESTOS A LA RENTA</b>	967,303.86	465,166.03	107.95%	10.76%	5.64%
Participación de trabajadores	145,095.58	69,774.90	107.95%	1.61%	0.85%
Impuestos a la Renta	217,827.71	138,873.64	56.85%	2.42%	1.69%
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	604,380.57	256,517.49	135.61%	6.72%	3.11%

### **Análisis Horizontal de las cuentas de Resultados:**

Entre sus rubros más representativos esta la cuenta de Gastos de Ventas que se encuentra en 33,83% porque ha incurrido en estrategias de ventas para obtener un resultado favorable para el año 2009.

### **Análisis Vertical de las cuentas de Resultados:**

Se observa que existe una disminución de la cuenta Gastos financieros pues en el año 2008 se encontraba con 0.14% y para el año 2009 con 0.10%.

## **ANÁLISIS RAZONES FINANCIERAS**

### **Razones de Liquidez**

#### **Capital de Trabajo.**

Representa la inversión neta en recursos circulantes, producto de las decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo. (pasivo corriente menos pasivo corriente)

<b>2009</b>	<b>2008</b>
<b>2,645,263.89</b>	<b>2,249,285.93</b>

*Análisis:* La compañía muestra en el 2009 y 2008 un capital de trabajo positivo por lo que cuenta con los recursos suficientes para cubrir con sus obligaciones a corto plazo, esto se debe a que ha acumulado sus obligaciones con los proveedores relacionados.

#### **Razones Circulante**

Mide el número de unidades monetarias de inversión a corto plazo por cada unidad de financiamiento a corto plazo contraído. (Activo corriente / pasivo corriente)

2009	2008
2.6887	2.5303

*Análisis:* En el 2009 la compañía por cada dólar de deuda de corto plazo disponía de \$ 2.69 para cubrir sus obligaciones. Mientras que en el 2008 dispone de \$ 2.53 por cada dólar de deuda de corto plazo.

### **Prueba Acida**

Se deriva de la razón circulante, ya que a la inversión a corto plazo se le extrae el inventario por considerarse un activo muy poco liquido. ((Activo corriente – inventario) / pasivo corriente)

2009	2008
2.0911	1.9189

*Análisis:* Durante los dos años analizados la compañía refleja con la prueba acida que por cada dólar de deuda de corto plazo disponía con recursos suficientes para cubrirlas, dando a notar una independencia del inventario.

### **Razones de Actividad**

#### **Días de Cuentas por Cobrar.**

Representa en promedio el número de días que la empresa esta tardando en recuperar sus ventas.

((Cuentas por cobrar x 360) / ventas)

2009	2008
82.59	93.68

### **Rotación de Cuentas por Cobrar.**

Indica el número de veces en que, en promedio, han sido renovadas las cuentas por cobrar.

(Ventas / cuentas por cobrar)

2009	2008
4.3586	3.8428

*Análisis:* Teniendo una política de crédito de 30 la empresa tardó un promedio de 82.59 días en recuperar las ventas a crédito, durante 2009 y 93.68 días en 2008, lo cual parece demostrar o que la política de crédito de la empresa varió sustancialmente, de un período a otro, o que se estaba presentando un alto grado de ineficiencia en el área responsable de la cartera.

### **Días de Inventarios.**

Evalúa cuantos días podría operar la empresa sin reponer sus inventarios manteniendo el mismo nivel de ventas. ((Inventarios x 360) / ventas)

2009	2008
37.50	39.26

### **Rotación de Inventarios.**

Indica el número de veces en que, en promedio, el inventario ha sido repuesto.  
(ventas / inventarios)

2009	2008
9.6012	9.1705

*Análisis:* El índice de rotación señala que la empresa convirtió sus inventarios en efectivo o cuentas por cobrar (a través de las ventas) cada 37.50 días y 39.26 días, durante 2009 y 2008, debido a que se efectúan negociaciones con proveedores internacionales de ciertas líneas de producto, razón por la cual se tiene un nivel de stock muy elevado.

### **Días de Cuentas por Pagar.**

Mide el número de días que en promedio la empresa esta tomando de sus proveedores para saldar sus compras. ((Cuentas por pagar x 360) / compras)

2009	2008
69.50	69.85

**Rotación de Cuentas por Pagar**, indica el número de veces que en promedio han sido renovadas las cuentas por pagar.

2009	2008
5.1802	5.1543

*Análisis:* Estos resultados señalarían que la empresa canceló sus deudas con proveedores cada 69 días, durante 2009 y 2008. Cabe mencionar que el año 2008 esta por encima del promedio general del sector en días.

### **Ciclo de Efectivo.**

Permite calcular el ciclo de caja o ciclo de efectivo.

(Días de inventario + días de cuentas por cobrar – días de cuentas por pagar)

2009	2008
50.59	63.09

*Análisis:* La estimación de los requerimientos de capital de trabajo, que fueron de 50.59 y 63.09 días, para cada uno de los años analizados. En la medida en que este indicador es mayor, significará que la compañía debe obtener también mayores cantidades de dinero para atender sus obligaciones con proveedores lo cuál se puede lograr, o bien a través de mejorar su cobranza o la eficiencia en la rotación de inventarios, o bien mediante nuevos créditos, solución ésta que no es la mejor, por cuanto implicará costos financieros adicionales, en detrimento de las tasas de rentabilidad.

### **Rotación de Activo Total.**

Este indicador nos mide la relación que existe entre el monto de ingresos y el monto de inversión total.

(Ventas / activo total)

2009	2008
1.9208	2.0584

*Análisis:* Los resultados de este indicador señalan que, por cada dólar invertido en activos fijos, se generaron 1.92 dólares en 2009 y 2.06 en 2008, en ventas,

### **Razones de Rentabilidad**

#### **Margen de Utilidad Bruta.**

Mide en forma porcentual la proporción del ingreso que permitirá cubrir todos los gastos diferentes al costo de ventas.  $((\text{Ventas} - \text{costo de ventas}) / \text{ventas})$

2009	2008
40.45%	31.96%

*Análisis:* De lo anterior podemos inferir que para el año 2009 y 2008, la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas fueron del 40,45% y 31.96% respectivamente, así como también podemos afirmar que a pesar de que los costos de venta aumentaron su impacto sobre la utilidad bruta no es significativa.

#### **Margen de Utilidad en Operaciones.**

Este es uno de los indicadores de mayor relevancia, porque permite medir si la empresa esta generando suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento.

$(\text{Utilidad en operaciones} / \text{ventas})$

2009	2008
10.64%	7.57%

**Margen de Utilidad Neta.**

Mide el porcentaje que esta quedando a los propietarios por operar la empresa.

(Utilidad neta / ventas)

2009	2008
6.72%	3.11%

*Análisis:* Se aprecia que existe un promedio del 4.92 % de Utilidad Neta en relación a los Ingresos de la compañía.

**Rendimiento sobre Inversión (ROI).**

Es el rendimiento que se esta obteniendo sobre la inversión.

(Utilidad neta / total de activos)

2009	2008
12.92%	6.41%

**Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE).**

Mide la rentabilidad que están obteniendo los inversionistas.

(Utilidad neta / patrimonio)

2009	2008
38.77%	26.87%



*Análisis:* Se puede concluir que el rendimiento sobre el capital invertido por los accionistas es alto debido a que la operación se esta financiando mayormente con capital ajeno.

### **Razones de Apalancamiento Financiero**

#### **Razón de Endeudamiento.**

Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada por deuda.  
(Total de pasivos / total de activos)

2009	2008
0.6668	0.7616

*Análisis:* Se concluye que la participación de los acreedores para el año 2009 es del 0.67 y para el año 2008 es del 0.76 sobre el total de los activos de la compañía

#### **Razón de Deuda a Capital Contable.**

Indica cuantas unidades monetarias han venido de afuera del negocio por cada unidad monetaria provista por los propietarios. (Total de pasivos / patrimonio)

2009	2008
2.0015	3.1938

*Análisis:* Refleja que la empresa no presenta un nivel de endeudamiento alto con sus acreedores es decir que para el año 2009 el 2.00% y para el año 2008 3.19% de su patrimonio esta comprometido con los acreedores.

### **Razón de Apalancamiento.**

Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. (total de activos / patrimonio)

2009	2008
3.0015	4.1938

*Análisis:* Nos indica que por cada dólar invertido se ha conseguido un promedio de inversión de \$ 3.00 en el 2009, mientras que en el 2008 de \$ 4.19.

### **Razones de Cobertura**

#### **Cobertura de Gastos Operacionales.**

Mide la capacidad de la empresa para cubrir sus gastos operacionales con la utilidad bruta.

(Utilidad bruta / gastos operacionales)

2009	2008
1.3569	1.3106

*Análisis:* Nos indica que por cada dólar de gasto operacional se tiene un promedio de \$ 1.33 para cubrirlos de su utilidad bruta.

#### **Cobertura de Gastos Financieros.**

Mide la capacidad de la empresa para cubrir sus gastos financieros con la utilidad operativa.

(Utilidad en operaciones / gastos operacionales)

2009	2008
184.5156	3.5775

*Análisis:* Nos indica que por cada dólar de gasto financiero se tiene \$ 184.52 para el año 2009 y \$ 3.58 para el año 2008 para cubrirlos de su utilidad operacional.

## **VII. CONCLUSIONES**

Luego de la culminación del presente proyecto de la evaluación de riesgos de IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA. y la Auditoria Interna y Externa realizada, hemos concluido que es de vital importancia que se realicen continuas evaluaciones de los riesgos que pueden afectar a los procesos del negocio para así implementar los controles necesarios que permitan disminuir sus riesgos y tomar acciones correctivas que contribuyan a la eficiencia de las operaciones de la compañía.

## **VIII. RECOMENDACIONES**

Durante la elaboración de este proyecto y luego de la evaluación de todos los aspectos internos y externos de IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA recomendamos a la compañía que se efectúe una evaluación continua de sus procesos y políticas para determinar los riesgos que estos podrían conllevar y así implementar los procesos que permitan la mejora continua del negocio.

A su vez que las políticas y procedimientos deben ser difundidas, aplicadas y evaluadas mediante comunicaciones escritas o vía e-mail.

## VIII. BIBLIOGRAFIA Y REFERENCIA

- AUDITORIA INTEGRAL DE MC GRAW HILL
  
- ENCICLOPEDIA DE LA AUDITORIA:
  - Eugenia Lindegaard (Ingeniero Comercial Universidad de Chile)
  - Gerardo Gálvez (Ingeniero Comercial Universidad de Chile)
  - Jaime Lindegaard ( Técnico en Computación Socio International Multimedia Design
  
- NORMAS ECUATORIANAS DE AUDITORIA