



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – C.P.A.

TEMA:

**AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE AGRO-SERVICIO COMERCIAL
“ARIAS”, CANTÓN EL EMPALME, PERIODO 2012.**

**Previo a la Obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad Y Auditoría
C.P.A**

AUTORA:

LISSETH MONSERRATE AGUIRRE GUERRERO

DIRECTOR:

ING. ABRAHAM MOISES AUHING TRIVIÑO MSc.

QUEVEDO – ECUADOR

2015

DECLARACIÓN DE AUDITORÍA Y CESIÓN DE DERECHO

Yo, Lisseth Monserrate Aguirre Guerrero, declaro ser la autora exclusiva del Proyecto de Investigación, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad intelectual, por su Reglamento y por la normativa institucional vigente.

LISSETH MONSERRATE AGUIRRE GUERRERO

C.I. 0926181504

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS

Yo, **ING. ABRAHAM MOISES AUHING TRIVIÑO MSc.** Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, CERTIFICO: que la Srta. Lisseth Monserrate Aguirre Guerrero, realizó el Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría (C.P.A), titulado; **AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS”, CANTÓN EL EMPALME, PERIODO 2012**, bajo mi dirección habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

ING. ABRAHAM MOISES AUHING TRIVIÑO MSc.
DIRECTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - C.P.A.

Presentado a la Comisión Académica como requisito previo a la obtención del
título de:

INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – C.P.A

Aprobado:

ING. NOEMÍ MARIANA SOTOMAYOR ALCÍVAR MSc.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

ING. FLOR JANET FRANCO CEDEÑO MSc.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CPA. FRESIA SUSANA CHANG RIZO MSc.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

QUEVEDO – ECUADOR
2015

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios por bendecirme y permitir llegar hasta donde he llegado, gracias por iluminarme y darme fuerza para caminar por tu sendero. A mis padres por el apoyo incondicional, tanto al inicio como al final de mi carrera; por restar pendiente de mí en cada momento, gracias por ser ejemplo de arduo trabajo y tenaz lucha en la vida.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo “U.T.E.Q”, porque en sus aulas recibí el conocimiento de cada uno de los docentes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría.

Especial agradecimiento a mi Director de Tesis al Ing. Abraham Auhing Triviño MSc., por su confianza, paciencia y dedicación en mi trabajo de Investigación.

Gracias a todas y cada una de las personas que me apoyaron y dedicaron su tiempo en mi para ayudarme a culminar con mi meta.

“El éxito consiste en obtener lo que se desea. La felicidad, en disfrutar lo que se obtiene” **EMERSON**

DEDICATORIA

Dedico este trabajo fruto de mi esfuerzo principalmente a Dios, a mis adorados padres y a mi querido novio. A Dios por iluminarme y darme fuerza para vencer cada reto y ser mi guía espiritual, a mis padres por su bondad y sacrificio que me motivaron a ser mejor día a día a prepararme para un futuro de bien, siendo mi apoyo depositando toda su confianza sin dudar en mi capacidad velaron por mi bienestar y formación académica, y mi novio que con su paciencia he infinito apoyo estoy culminando mi meta.

A mis familiares, amigos y quienes recién se sumaron a mi vida que de una u otra forma estuvieron conmigo a cada uno de ustedes les dedico todo este esfuerzo, sacrificio y tiempo que estregue a este trabajo investigativo.

“Se alcanza el éxito convirtiendo cada paso en una meta y cada meta en un paso” **CARLOS CORTÉZ**

(DUBLIN CORE) ESQUEMAS DE CODIFICACIÓN			
1	Título/Titule	M	AUDITORÍA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS”, CANTÓN EL EMPALME, PERIODO 2012.
2	Creador/Creator	M	LISSETH MONSERRATE AGUIRRE GUERRERO
3	Materia/Subject	M	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES; CARRERA DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA
4	Descripción / Description	M	LA PRESENTE INVESTIGACIÓN SE LA REALIZO EN EL CANTÓN EL EMPALME PROVINCIA DEL GUAYAS TENIENDO COMO OBJETIVO PRINCIPAL DETERMINAR LA INFLUENCIA DE LA AUDITORIA DE GESTIÓN AL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE AGRO- SERVICIO COMERCIAL “ARIAS”
5	Editor/Publisher	M	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES; CARRERA DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA; AGUIRRE GUERRERO LISSETH MONSERRATE
6	Colaborado/Contributor	O	ING. ABRAHAN MOISES AUHING TRIVIÑO MSc.
7	Fecha/Date	M	15de Septiembre del 2015
8	Formato/Format	R	PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
9	Tipo / Type	M	Microsoft office Word 2013
10	Identificador / Identifier	O	Http://.biblioteca.uteq.edu.ec
11	Fuente / Sources	M	Investigación Administrativa y Contable
12	Lenguaje / Languaje	O	Español
13	Relación / Relation	M	Ninguno
14	Cobertura / Coverage	O	EL AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” SE ENCUENTRA UBICADO EN EL CANTÓN EL EMPALME PROVINCIA DEL GUAYAS EN LA VIA PICHINCHA KM1.5 AVENIDA MANABI SECTOR HAVOLINE
15	Derechos/Rights	M	Ninguno

16	Audiencia/ Audience	O	PROYECT OF INVESTIGATION
----	--------------------------------	---	--------------------------

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Declaración de Autoría y Cesión de Derecho	ii
Certificación del Director de Tesis	iii
Certificación del Tribunal	iv
Agradecimiento	v
Dedicatoria.....	vi
(Dublin Core) Esquema de Codificación	vii
Indice General	viii
Resumen Ejecutivo	xiii
Abstract.....	xiv
CAPÍTULO I.....	1
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Introducción.....	2
1.2 Problematización	4
1.2.1 Diagnóstico.....	5
1.2.2 Formulación del Problema.....	5
1.2.3 Sistematización del problema.....	6
1.3 Justificación.....	6
1.4.1 General.....	7
1.4.2 Específicos	7
1.5 Hipótesis.....	7
1.5.1 General.....	7
1.5.2 Específicas	8
1.6 Variables	8
1.6.1 Independientes	8
1.6.2 Dependientes	8
CAPÍTULO II.....	9
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	9
2.1 Fundamentación Teórica.....	10
2.1.1 Auditoría de Gestión	10
2.1.1.1 Objetivos	10

2.1.1.2 Alcance y enfoque del trabajo	10
2.1.2.1 Fase I Planificación	11
2.1.2.1.1 Planeación Preliminar	12
2.1.2.1.2 Planeación Específica	14
2.1.2.2 Fase II Ejecución	15
2.1.2.2.4.1 Definición del Control Interno	17
2.1.2.2.5 Medición de Riesgo Auditoría	17
2.1.2.2.5.1 Riesgo Inherente	18
2.1.2.2.5.2 Riesgo de Control	19
2.1.2.2.5.3 Riesgo de Detección	20
2.1.2.2.6 Informe de Control Interno	20
2.1.2.2.7 Papeles de Trabajo	21
2.1.2.2.7.1 Concepto	21
2.1.2.2.7.2 Objetivos de los Papeles de Trabajo	22
2.1.2.2.7.3 Evidencias	23
2.1.2.2.8 Indicadores de Gestión.	24
2.1.2.2.8.1 Definición	24
2.1.2.2.8.2 Mediciones Cualitativas	25
2.1.2.2.8.3 Mediciones Cuantitativas	25
2.1.2.2.9 Hallazgos de Auditoría	30
2.1.2.3 Fase IV Comunicación de Resultados	30
2.1.2.3.1 Borrador de Informe de Auditoría	31
2.1.2.3.2 Conferencia de Informe de Auditoría	32
2.1.2.3.3 Informe de Auditoría Definitivo	32
2.2 Fundamentación Conceptual	32
2.2.1 Auditoría	32
2.2.1.1 Propósito	33
2.2.2 Gestión	33
2.2.3 Planeación Estratégica	33
2.2.5 Auditoría de Gestión	34
2.2.5.1 Definición	34
2.2.5.3 Elementos de Gestión	35
2.2.5.3.1 Eficacia	35
2.2.4.3.2 Eficiencia	35
2.2.5.3.3 Economía	35
2.2.5.3.4 Financiero	36

2.2.5.3.5 Cumplimiento	36
2.2.5.3.6 Equidad.....	36
2.2.5.3.7 Calidad.....	36
2.2.5.3.8 Impacto	37
2.3 Fundamentación Legal	37
2.3.2 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)	43
2.3.2.1 NIC 2 Inventarios.....	43
2.3.3.2 NIC 41 Agricultura	46
2.3.4.1 COSO I.....	48
2.3.5 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.....	51
2.3.6 Ley De Régimen Tributario Interno.....	55
CAPÍTULO III.....	63
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	63
3. 1 Materiales y Métodos	64
3.1.1 Localización.....	64
3.1.2 Materiales y Equipos	64
3.1.3 Métodos de Investigación:	64
3.1.3.1 Analítico	64
3.1.4 Tipos de Investigación	65
3.1.4.1 Exploratoria	65
3.1.4.2 Descriptiva	65
3.1.5 Fuentes.....	65
3.1.5.1 Primarias	66
3.1.5.2 Secundarias	66
3.1.6 Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	66
3.1.6.1 Observación directa	66
3.1.6.2 Entrevista	66
3.1.8 Creación de firma auditora ficticia	67
3.1.9 Creación del logo.....	67
CAPÍTULO IV	68
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	68
4.1 RESULTADOS	69
4.1.1. Carta de petición	69
4.1.2. Carta de aceptación.....	70
4.1.3 Contrato de auditoría para la empresa	71
4.1.4 Orden de trabajo.....	73

4.1.6 Plan global de Auditoría.....	75
4.1.7 Programa de planificación preliminar	78
4.1.7.1 Entrevista al gerente de la empresa	79
4.1.7.2 Entrevista a la sub- gerente de la empresa	82
4.1.7.3 Visita a las instalaciones de la empresa	85
4.1.7.4 Conocimiento de la empresa	86
4.1.7.5 Organigrama Estructural Y Funcional.....	87
4.1.7.6 Planificación estratégica	89
4.1.7.7 Análisis interno y externo de la empresa	91
4.1.7.8 Matriz de riesgo preliminar de la empresa.....	92
4.1.7.9 Reporte de planificación preliminar	93
4.1.8 Fase II: Planificación	96
4.1.8.1 Programa de planificación	96
4.1.8.2 Análisis de información y documentación.....	97
4.1.8.3 Evaluación del control interno.....	101
4.1.8.3.1 Determinación del Riesgo en el Ambiente de Control	103
4.1.8.3.2 Determinación del Riesgo en la Evaluación de Riesgo	105
4.1.8.3.3 Determinación del Riesgo en las Actividades de Control	107
4.1.8.3.4 Determinación del Riesgo en el Sistema de Información	109
4.1.8.3.5 Determinación del Riesgo en el Supervisión y Monitoreo.....	111
4.1.8.4 Consolidado de la evaluación del control interno	112
4.1.8.5 Determinación del riesgo control	113
4.1.8.6 Determinación del riesgo control Inherente	114
4.1.9 Fase III: Ejecución.....	116
4.1.9.1 Programa de ejecución.....	116
4.1.9.2 Hojas de Hallazgos.....	117
4.1.8.7 Informe De Control Interno	131
4.1.9.8 Índices financieros aplicados al departamento	137
4.1.9.9 Comunicación De Resultados	139
4.1.9.9.1 Informe de Auditoría	139
4.2 Discusión.....	142
CAPÍTULO V	147
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	147
5.1 Conclusiones.....	148
5.2 Recomendaciones.....	149
CAPÍTULO VI	150

BIBLIOGRAFÍA Y LINKOGRAFIA.....	150
6.1 Citas Bibliográficas	150
6.2 Lickografía	152
CAPÍTULO VII	153
ANEXOS	153
N° 1 Ruc de la Empresa	157
N° 2 Organigrama de la Empresa	159
N° 3 Balance General de la Empresa.....	160
N° 4 Estado de Pérdida y Ganancias	161
N° 5 Consolidado del balance	162
N° 6 Consolidado de perdida y ganancia	163
N° 7 Fotos de la entrevista al Gerente.....	164

Resumen Ejecutivo

El presente investigación se la desarrollo en la empresa Agro-Servicio Comercial "ARIAS", ubicada en el cantón El Empalme en la Av. Manabí km 1 1/2 sector la Havoline, teniendo como objetivo principal realizar una Auditoria de Gestión al sistema de comercialización y comprobar su incidencia en la rentabilidad, del periodo 2012., se evaluó el grado de cumplimiento de los objetivos y metas empresariales, con el propósito de valorar el desenvolvimiento Administrativo y Organizacional de la empresa, a través de la aplicación de los métodos, tipos y técnicas de investigación como: analítico, sistemático, exploratoria, descriptiva, observación directa, y la entrevista al Gerente y Sub- Gerente de la empresa. La Auditoría de Gestión es un proceso que involucra aspectos fundamentales que se los utiliza para la detección de deficiencias e irregularidades que se presentan en el área auditada, con la aplicación de los programas de Auditoria se buscó evidenciar los hallazgos encontrados en el sistema de comercialización: la inexistencia de una normativa funcional y procedimental, carecen de políticas de ventas, inexistencia de presupuesto, carecen de indicadores de gestión, deficiencia en el sistema de facturación, inadecuada infraestructura de almacenamiento y un inadecuado manejo de inventarios; sin embargo después de haber detectado varias falencias y de haber aplicado el cuestionario de control interno se concluyó que el 40% de las funciones no son efectuadas, el nivel de riesgo es del 25% se demuestra que hay deficiencia, el nivel de confianza del uso de los recursos financieros es del 60% ALTO y el riesgo de control es del 40% considerado BAJO y, se detectan varias falencias que no cumple los requerimientos., que el 15% riesgo de control no afecta a la operaciones porque su nivel del 85% considerado ALTO.

Abstract

This research is the development in the company Agro-Commercial Service "ARIAS", located in the village of El Empalme at Av. Manabí km 1 1/2 Havoline sector, with the main objective to carry out a management audit system marketing and check its impact on profitability for the period 2012, the degree of compliance with the objectives and business goals are evaluated in order to assess the management and organizational development of the company, through the application of methods, types and research techniques as analytical, systematic, exploratory, descriptive, direct observation, and interview the Manager and Sub-Manager of the company. The Auditing is a process that involves fundamental aspects uses to detect deficiencies and irregularities that occur in the area audited, with the implementation of audit programs we sought to demonstrate the findings in the marketing system: the absence of a functional and procedural rules, lack of sales policies, lack of budget, lack of performance indicators, deficiency in the billing system, inadequate storage infrastructure and inadequate inventory management; however after having detected several shortcomings and have applied the internal control questionnaire was concluded that 40% of the functions are not made, the risk level is 25% demonstrates that there is deficiency, the confidence level of use of financial resources is 60% higher and control risk is 40% considered low and several shortcomings that does not meet the requirements are detected., that 15% risk control does not affect operations because their level 85 % considered high.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

La Auditoría de Gestión surgió de la necesidad de medir y cuantificar los objetivos alcanzados por la empresa en un período y tiempo determinado, amplía su objeto de estudio motivado por el entorno de competitividad, por tal razón con el avance del desarrollo de esta auditoría se va conocer y revisar la veracidad de la información, el nivel de eficacia y eficiencia en las operaciones, y el uso de sus recursos, el logro efectivo de las metas establecidas y un manejo adecuado de sus operaciones.

Al relacionar la Auditoría con la Gestión, se orienta a diagnosticar las fases y cumplimiento del plan estratégico, esto es con relación a la programación, formulación y ejecución. De esta manera la auditoría presenta resultados reales de toda la evaluación meticulosa realizada a la empresa para analizar el nivel de cumplimiento de los objetivos y metas empresariales que dicho comercial se ha propuesto.

La auditoría permite controlar los procesos internos que maneja la empresa, para lograr sus objetivos, mediante diversas técnicas de evaluación, requiere de un proceso previo a la identificación de herramientas y condiciones necesarias que hagan viable su desarrollo lo cual implica la utilización de una metodología que permite fomentar la calidad de la evaluación meticulosa que se le está realizando al Agro - servicio comercial “ARIAS” para dar nuestra opinión y redactar un informe con los resultados donde aplicare prueba sustantivas que ayuden a identificar hallazgos a fin de que se pueda tomar decisiones oportunas que permiten controlar riesgos encontrados.

La presente investigación, aplicada al Agro-servicio comercial “ARIAS”, en el Cantón El Empalme, periodo 2012, se encuentra estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I Contiene el Marco Contextual de la investigación, destacándose la presente introducción, pero además se presenta el planteamiento, formulación,

sistematización y delimitación del problema, así como la justificación, objetivo (general y específico), hipótesis y la operacionalización de variables.

Capítulo II Está compuesto por la fundamentación teórica, donde se redacta de manera teórica de los diferentes términos que se enlista en base de la operacionalización de variables; así también en la fundamentación conceptual se aclaran términos relevantes para el estudio, las cuales presentan citas bibliográficas, finalmente se cierra con la fundamentación legal, donde se detalla todo lo referente a las normas y leyes que se debe tomar en cuenta con relación a éste estudio.

Capítulo III Detalla la metodología utilizada en esta investigación, donde se presenta los materiales y métodos utilizados. Se detallan los tipos de investigación que se utilizó, así como las fuentes y las técnicas e instrumentos aplicados, como la entrevista, encuesta y observación para obtener las evidencias.

Capítulo IV Se muestra los resultados, los que se desarrolló fase a fase como lo indica la auditoria, en cuanto a la investigación que se realizó con relación a la hipótesis se comprobó las variables también se hacen énfasis de la discusión en donde se analiza a detenimiento y se pone en juicio lo expuesto en el marco teórico.

Capítulo V Se encuentra plasmada las conclusiones y recomendaciones pertinentes con el objetivo de aportar al buen manejo empresarial, con lo que se da fin al proceso de investigación.

Capítulo VI Comprende la Bibliografía y Lickografía de donde se redacta el nombre de los Autores en los cuales me baso para el desarrollo de esta investigación.

Capítulo VII Se exponen todos los anexos.

1.2 Problematicación

En la actualidad, la globalización ha generado que las empresas alrededor del mundo, se hallen en la necesidad de innovar y mejorar la distribución de sus actividades, que a través de procesos óptimos, políticas claras y adecuados sistemas de comercialización, les permitan mejorar su eficiencia y eficacia a nivel organizativo y competitivo. La Auditoría ha ampliado su objeto de estudio y ha sido motivado por las exigencias sociales y de la tecnología en su concepción más amplia pasa ser un elemento vital para la gerencia a través de la cual puede medir la eficiencia, eficacia y economía con lo que se proyecta los ejecutivos de la empresa.

En el Ecuador, la situación no es diferente. El incremento de la competencia, hace que cada vez sea más difícil para una empresa, obtener una participación de mercado deseada y con ello generar una rentabilidad que permita a socios, accionistas y dueños, recuperar rápidamente sus inversiones y sentirse satisfechos con los resultados obtenidos. Esto obliga a las empresas a mejorar sus planes estratégicos, evaluar sus fortalezas y debilidades dentro del mercado competitivo, lo cual mediante la Auditoría de Gestión se puede medir el grado eficiencia y eficacia de las operaciones y el nivel de cumplimiento de los objetivos planteados, para saber qué tan efectivo son sus estrategias.

En el cantón El Empalme este tipo de problema se ve asemejado en las empresas o agro-servicios que se dedican a la compra y venta de agroquímicos, maíz y cacao etc. porque deben enfrentarse a un entorno de alta competitividad, esto provoca mayor preocupación internamente para sobresalir y mantenerse en el mercado; para ello es necesario evaluar el manejo oportuno de los recursos la eficiencia y eficacia del control interno, con la finalidad de detectar los causales por las que atraviesa mediante una auditoría de gestión para plantear un informe con la respectivas recomendaciones que ayudaran a mejorar las áreas críticas de la empresa.

1.2.1 Diagnóstico

El Agro-servicio comercial “ARIAS”, dedicada a comercializar productos agrícolas tales como: cacao, maíz, soya, arroz en cáscara, café pilado etc., además de insumos agrícolas, se encuentra obligada a estar continuamente mejorando sus estrategias de ventas para captar la atención de los clientes y cumplir con los requisitos y expectativas esperados, para tener una buena aceptación en el mercado y así lograr generar una rentabilidad deseada.

La investigación se desarrollara durante el periodo 2012, lo que me permitirá conocer la eficiencia y la eficacia de las operaciones que se emplean en la empresa, mediante la Auditoria de Gestión se propone solucionar la problemática que se presenta e influye notoriamente en el sistema de comercialización que maneja el Agro-servicio dentro de un plan de acción que tiene como propósito captar y mejorar la calidad de los servicio que esta ofrece.

1.2.2 Formulación del Problema

La gestión del talento humano y del recurso económico del Agro- servicio comercial “ARIAS” descansa en una compleja estructura y hace que este enfrente problemas debido a su deficiencia en la fase filosófica del plan, por su limitado fundamento del plan estratégico, para evitar los problemas que se vienen presentando y salvaguardar la responsabilidad administrativa, deben evaluar periódicamente el sistema de control interno de la empresa a base de la auditoría de gestión, analizando costos y gastos con el fin de proporcionar resultados sobre la rentabilidad para alcanzar y ratificar la eficiencia, efectividad, eficacia y economía en el departamento de venta. De los datos preliminares obtenidos y las observaciones sobre la problemática se expone la siguiente pregunta:

¿En qué medida influye la Auditoria de Gestión en el sistema de comercialización de Agro-servicio comercial “ARIAS”, periodo 2012?

1.2.3 Sistematización del problema

La presente investigación, referente a la Auditoría de Gestión al sistema de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de Agro-servicio comercial “ARIAS”, Cantón El Empalme, periodo 2012; toma como referente, el uso de los recursos financieros y el sistema de control interno que la empresa aplica, para llevar a efecto el cumplimiento de los objetivos y metas establecidas por la Institución. Por tanto, lo antes mencionado lleva a plantear las siguientes sub-preguntas de investigación:

- **¿Cuál es el grado de cumplimiento de los objetivos y metas empresariales?**
- **¿Cuál es el grado de eficiencia del uso de los recursos financieros?**
- **¿Cuál es el nivel de cumplimiento del control interno que utiliza el departamento de comercialización?**

1.3 Justificación

La presente investigación realizada, bajo el título, Auditoría de Gestión al sistema de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de Agro-servicio comercial “ARIAS”, Cantón El Empalme, periodo 2012, tiene como objetivo analizar la eficiencia y eficacia de los recursos utilizados en las operaciones de la empresa, para cumplir con los objetivos y metas establecidas, porque de esta manera se conocerá a plenitud el nivel de cumplimiento que se presenta; utilizando las técnicas o herramientas de la Auditoría de Gestión.

El estudio efectuado en torno al sistema de comercialización del Agro-servicio comercial “ARIAS” mediante la aplicación de esta auditoría es el determinar si el control interno en el departamento de comercialización brinda una seguridad razonable a la administración en cuanto al proceso que se lleva cabo en dicho departamento para esto se plantea realizar una evaluación minuciosa de todos los elementos que se encuentran establecidos dentro de la empresa.

El resultado de la presente investigación, será obtenido a través de un seguimiento de control interno para aumentar la probabilidad de que los objetivos y metas establecidos se han cumplido dentro de la auditoria y ver cuáles son sus debilidades, la posibilidad de aplicar los diferentes instrumentos de investigación, la disponibilidad de recursos humanos, los diferentes materiales tecnológicos y el tiempo suficiente para su desarrollo, permitirá cumplir con el trabajo. La propuesta alternativa que se presente resolverá los problemas existente en esta área, cabe recalcar que para la investigación contamos con la aceptación del Gerente General de la empresa.

1.4 Objetivos

1.4.1 General

Realizar una Auditoría de Gestión al sistema de comercialización de Agro-servicio comercial “ARIAS”, Cantón El Empalme, periodo 2012.

1.4.2 Específicos

- Evaluar el grado de cumplimiento de los objetivos y metas empresariales.
- Examinar el grado de eficiencia que presenta el uso recursos financieros en el sistema de comercialización.
- Comprobar el nivel de cumplimiento del sistema de control interno que aplican en el departamento de comercialización.

1.5 Hipótesis

1.5.1 General

El estudio de la influencia de la auditoría de gestión al sistema de comercialización permitió determinar el papel que este juega sobre la rentabilidad de agro-servicio comercial “ARIAS”, Cantón El Empalme.

1.5.2 Específicas

- Los objetivos y metas presentan un bajo grado de cumplimiento.
- El grado de eficiencia en el uso de los recursos es bajo.
- El sistema de control interno presenta un alto nivel de cumplimiento.

1.6 Variables

1.6.1 Independientes

- Los objetivos y metas.
- Recursos financieros
- Sistema de control interno.

1.6.2 Dependientes

- Grado de cumplimiento.
- Tratamiento de los recursos financieros.
- Nivel de cumplimiento de control interno

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Fundamentación Teórica

El presente trabajo de investigación se apoya en la cita teórica de Yanel Blanco Luna, 2012. Auditoría integral normas y procedimientos. Segunda edición. Bogotá – Colombia, Pág. 393 – 472, el mismo que sugiere la siguiente secuencia;

2.1.1 Auditoría de Gestión

Es la evaluación ejecutada a una organización por encargo de un auditor de profesión tanto externamente e igualmente como trabajador autónomo, teniendo como meta el examinar la efectividad de la administración enfocado con las metas en general; su calidad como entidad y su desenvolvimiento y postura considerando ello como un aspecto con capacidad para rivalizar, teniendo como fin el otorgar un documento relacionado con el momento total del mismo y el desarrollo en cuanto al manejo de una empresa. (Blanco, 2012)

2.1.1.1 Objetivos

En referencia al radio de desenvolvimiento en una gestión auditora es factible detallar los más importantes propósitos (Blanco, 2012)

- Analizar lo adecuado de la organización de la entidad.
- Verificar la existencia de objetivos, planes acordes y realistas.
- Examinar la existencia de políticas adecuadas y el cumplimiento de las mismas.
- Verificar la confiabilidad de los controles establecidos y la información proporcionada.
- Examinar los métodos o procedimientos aplicados en las operaciones y la eficiencia de los mismos.
- Verificar la utilización del uso de los recursos.(pág.403)

2.1.1.2 Alcance y enfoque del trabajo

En cuanto se refiere a una auditoría de gestión se define como la que evalúa las pruebas de administración. Las opiniones de evaluación se han de plantear para

cada etapa en particular, entiéndase que podrán ampliarse a otros aspectos iguales.

Se considera igualmente lo no habido, debidamente compilados, y que se fundamentado en un hábito común de administración. Lo sugerido en cuanto al aspecto administrativo serán amplias y acondicionadas en cuanto al departamento evaluado, examinando el origen de la inoperancia e inutilidad y sus conclusiones. (Blanco, 2012)

2.1.2 Fase de la Auditoría de Gestión

Es necesario indicar que una auditoría de gestión se desarrolla bajo el soporte del entendimiento del rubro empresarial y hacia el grupo en cual se desenvuelve, considerando otorgar un ambiente de desarrollo que incluya todo lo actuado que se lleve adelante como propósito en las diferentes etapas de lo auditado, ello conlleva la utilización de diversos procedimientos de administración y contabilidad que contribuirán a establecer los departamentos que muestran dificultades y flaquezas. (Blanco, 2012)

2.1.2.1 Fase I Planificación

De acuerdo con lo especificado y normado a nivel internacional en cuanto se refiere a auditorías y salvaguardia 300, la organización de un aspecto auditor conlleva al uso de una táctica y planteamientos, realce oportunidad y manejo del convenio. Así como un planeamiento de quehaceres especificado de la coyuntura y relevancia de los métodos deseados de la auditoría. (Blanco, 2012)

El organizar correctamente contribuye al deseable interés en los departamentos más trascendentes del centro laboral, que las dificultades eventuales serán detectadas de manera oportuna y que el acuerdo contractual está debidamente planificado y direccionado de manera que transmita confianza y efectividad en la empresa. Esta no es una etapa reservada o invariable de una auditoría, es más bien un procedimiento permanente que suele ser constante y que comienza a partir de concluir una auditoría anterior y sigue hasta que se dé por terminado el convenio presente. (Blanco, 2012)

Un jefe auditor opta por la ocasión y la serie de un proceso de algunas acciones en cuanto a procederes de una auditoria que requieran ser considerados con anterioridad a una gestión de auditoría. En cuanto a las más importantes acciones que forman parte de esta etapa son las siguientes, (Blanco, 2012):

- Especificar las metas y tácticas de auditoría con planes y programas
- Entrevista de verificación a la empresa
- Visitar y observar todo los movimiento de la empresa
- Recopilar antecedentes.
- Verificación de los registros
- Revisar y observar el contenido de lo documentado
- Verificación del manejo interno por materias
- Diagnosticar el FODA
- Determinar examinar la organización del manejo interno (pág. 404)

2.1.2.1.1 Planeación Preliminar

Por medio de esta fase el jefe auditor se relaciona con el ambiente al interior y exterior de la entidad contemplando de manera recta en el departamento, evolución u ocupación a examinar, de tal manera que se visualice las dificultades que confrontan lo que están incluidos dado que ello contribuirá al dictamen de aspectos difíciles. Para la consecución del entendimiento y entendimiento de la empresa consideren determinar diversas formas o métodos que el que audita considerara someter como las siguientes: (Blanco, 2012)

Entrevista: Es ejecutada a los mandos, para detectar su perspectiva en lo auditado, e igualmente lograr informarse de un contenido en relación a la entidad y al entorno en que se desarrolla por medio de una progresión de consultas consideradas óptimas. (Blanco, 2012)

Inspección a la entidad: Esta es una acción que ejecuta el auditor y tiene como fin el contemplar, vigilar, y comprobar de manera directa la buena marcha de los diversos departamentos de las organizaciones que fueron objeto de auditoría, en

lo que se refiere a las instalaciones, bienes tangibles y demanda de personal. (Blanco, 2012)

Verificación del registro continuo: Este registro tiene documentación importante para generar las siguientes auditorias, dado que generalmente están vinculadas con el entender y saber de la organización y por el cual se respalda su comunicación. A través de la información registrada que deberá guardarse en los files continuos son los que a continuación se comentan, (Blanco, 2012):

- Resumida reseña de la empresa
- Documento que demuestre su fundación
- Estructura de cargos y responsabilidad en la entidad (pág. 405)

Verificación del registro corriente: Estos registros corrientes contienen documentos laborales vinculados a una auditoria determinada en una etapa específica, (Blanco, 2012):

- Recordatorio de organización
- Aspectos determinados
- Planteamientos de auditoría
- Preguntas de administración interna
- Recursos, métodos (pág. 405)

Estudio del FODA: Por medio de un estudio y comparación de todos los aspectos relevantes que están inmersos dentro de la aplicación FODA, es factible de establecer determinados puntos de importancia que sirvan de soporte para establecer consideraciones de trascendencia que sirvan de apoyo y respaldo con tácticas que tiendan a aminorar una advertencia y descarte fragilidades basadas en fuerzas y conveniencias (Blanco, 2012)

Especificación de indicadores de administración: Lo que manifiesta una situación se determina como un aspecto referencial para el examinar la realización al interior de la entidad, es decir la adhesión de ellos de no ubicarse constituidos. (Blanco, 2012)

2.1.2.1.2 Planeación Específica

La meta más importante de este examen, es el examinar la administración interna y medir los peligros que siempre asume una auditoría, ello conlleva a especificar que procesos a auditar van a ser seleccionados. Esta etapa contempla realizar lo planeado laboralmente considerando fijar las tareas y administración de los períodos. (Blanco, 2012)

Implementación de las metas de la auditoría: Implementación del propósito de una auditoría: Se especifica claramente las metas planteadas para la auditoría y su relevancia, detallando específicamente lo que se desea del auditor como consecuencia de ello. (Blanco, 2012)

Análisis de la entidad a ser auditada: Constituye lograr encontrar un entendimiento relacionado con la entidad, es decir su operatividad y procedimientos; detectando las normas y disposiciones suministradas, igualmente las técnicas en el proceso de la documentación. (Blanco, 2012)

Importancia de la administración interna: Un profesional auditor considerara investigar y examinar las particularidades del método de administración interna de una empresa, especificando el nivel de seguridad en él. (Blanco, 2012)

Especificar la relevancia, alcance y dificultades: Considerando la trascendencia y relevancia de las equivocaciones, examinan la trascendencia de lo que ha a ejecutarse. La dificultad al tope que supone afrontar el profesional auditor es el de otorgar un criterio no correcto, al suponer no encontrar dificultades o excepciones que cambiaran lo expresado en relación a ello. (Blanco, 2012)

Especificar el proceder a implementar: Se diagnostica la relevancia y la conveniencia en cuanto a los procesos a implementar en una auditoría. (Blanco, 2012)

Bienes a involucrar: Se especifica la cantidad de personal y aspectos tangibles en la ejecución de una labor auditora económica, eficaz y que logra hacer un propósito efectivo. Se indicara un aproximado de duración en el desarrollo de las etapas de labor auditoras que garanticen el desarrollo eficaz en los momentos determinados y calendarizados (Blanco, 2012)

2.1.2.2 Fase II Ejecución

En esta etapa, igualmente se le distingue como labor de campo, se desarrolla la implementación de lo planificado y patrones de referencia establecidos en la organización administrativa, la cual contiene aspectos programados especificados, que se adaptan fácilmente a cada accionar en un procedimiento a evaluarse, y métodos auditores de uso corriente, como lo son: verificación presencial, acción a observar, evaluando operaciones, investigando, examinar, obteniendo como logro el implementar y confrontar lo señalado en la capacidad para el logro de lo deseado, la economía por las acciones a evaluar. (Blanco, 2012)

En general esto es para recopilar pruebas que sustentaran las respuestas de lo auditado otorgados en lo comunicado, y que bien informado será incluido en los documentos laborales. Igualmente se exponen brevemente los hallazgos de relevancia por cada etapa evaluada, dichas en los siguientes términos (Blanco, 2012):

- Lo planificado en la auditoria
- Organización de documentos laborales
- Documentos breves de hallazgos por etapas
- Significado y lo bien distribuido a comunicar (pág. 406)

2.1.2.2.1 Planificado a auditar

Información en la cual se detalla el proceder a continuar en el desarrollo de una evaluación a auditar. Contempla ser adaptarse con comodidad, no complicado,

concreto y entendible de tal forma que el proceder a utilizarse en una auditoría incluya el estar conforme con la evaluación y que su implementación otorgue acceso al logro de las metas planificadas. (Blanco, 2012)

2.1.2.2.2 Pruebas de Cumplimiento

El examen de ejecución posee como propósito el logro de pruebas en que los procesos de administración interna generen una implementación de manera programada. Encontrando el afirmarse en cuanto a la subsistencia, eficacia y persistencia del método de administración interna que significa querer probar lo siguiente (Blanco, 2012):

- La administración existe
- La administración con resultados.
- La administración se ejecuta en todas las etapas (pág. 409)

2.1.2.2.3 Pruebas Sustantivas

Lo examinado sustantivamente tiene como meta el logro que pruebe la probabilidad verídica de la documentación económica auditada eso significa probar que (Blanco, 2012):

- Bienes tangibles e intangibles se encuentran canalizados.
- Los bienes son los activos de la organización y los compromisos son los pasivos canalizados.
- El intercambio o momentos anotados que poseen un sitio
- No debe de existir bienes tangibles e intangibles que no figuren correctamente asentados
- Los bienes tangibles e intangibles que estén anotados por su nivel de importancia.
- El intercambio se asienta en relación al monto, y los que ingresa y es gastado fueron considerados correctamente a la etapa correspondiente. (pág. 409)

2.1.2.2.4 Evaluación del Sistema de Control Interno

2.1.2.2.4.1 Definición del Control Interno

La administración interna se explica cómo planeamiento organizativo y un grupo de técnicas y procesos que contemplan fijar que los bienes se encuentren correctamente resguardados, que lo asentado o anotado contablemente sea digno de confianza y que el accionar de una organización se ejecute correctamente y se desarrolle de acuerdo a lo indicado por los directivos. (Blanco, 2012)

Un profesional auditor considerara especificar su labor en la administración contable dada los sucesos con los que cuentan en el diseño y ejecución de la documentación económica a examinar bajo el método de administración interno de la organización auditada, en tanto el jefe auditor tendrá en cuenta el manejo administrativo que pudiese poseer trascendencia para evaluar el nivel de calidad en los métodos de gestión. (Blanco, 2012)

Las metas de la administración del manejo interno consideraran establecerse en las diversas fases para especificar el grado de certeza de los métodos. La ejecución y sostenimiento de un métodos de manejo interno es tarea del directivo que tendrá que establecer un seguimiento de supervisión permanente a manera de detallar que es aplicado según lo proyectado, cambiándolo si es que fuere necesario acorde con lo requerido. (Blanco, 2012)

2.1.2.2.5 Medición de Riesgo Auditoría

La dificultad de una auditoria es aquella que origina la entrega de un comunicado auditor no correcto, al no considerar encontrar problemas importantes que contemplen cambiar de criterio. Una auditoria considerar plantearse de una forma tal que exponga sus comentarios para en encontrar lo equivocado que posea relevancia de acuerdo a, (Blanco, 2012):

- Opinión del auditor

- Orden en cuanto aspectos que lo maneje y expertos capacitados
- Encontrar dificultades de suma importancia (pág. 410)

Lo trascendente de la documentación lograda por el profesional auditor, considerara examinarse por las dificultades de una auditoría en función a implementar un proceder a ser utilizado a modo de aseverar que lo hecho se reduce a un grado menor. De manera global, lo examinado en dificultades se ejecuta en dos etapas a conocer: (Blanco, 2012)

- Examinar lo referido a la auditoría en su totalidad
- En esta etapa se procede a detectar la dificultad en general de que se detecten equivocaciones o dificultades en el proceder de una auditoría y conociéndose finalmente la propagación de un documento de auditoría no correcto. (pág. 410)

Las dificultades auditoras poseen 3 fases:

2.1.2.2.5.1 Riesgo Inherente

La dificultad adjunta involucra a la importancia de lo encontrado a ser usado como una prueba d auditoría que requiere el logro por complacencia para dar crédito a un valor de una aseveración. Ese monto podrá entregarse igualmente en la relevancia de cada examen y de la misma manera en los exámenes que fueran de necesidad. (Blanco, 2012)

Un profesional que audite considerara lograr un entendimiento del proceder de manejo correcto para la ejecución de un planeamiento auditor. El poder encontrar ser entendido el auditor tendrá presente el entendimiento en razón de lo presente o ausente al proceder de administrar lo encontrado de lo entendido en el ámbito de manejo y del método contable a ejecutar si fuere de importancia al entendimiento en relación al proceder de administrar. Siendo lo importante en el procedimiento a la ubicación de lo equivocado o a las dificultades trascedentes ubicadas por la particularidad de las entidades u organizaciones. (Blanco, 2012)

Tabla 1. Matriz de riesgo

RIESGO	MINIMO	MAXIMO
BAJO		
BAJO	0,01%	11,12%
MEDIO	11,13%	22,23%
ALTO	22,24%	33,34%
MEDIO		
BAJO	33,35%	44,45%
MEDIO	44,46%	55,56%
ALTO	55,57%	66,67%
ALTO		
BAJO	66,68%	77,78%
MEDIO	77,79%	88,89%
ALTO	88,90%	99,99%

Elaborado por: Lisseth Monserrate Aguirre Guerrero

2.1.2.2.5.2 Riesgo de Control

La dificultad de manejo en lo arriesgado de que los métodos de manejo no estén preparados para ubicar o encontrar o descartar equivocaciones o dificultades de importancia de forma adecuada y rápida. Se refiere igualmente al procedimiento de manejo que ayude a que las dificultades de importancia no tan trascendentes sean encontradas. (Blanco, 2012)

La dificultad de manejo es catalogada a un nivel mayor, mesuradamente alto, mesuradamente bajo y bajo, el cual se establecerá en concordancia con lo calificado porcentualmente que genere el logro de un manejo debidamente implementado en comparación con lo ponderado en porcentajes que se le destine el jefe auditor. (Blanco, 2012)

Tabla 2. Matriz de nivel de confianza en el riesgo de control

PORCENTAJES	RIESGO	CONFIANZA
15% - 50%	BAJO	BAJA
51% - 59%	MODERADO BAJO	MODERADA BAJA
60% - 66%	MODERADO	MODERADA
67% - 76%	MODERADO ALTO	MODERADA ALTA
77% - 99%	ALTO	ALTA

Elaborado por: Lisseth Monserrate Aguirre Guerrero

2.1.2.2.5.3 Riesgo de Detección

Las dificultades de ubicar la dificultad es que el proceder de auditoría escogido no encuentre dificultades o equivocaciones que se den en los movimientos de contabilidad. Siendo el que es admitido por parte del profesional auditor para que cuando verifiquen no ubiquen lo deficiente en el método de manejo al interior. Esta dificultad es absolutamente manejable. Tomando en cuenta lo sucedido con anterioridad, la dificultad de una auditoría para quien en el desarrollo de sus labores compruebe o complazca las cantidades o acciones evaluadas, es parte de los siguientes tres riesgos de esta manera (Blanco, 2012):

$$\mathbf{RA = RI * RC * RD}$$

RA = Riesgo de Auditoría **RI** = Riesgo Inherente
RC = Riesgo de Control **RD** = Riesgo de Detección

2.1.2.2.6 Informe de Control Interno

El documento de manejo interno contiene una síntesis de lo examinado del método de control interno, e igualmente como las dificultades encontradas por la auditoría son establecidos y comunicados a la directiva. Detectando las

dificultades, la directiva considerara desarrollar cambios a fin de que lo operado se ejecute de una forma que ayude y contribuya a la empresa. (Blanco, 2012)

2.1.2.2.7 Papeles de Trabajo

2.1.2.2.7.1 Concepto

Los documentos laborales se usan para establecer un archivamiento de aspectos que otorguen un parecer determinado que son usados para juntar las pruebas que sean el soporte para respaldar el criterio o juicio que da el auditor. Igualmente deseamos expresar que los documentos laborales, siendo el grupo en que un auditor archiva el contenido encontrado en la organización que es evaluado, siendo de esta forma quien acopla y obtiene como evidencia ubicada y lo especificado en ellas (Blanco, 2012):

Los documentos laborales forman parte de una etapa anterior en las labores efectuadas por el auditor encargado y de los sucesos presentados oportunamente en que se soporta lo concluido y comunicado, los documentos laborales consideran ser trabajados de tal manera que contenga: (Blanco, 2012)

- La documentación y sucesos acaecidos
- El desarrollo de las labores desarrolladas
- Las causas en la documentación lograda.
- El origen en la información obtenida (pág. 412)

Los documentos laborales consideraran el ser trabajados de una forma tal que en un determinado momento del calendario un integrante de la entidad que audita, que nunca se estableció relación alguna con las labores, y este ejecute el verificar los documentos y un refrendario en relacionado a la tarea ejecutada y a las logradas y que figuren dentro de ellos. (Blanco, 2012)

Es por ello, que los documentos laborales serán los que formen parte de un grupo de tarjetas e información irrefutable que incluyan un contenido de documentación logrados por el auditor en las pruebas, e igualmente un detalle

de los evidenciado y de los logrado en ellos y de los cuales se torne un criterio que respalde el que otorga el auditor al firmar su comunicado. (Blanco, 2012)

2.1.2.2.7.2 Objetivos de los Papeles de Trabajo

Los documentos laborales consideraran estar formados de una manera tal que formen: pruebas de la labor ejecutada y que sea el soporte y fundamento de lo concluido que se logró y que se utilizó para respaldar a lo comunicado e incluido en los documentos laborales que tendrá que ser absolutamente importantes para otorgar validez al criterio del auditor y en lo que incluye como comunicado o juicio, e igualmente deberá de ser utilizado para verificar lo comprobado e inspeccionado en la labor ejecutada. (Blanco, 2012)

Un registro del cual se obtenga información específica de lo liquidado en lo calculado contablemente y en los asientos de los estados económicos u otro diversa información que indique fehacientemente una información correcta que se junte con lo relacionado a la auditoría, con la información usada por el profesional auditor al escribir su comunicado se ubican en la información laboral. El nivel de veracidad en el método de manejo interno. Los documentos laborales contendrán lo obtenido de las preguntas implementadas en relación al manejo interno, que contribuya en examinar el mismo. Una manera por la que se obtenga, por medio de su verificación (Blanco, 2012)

- Especificar lo deseado y la calidad en la labor ejecutada y el respaldo de lo obtenido como conclusión
- Investigar los cambios en el proceder de auditoría y en lo establecido y planificado para la siguiente evaluación como meta de renovación de la condición a evaluar
- Es a través de un amparo y apoyo a lo comunicado por el profesional auditor, en relación a las actividades legales que se inicien contra los colaboradores que sean incluidos en supuestos actos contra la ley. (pág. 413)

Es por ello que las metas en los propósitos de los documentos laborales encontraran avalar su eficiencia y calidad en las labores que orientan en próximas auditorias. (Blanco, 2012)

2.1.2.2.7.3 Evidencias

Una prueba de auditoría se define como cualquier dato que es usado por el auditor a fin de especificar si el contenido que se audita es de cantidad o de atributivo, se muestre conforme a la opinión fijada. En las diversas formas de pruebas se detallan: (Blanco, 2012)

Evidencia física: Se logra por medio de la investigación o comentario dirigido de las acciones, o de lo sucedido. La prueba podrá darse a manera de documentos (en el cual se detallara una síntesis de los obtenido de lo investigado o lo de otro comentario), fotos, imágenes, planos o exposiciones. (Blanco, 2012)

Evidencia Documental: Contendrá en documentación formada, como la que incluida en escritos, convenios, archivos contables, notas, cargos e información administrativa que se involucre con su actuar. (Blanco, 2012)

Evidencia Testimonial: Se lograra de otros individuos de manera tal que lo comunicado en el transcurso de lo investigado y/ entrevistado. Las manifestaciones comunicadas que sean de trascendencia para el auditor concederán probarse en tanto sea viable por medio de una prueba complementaria. Igualmente es de requerirse examinar una prueba que atestigüe para comprobar que los que transmiten la comunicación no estén orientados por los escrúpulos o si poseen solamente un parecer no total del departamento auditado. (Blanco, 2012)

Evidencia Analítica: Forman parte los cálculos, cotejos, argumentos y diversificación de lo documentado en sus composiciones. La prueba igualmente considerara optar por cuatro propiedades que lo harán particular y son (Blanco, 2012)

- **Competente:** Quiere decir que tenga vínculos con lo estipulado de la auditoría y contemple igualmente que es veraz y seguro.
- **Suficiente:** Quiere explicar que el propósito de las evaluaciones es correcta. Una única prueba ubicada, encontraría ser no idóneo para comprobar una existencia.
- **Relevante:** Quiere expresar que ser de utilidad para ejecutar las metas propuestas por la auditoría.
- **Pertinente:** Se involucra con el propósito de la auditoría. De la misma manera que las cuatro cualidades que lo distinguen son manifestaciones de la prueba, dado el suceso que se involucra con la meta de la auditoría. Igualmente de los cualidades, que son cuatro, las que se manifiestan como pruebas. (pág. 416)

2.1.2.2.8 Indicadores de Gestión.

2.1.2.2.8.1 Definición

Se establece por indicativos de manejo de opiniones que se usan a manera de examinar conductas de lo que pudiese variar. Un indicativo que ofrece dar una importancia a lo cambiado de las cualidades de los elementos diferenciables de una sección y en estudio de lo estudiado, quiere expresar, de los propósitos pragmatistas. (Blanco, 2012)

Para edificar los indicativos se genera orientar a contestar el cuestionario a continuación:

¿Qué se desea calcular?

¿Qué etapa de dificultad se desea alcanzar?

¿De qué contenido documentario se dispone?

¿De qué fuente se consigue la documentación? (pág. 420)

En cuanto se refiere a valuar lo gestionado es de importancia fijar indicativos atributivos y de cantidad, deseando sea diseñado por la organización, por la sección de la cual forma parte o de archivos exteriores como los indicativos de finanzas de práctica constante en lo investigado en los estados económicos. Los indicativos se pueden expresar de diversas maneras: (Blanco, 2012)

2.1.2.2.8.2 Mediciones Cualitativas

Estas valuaciones manifiestan otorgar un valor plus a una empresa de manera que la información que no fuere numérica y que se sintetice y planifique de forma personal en sacar lo concluido en relación a la administración de la organización. Lo valuado de manera atributiva son contestaciones corrientes a un cuestionario determinante en lo que vierte al que examina, aún no determinando la subsistencia a unas preguntas tipo modelo que ofrezca un apoyo en un cuestionario determinante un buen número de entidades. (Blanco, 2012)

Los procedimientos de valuación atributiva deberán ser de suma importancia, pero esta deberá considerar precaución en su implementación ya que ellos se establecen bajo un soporte en el manifestar de quien examine. Si la manifestación se implementa de manera no correcta se anulara lo obtenido en la auditoría. (Blanco, 2012)

2.1.2.2.8.3 Mediciones Cuantitativas

Estas valuaciones otorgan una valoración en una organización de manera que la información en costes se resuma y se implemente a manera de obtener lo concluido de lo examinado. La información que se recopila de tales valuaciones es en lo global más óptima de sintetizar y plantear lo obtenido por medio de lo calificativo. El comentar y encontrar datos recolectados a partir de una consecuencia de lo medido como atributos y el desarrollo mejorado que se solicita de buen criterio, de otro modo se transformara en un examen personal. (Blanco, 2012)

Lo valuado en cantidad, número o proporción se valúa en aspectos como la cantidad de secciones originadas por determinados momentos, los costes de fabricación, las medidas de eficacia en lo fabricado, el aumento en lo comercializado, las mediciones en cuanto al capital financiero, deudas, o la capacidad de rentar o producir, etc. El procedimiento de administración de una gestión solicita un prototipo de cantidad o números, delineados de manera indicativa de tal forma que el examinar su continuidad conllevara a lo simple. (Blanco, 2012)

- a. indicativos de rendimiento
- b. indicativos de solidez económica
- c. indicativos de eficacia
- d. indicativos de desarrollo (pág. 422)

Índice de función venta

- Reconocer los requerimientos de los usuarios, dividirlos en tipos de consumidores y estudiar lo que propone el competidor
- Genera e implementa tácticas y un planeamiento de mercadeo, quiero decir (Blanco, 2012)
 - Establece y conceptúan las prestaciones
 - Determinan el coste comercial
 - Fijan los medios por donde abastecerán
 - Consolidan lo comercializado
 - Planean impulsar las ofertas o nuevas propuestas de productos
 - Consolida un buen trato con el usuario fidelizado
 - Controla el stock de existencias en el almacén
 - Programa la ejecución de acciones y estudia lo logrado hasta el momento
 - Asevera establecer una correcta organización con los demás productos y de forma particular y específica con lo elaborado. (pág. 423)

Objetivos

- Crecimiento comercial
- Presencia en entre los usuarios y clientes
- Ubicación a rivalizar con la competencia
- Igualdad ante el registro de producción enlazado al tiempo de duración
- Rendimiento en ventas
- Movimiento de caja favorable. (pág. 423)

Obligaciones

- Permanecer constantemente enterado de los movimientos que genera el consumo de clientes y usuario
- Reanudar de manera veloz y competitiva. (pág. 423)

Evaluación del desarrollo vinculado con la actividad comercial: Como táctica de mercadeo existen 4 importantes maneras de optar por fijar determinar en la mente del consumidor una técnica, que agrupadas como un todo pueden ser tomadas en cuenta para evaluar el desarrollo técnico en el mercadeo. (Blanco, 2012)

A. Estrategia de productos

- Tasación en el incremento comercial
- Presencia dentro de los usuarios y consumidores
- Presencia referente en el ámbito de usuarios y consumidores
- Extensión de programa de artículos, participación entre los usuarios y consumidores, nivel de distinción. (pág. 424)

B. Estrategias de distribución

- Efectividad en los medios utilizados como entrega
- Medir la prestación al comprador
- Precio de entrega al medio distribuidor
- Rendimiento de los vendedores y entrega. (pág. 424)

C. Estrategia de precios

- Afectividad en el coste
- Entrega de coste a los artículos. (pág. 424)

Tabla 3. Indicadores de ventas

NOMBRE DEL INDICADOR	FÓRMULA
Proceso de venta	$= \frac{\# \text{ procesos de ventas aplicados}}{\# \text{ procesos de ventas analizados}} \times 100$
Segregación de funciones	$\frac{\# \text{ funciones aplicadas}}{\# \text{ funciones analizadas}} \times 100$
Visita a proveedores	$= \frac{\# \text{ proveedores utilizados}}{\# \text{ total proveedores base}} \times 100$
Ventas realizadas	$= \frac{\# \text{ clientes base de datos}}{\# \text{ clientes totales}} \times 100$

Elaborado por: Lisseth Monserrate Aguirre Guerrero

Índice de función compra

Misión y actividades de la función de compras

Esforzarse en que la organización considere optimizar aspectos favorables en cuanto a la superioridad, precios, términos de tiempo y protección, e igualmente en otros considerandos tales como lo que ser procesado como materia para la adquisición del producto elaborado, el abastecimiento, elementos, instrumentos, y productos que requiere para sus acciones cotidianas, ello compone lo siguiente (Blanco, 2012):

- Captar el ámbito usuario y consumidor así como los bienes a emplearse para diversos tipos de adquisiciones y el control de su crecimiento
- Ubicar, delinear lo abastecido y comerciar

- Participar en la fórmula por medio de la cual se especifica las particularidades de lo fabricado que hay que adquirir
- Controlar lo otorgado en lo demandado
- Estudiar el uso de lo adquirido
- Gestionar lo almacenado
- Dar documentación en relación las prestaciones usadas. (pág. 426)

Objetivos

- Respalidar en forma continua lo abastecido
- Lograr una renovación vinculada a los costes y cualidades de lo fabricado o lo tangible adquirido
- Plantear la restricción y buen uso de lo abastecido en lo tangible y lo entregado. (pág. 426)

Obligaciones: Compatibilizar, de acuerdo a las técnicas globales de la organización, las demandas que suelen contradecirse, de las actividades funcionales en comercializar, método y capitalista. (Blanco, 2012)

Medidas relacionadas con la función de compras: con la función de compras: Nada sencillo se considerara establecer una evaluación correcta en el desarrollo o rentabilidad de la tarea de adquisición esto originado por demasiados argumentos que deben de ser tomados en cuenta y optarse por abastecer un movimiento correcto en lo tangible en relación a las necesidades, al precio terminal más barato. (Blanco, 2012)

Los elementos obtenidos en la compra se derivan de las buenas cualidades, precio barato del producto terminado, entrega correcta del abastecedor, prolongación en suministros, importante sabiduría de quien provee y vinculaciones optimas y continuas con el abastecedor. (Blanco, 2012)

Tabla 4. Indicadores de compras

Elaborado por: Lisseth Monserrate Aguirre Guerrero

NOMBRE DEL INDICADOR	FÓRMULA
Proceso de compras	$= \frac{\# \text{ procesos de compras aplicados}}{\# \text{ procesos de compras analizados}} \times 100$
Compras realizadas	$= \frac{\# \text{ proveedores base de datos}}{\# \text{ proveedores totales}} \times 100$
Compra proformas	$= \frac{\# \text{ compras con proforma}}{\# \text{ total compras que aplican}} \times 100$

2.1.2.2.9 Hallazgos de Auditoría

Se define un hallazgo de auditoría a lo obtenido con lo semejante y que se desarrolla entre un criterio y un estado actualizado ubicado en lo examinado a un departamento específico, acción u Operacionalización. Todo este conocimiento que a criterio del profesional auditor le otorgara determinar acciones o momentos decisivos que repercuten en la administración de los bienes de la organización o proyectos por examinar que consideren ser transmitidos en un comunicado. Las partes son: circunstancia, opinión, motivo, origen y consecuencia. (Blanco, 2012)

Las partes del hallazgo de auditoría serán:

- **Condición:** Contiene el momento actualizado ubicado por el profesional auditor al evaluar un departamento, acción o acuerdo comercial. Estará de acuerdo a lo que fuere, transmite la forma en que la opinión se está obteniendo
- **Criterio:** Contendrá lo dispuesto en lo legal con el que el profesional auditor valúa la circunstancia. Se determina opinión en lo dispuesto legalmente no cumplido de forma legal y operativa. (pág. 429)

2.1.2.3 Fase IV Comunicación de Resultados

La información de lo transmitido en lo obtenido considera el entregar el comunicado concluido al usuario consumidor. El comunicado involucra al Consejo Directivo de la organización, la misma que ejecutara acciones en cuanto a la toma de decisiones que renueve si fuera necesidad requerirse. El informe de lo obtenido contiene el dar a conocer lo concluido y el planteamiento de lo sugerido que contribuya al directivo que la conduzca a lograr renovar los errores a las internas ubicadas por quienes conforman el grupo auditor. (Blanco, 2012)

- Escribir una redacción provisional del comunicado
- Disertación para el conocimiento del comunicado
- Lograr opiniones de la organización
- Transmitir el comunicado concluido, resumen y un documento de lo acontecido. (pág. 427)

2.1.2.3.1 Borrador de Informe de Auditoría

Luego de concluir la labor fuera de la empresa, el profesional auditor considerar tener como tarea principal el crear un comunicado de auditoría que se convertirá en la consecuencia ultima en lo trabajado. El comunicado incluirá un escrito del auditor en relación a lo ejecutado y de la manera como lo ha realizado, igualmente lo logrado como beneficio.

La redacción provisional de lo comunicado en relación a la auditoría incluirá documentación necesariamente optima vinculada a lo observado, resolución final de sucesos de trascendencia, e igualmente sugerencias que contribuyan a mejorar las dificultades en lo que se refiere a doctrinas, procesos, acatar plazos de cumplimiento y otras dificultades de manejo a la interna ubicadas en lo examinado (Blanco, 2012).

Es una manera de ayudar al logro de los fines y propósitos establecidos. Lo escrito en un comunicado considerara ser un escrito que comprenda quien lo lee, de este modo se apartara la aplicación de los términos muy técnicos, de tal manera que obviando tramos de escritura amplios y tediosos, y de esta forma palabras no entendibles. (Blanco, 2012)

2.1.2.3.2 Conferencia de Informe de Auditoría

Luego de concluir en lo que ha sido escrito como comunicado en un documento provisional, el mismo que contendrá el criterio del equipo auditor en relación a los departamentos y procedimientos evaluados, se ejecuta una sesión con el usuario a manera de transmitirle en relación a la labor de auditoría ejecutada. Es de esta manera que previo a la entrega del último comunicado se deberá profundizar en consideraciones ubicadas en lo examinado. (Blanco, 2012)

2.1.2.3.3 Informe de Auditoría Definitivo

Anticipándonos a que el comunicado se ejecute en definitiva, será de importancia el reexaminar correctamente para cuidar la eficiencia de los obtenidos y que se comunica de la misma manera como la buena reputación de quien audita. El comunicado final considerara estar en concordancia con las disposiciones finales de auditoría a implementar, acciones y regímenes de la organización, acápite del acuerdo contractual y opiniones que sean parte del departamento evaluado. (Blanco, 2012)

El comunicado considerar manifestar de manera sólida, que aporte y fácil los hallazgos ubicados de tal forma que lo sugerido se planifique en el mismo sea considerado por la directiva como alternativas viables de renovación para el área o procedimiento aplicado (Blanco, 2012)

2.2 Fundamentación Conceptual

2.2.1 Auditoría

El vocablo auditoría es sinónimo de examinar, verificar, investigar, consultar, revisar, comprobar y obtener evidencias sobre informaciones, registros, procesos, circuitos, etc. Hoy en día la palabra auditoría se encuentra relacionada con diversos procesos de revisión y verificación que aunque todos ellos tienen en común el estar de u otra forma vinculados a la empresa, pueden diferenciarse en función de su finalidad económica inmediata (De La Peña, 2011)

La auditoría es la acumulación y evaluación de evidencias basadas en información para determinar y reportar sobre el grado de correspondencia entre la información y los criterios establecidos. La auditoría debe realizarla una persona independiente y competente. (Arens, Elder, & Beasley, 2007)

2.2.1.1 Propósito

Es analizar, revisar y verificar documentos para emitir un informe de carácter independiente que contribuye para reforzar las debilidades de la empresa. (De La Peña, 2011)

Es entregar a la alta administración resultados cualitativos, cuantitativos, independientes, confiables, oportunos y objetivos, además de asistir a las organizaciones públicas y privadas a alcanzar sus metas y objetivos. (Santillana, 2013)

2.2.2 Gestión

Engloba las actividades que permiten asegurar que se alcanzan los objetivos de la empresa (eficacia) y que los recursos se utilizan adecuadamente (eficiencia).

2.2.2.1 Control de gestión

El control de gestión se define como el esfuerzo sistemático de comparar el funcionamiento de la empresa en relación con los objetivos y planes para determinar si el funcionamiento es conforme a ellos y para tomar probablemente alguna medida correctiva para considerar que se están utilizando los recursos de la empresa de la forma más eficaz y más eficiente posible para alcanzar los objetivos de la empresa. (Campa., y otros, 2013, pág. 9)

2.2.3 Planeación Estratégica

La Planeación establece un vínculo, entre la empresa y el medio que lo rodea, la formulación estratégica consiste en buscar los diferentes caminos de cómo lograr

los objetivos de una organización. Las estrategias es el camino a seguirse para ubicar a la organización en una relación ventajosa ante la competencia y el medio que lo rodea. (Ander-Egg, 2007)

2.2.4 Rendimiento Financiero

Aun cuando la cifra de beneficios es una medida importante de la actividad realizada, no constituye por sí sola una medida de síntesis global pues para tenerla es necesario relacionar los beneficios con la inversión necesaria para obtenerlos. En este sentido, la relación entre la cifra de beneficios y el capital invertido para crear esos beneficios es una de las medidas más válidas y ampliamente utilizadas. (Campa., y otros, 2013)

Esta medida nos da el grado de eficiencia operativa de todos los bienes y derechos que constituyen el patrimonio de la empresa, o lo que es lo mismo, de todos los recursos comprometidos en la empresa prescindiendo de la procedencia de estos recursos (deudas o fondos propios). Precisamente para evitar la incidencia del aspecto financiero se utiliza el beneficio antes de interés. (Martinez, 2007)

2.2.5 Auditoría de Gestión

2.2.5.1 Definición

Evalúa la eficiencia y la eficacia de cualquier componente de los procedimientos y los métodos de operación de una organización examina y mide la eficiencia del sistema de control interno de una organización en relación con la calidad de la ejecución en desarrollo de las responsabilidades asignadas. (Soy, 2013, pág. 8)

La Auditoría de Gestión el objetivo es el examen de la gestión de la empresa con el propósito de evaluar la eficacia de los resultados con respecto a las metas previstas. Una auditoría de este tipo requiere la existencia previa de un plan de actividades y presupuesto concreto de los resultados esperados. (Navarro, 2006)

La función de la auditoría en una organización es amplia e involucra aspectos como los siguientes: revisar y evaluar la eficacia en las operaciones, la confiabilidad en la información financiera y operativa, determinar e investigar fraudes, las medidas de protección de activos y el cumplimiento con leyes y regulaciones; involucra también el asegurar apego a las políticas y los procedimientos instaurados en la organización. Es importante resaltar que los auditores internos no son responsables de la ejecución de las actividades de la organización por lo que sólo proponen a la administración y el consejo de administración (o su equivalente) medidas para el mejor desempeño de las responsabilidades de éstos. (Santillana, 2013)

2.2.5.3 Elementos de Gestión

2.2.5.3.1 Eficacia.

Referido al nivel por medio del cual una organización planifica un alcance a nivel gobierno que alcanza sus metas y fines u otros favorables que se requerían lograr, y que existen en las normas legisladas y tomadas en cuenta por una autoridad. Quiere decir que será de importancia la comprobación de lo producido o el servicio otorgado y desarrollado en los montos y cualidades deseadas. (Maldonado, 2010)

2.2.4.3.2 Eficiencia.

Es la parte que tiene como meta el logro que el uso del personal, ahorrador y científico sean favorables en términos de producción, que lo legislado en adquirir y de labores sean optimas y que lo producido y los servicios otorgados se adecuen a ellos mismos, que se beneficien al topo en su competencia y que establezca como fin el correcto desarrollo del procedimiento de producción lo brindado como servicio sean los óptimos y que el personal comprenda la gestión a ejecutar. (Maldonado, 2010)

2.2.5.3.3 Economía.

Lo rentable está vinculado a aspectos con conclusiones que bajo el soporte de organizaciones genera ingresos, pudiendo ser económicos, de personal,

científicos o materiales, por el cual se logre un monto aproximado a lo deseado, en una etapa de cualidad, en preciso y momento indicado y, en al menos precio que se pueda. (Maldonado, 2010)

2.2.5.3.4 Financiero

El aspecto de rentabilidad es de necesidad para optar considerar un correcto desarrollo contable y proceder oportuno y profesional en el trabajo de comunicaciones financieras. Dentro de una auditoría gestionable puede formarse una sola herramienta a tomar en cuenta al examinar otros departamentos en la organización auditada. (Maldonado, 2010)

2.2.5.3.5 Cumplimiento

En general se procede con el formato de finanzas. El optar por el cumplir lo detallado está regulado y sujeto a los jefes públicos y lo implementable, en torno a regímenes y procederes al interior y dentro de lo estipulado en lograr, un tema auditor puede establecer herramientas de tipo financiero, de logros, de efectividad y en lo económico. (Maldonado, 2010)

2.2.5.3.6 Equidad.

Constituye el entregar y determinar los bienes entre los pobladores, considerando tener presente el lugar en su totalidad y el requerimiento de incentivar los aspectos de cultura que no tienen una buena economía y no valoran ni tienen en cuenta lo estipulado legalmente, en relación al aspecto de tributos, lo invertido y lo ganado, quiere decir que estudia la equiparada de lo obtenido como ingresos comparando con diversos tipos de producción que son de importancia en la dación de bienes o requerimientos. (Maldonado, 2010)

2.2.5.3.7 Calidad.

Este aspecto origina valorar el tipo de complacencia del público por los bienes o servicios otorgados. La definición de cualidad origina manifestar el expresar regímenes, disposiciones y procedimientos de administración y manejo, bajo el

soporte del desarrollo de derechos y deberes en cada sección de área. (Maldonado, 2010)

2.2.5.3.8 Impacto

Son las maneras por medio de las cuales se detectan al público interesado y dentro y a posterior en un planteamiento, propósito o idea. La participación comunitaria origina un grupo de aspectos a cambiar (de capital, comunitario, regímenes, educativos, etc.) (Maldonado, 2010).

2.3 Fundamentación Legal

2.3.1 Normas De Auditoría Generalmente Aceptadas – N.A.G.A.s

Las disposiciones de auditoría especificadas vienen a ser los elementos principales de auditoría que se considera evaluar el desarrollo de los que auditan durante el procedimiento de la auditoría. El aceptar estas regulaciones normativas respalda el hecho de una buena labor del profesional que audita

Clasificación De Las Nagas

Según ley actual en Ecuador estas se clasifican en 10 y son mandatos para el profesional auditor:

a) Normas Generales o Personales

- Entrenamiento y capacidad profesional
- Independencia
- Cuidado o esmero profesional.

b) Normas de Ejecución del Trabajo

- Planeamiento y Supervisión
- Estudio y Evaluación del Control Interno
- Evidencia Suficiente y Competente

c) Normas de Preparación del Informe

- Aplicación de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.
- Consistencia
- Revelación Suficiente
- Opinión del Auditor

Definición de las Normas

Estas normas por su carácter general se aplican a todo el proceso del examen y se relacionan básicamente con la conducta funcional del auditor como persona humana y regula los requisitos y aptitudes que debe reunir para actuar como Auditor. La mayoría de este grupo de normas es contemplado también en los Códigos de Ética de otras profesiones. Las Normas detalladas anteriormente, se definen de la forma siguiente:

A. Normas Generales o Personales

Se refiere a la cualidad del contador público como el auditor independiente; este debe ser experto en la materia siendo profesional a su actuación y aplicando siempre sus principios éticos.

1.- Entrenamiento técnico y capacidad profesional

La auditoría tiene que ser realizada por una persona que tenga el conocimiento técnico como auditor. Esta norma requiere que el auditor sea independiente; además de encontrarse en el ejercicio liberal de la profesión, no debe estar predispuesto con respecto al cliente que audita, ya que de otro modo le faltaría aquella imparcialidad necesaria para confiar en el resultado de sus averiguaciones, a pesar de lo excelentes que puedan ser sus habilidades técnicas.

Sin embargo, la independencia no implica la actitud de un fiscal, sino más bien, una imparcialidad de juicio que reconoce la obligación de ser honesto no sólo para con la gerencia y los propietarios del negocio sino también para con los acreedores que de algún modo confíen, al menos en parte, en el informe del auditor.

2.- Independencia

En todo los temas de la auditoria, el auditor debe mantener la independencia de criterio; es decir que la independencia puede concebirse como la libertad profesional que le asiste el auditor para expresar su opinión libre de presiones y subjetividad

3.- Cuidado o esmero profesional

Debe ejercerse el esmero profesional a la ejecución de la auditoria y en la preparación del dictamen. Esta norma requiere que el auditor independiente desempeñe su trabajo con el cuidado y la diligencia profesional debida. La diligencia profesional impone la responsabilidad sobre cada una de las personas que componen la organización de un auditor independiente, de apegarse a las normas relativas a la ejecución del trabajo y al informe. El cuidado debido se hace referencia a lo que el auditor hace y qué tan bien lo auditor y la evidencia de haber cumplido con las Normas de Auditoría.

B. Normas De Ejecución Del Trabajo

Estas normas son más específicas y regulan la forma del trabajo del auditor durante el desarrollo de la auditoría en sus diferentes fases (planeamiento trabajo de campo y elaboración del informe). Tal vez el propósito principal de este grupo de normas se orienta a que el auditor obtenga la evidencia suficiente en sus papeles de trabajo para apoyar su opinión sobre la confiabilidad de los estados financieros, para lo cual, se requiere previamente una adecuado planeamiento estratégico y evaluación de los controles internos. En la actualidad el nuevo dictamen pone énfasis de estos aspectos en el párrafo del alcance.

4.- Planeamiento Y Supervisión

La auditoría debe ser planificada apropiadamente y el trabajo de los asistentes del auditor, si los hay, debe ser debidamente supervisado. Por la gran

importancia que se le ha dado al planeamiento en los últimos años a nivel nacionales e internacional, hoy se concibe al planeamiento estratégico como todo un proceso de trabajo al que se pone mucho énfasis, utilizando el enfoque de "arriba hacia abajo", es decir, no deberá iniciarse revisando transacciones y saldos individuales, sino tomando conocimiento y analizando las características del negocio, la organización, financiamiento, sistemas de producción, funciones de las áreas básicas y problemas importantes, cuyo efectos económicos podrían repercutir en forma importante sobre los estados financieros materia de nuestro examen. Lógicamente, que el planeamiento termina con la elaboración del programa de auditoría.

5.- Estudio Y Evaluación Del Control Interno

Debe estudiarse y evaluarse apropiadamente la estructura del control interno (de la empresa estados financieros se encuentra sujetos a auditoría) como base para establecer el grado de confianza que merece, y consecuentemente, para determinar la naturaleza, el alcance y la oportunidad de los procedimientos de auditoría". El estudio del control interno constituye la base para confiar o no en los registros contables y así poder determinar la naturaleza, alcance y oportunidad de los procedimientos o pruebas de auditoría. En la actualidad, se ha puesto mucho énfasis en los controles internos y su estudio y evaluación

Con lleva a todo un proceso que comienza con una comprensión, continúa con una evaluación preliminar, pruebas de cumplimiento, reevaluación de los controles, arribándose finalmente de acuerdo a los resultados de su evaluación a limitar o ampliar las pruebas sustantivas. En tal sentido el control interno funciona como un termómetro para graduar el tamaño de las pruebas sustantivas.

6.- Evidencia Suficiente Y Competente

Debe obtenerse evidencia competente y suficiente, mediante la inspección, observación, indagación y confirmación para proveer una base razonable que

permita la expresión de una opinión sobre los estados financieros sujetos a la auditoría. La evidencia es un conjunto de hechos comprobados, suficientes, competentes y pertinentes para sustentar una conclusión. La evidencia será suficiente, cuando los resultados de una o varias pruebas aseguran la certeza moral de que los hechos a probar, o los criterios cuya corrección se está juzgando han quedado razonablemente comprobados. Los auditores también obtenemos la evidencia suficiente a través de la certeza absoluta, pero mayormente con la certeza moral.

Existen diferentes clases las cuales son:

- Evidencia sobre el control interno y el sistema de contabilidad, porque ambos influyen en los saldos de los estados financieros.
- Evidencia física
- Evidencia documentaria (originada dentro y fuera de la entidad)
- Libros diarios y mayores (incluye los registros procesados por computadora)
- Análisis global
- Cálculos independientes (computación o cálculo)
- Evidencia circunstancial
- Acontecimientos o hechos posteriores.

C. Normas De Preparación Del Informe

Estas normas regulan la última fase del proceso de auditoría, es decir la elaboración del informe, para lo cual, el auditor habrá acumulado en grado suficiente las evidencias, debidamente respaldada en sus papeles de trabajo. Por tal motivo, este grupo de normas exige que el informe exponga de qué forma se presentan los estados financieros y el grado de responsabilidad que asume el auditor.

Aplicación De Principios De Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)

El dictamen debe expresar si los estados financieros están presentados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados. Los principios de contabilidad generalmente aceptados son reglas generales, adoptadas como guías y como fundamento en lo relacionado a la contabilidad, aprobadas como buenas y prevalecientes, o también podríamos conceptuarlos como leyes o verdades fundamentales aprobadas por la profesión contable.

Los PCGA, no son principios de naturaleza sino reglas de comportamiento profesional, por lo que no son inmutables y necesitan adecuarse para satisfacer las circunstancias cambiantes de la entidad donde se lleva la contabilidad. Los PCGA, garantizan la razonabilidad de la información expresada a través de los Estados Financieros y su observancia es de responsabilidad de la empresa examinada en todo caso corresponde al auditor revelar en su informe si la empresa se ha enmarcado dentro de los principios contables.

Opinión Del Auditor

El dictamen debe contener la expresión de una opinión sobre los estados financieros tomados en su integridad, o la aseveración de que no puede expresarse una opinión. En este último caso, deben indicarse las razones que lo impiden. En todos los casos, en que el nombre de un auditor esté asociado con estados financieros el dictamen debe contener una indicación clara de la naturaleza de la auditoría, y el grado de responsabilidad que está tomando.

Recordemos que el propósito principal de la auditoría a estados financieros es la de emitir una opinión sobre si éstos presentan o no razonablemente la situación financiera y resultados de operaciones, pero puede presentarse el caso de que a pesar de todos los esfuerzos realizados por el auditor, se ha visto imposibilitado de formarse una opinión, entonces se verá obligado a abstenerse de opinar.

Por consiguiente el auditor tiene las siguientes alternativas de opinión para su dictamen:

a- Opinión limpia o sin salvedades

- b- Opinión con salvedades o calificada
- c- Opinión adversa o negativa
- d- Abstención de opinar

2.3.2 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)

Versión 2014 (Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad N°055-2014-EF/30)

2.3.2.1 NIC 2 Inventarios

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Alcance

Esta Norma es de aplicación a todos los inventarios, excepto a:

- Los activos biológicos relacionados que tengan relación con la actividad agrícola y productos de estos, en el punto de cosecha o recolección se hace referencia en la NIC 41.

Medición de los inventarios

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cuál sea menor.

Costo de los productos agrícolas recolectados de activos biológicos

20 De acuerdo con la NIC 41 Agricultura, los inventarios que comprenden productos agrícolas, que la entidad haya cosechado o recolectado de sus activos biológicos, se medirán, para su reconocimiento inicial, por el valor razonable menos los costos de venta en el momento de su cosecha o recolección. Este será el costo de los inventarios en esa fecha, para la aplicación de la presente Norma. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Técnicas de medición de costos

21 Las técnicas para la medición del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizadas por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlas se aproxime al costo. El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor para la medición de inventarios cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje promedio para cada sección o departamento comercial. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Fórmulas de cálculo del costo

23 El costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y

segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales. La identificación específica del costo significa que cada tipo de costo concreto se distribuye entre ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios. Este es el tratamiento adecuado para los productos que se segregan para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido comprados o producidos. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Sin embargo, la identificación específica de costos resultará inadecuada cuando, en los inventarios, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables. En estas circunstancias, el método para seleccionar qué productos individuales van a permanecer en la existencia final, podría ser usado para obtener efectos predeterminados en el resultado del periodo. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

25 El costo de los inventarios, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (the first-in, first-out, FIFO, por sus siglas en inglés) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo distintas. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Valor neto realizable

28 El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si han devenido parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el costo de los inventarios puede no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el costo sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no deben registrarse en libros por encima de los importes que se espera obtener a

través de su venta o uso. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Reconocimiento como un gasto

34 Cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de los mismos se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, será reconocido en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios que hayan sido reconocidos como gasto en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

35 Algunos inventarios pueden ser incorporados a otras cuentas de activo, por ejemplo los inventarios que se emplean como un componente de las propiedades, planta y equipo de propia construcción. Los inventarios asignados a otros activos de esta manera se reconocerán como gasto a lo largo de la vida útil de los mismos. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

2.3.3.2 NIC 41 Agricultura

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable, la presentación en los estados financieros y la información a revelar en relación con la actividad agrícola.

Alcance

3 Esta Norma se aplica a los productos agrícolas, que son los productos obtenidos de los activos biológicos de la entidad, pero sólo hasta el punto de su

cosecha o recolección. A partir de entonces son de aplicación la NIC 2 Inventarios o las otras Normas relacionadas con los productos. De acuerdo con ello, esta Norma no trata del procesamiento de los productos agrícolas tras la cosecha o recolección; por ejemplo, el que tiene lugar con las uvas para su transformación en vino por parte del viticultor que las ha cultivado. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Aunque tal procesamiento pueda constituir una extensión lógica y natural de la actividad agrícola, y los eventos que tienen lugar guardan alguna similitud con la transformación biológica, tales procesamientos no están incluidos en la definición de actividad agrícola manejada por esta Norma. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Reconocimiento y medición

13 Los productos agrícolas cosechados o recolectados que procedan de activos biológicos de una entidad se medirán a su valor razonable menos los costos de venta en el punto de cosecha o recolección. Tal medición es el costo a esa fecha, cuando se aplique la NIC 2 Inventarios, u otra Norma que sea de aplicación. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

15 La medición del valor razonable de un activo biológico, o de un producto agrícola, puede verse facilitada al agrupar los activos biológicos o los productos agrícolas de acuerdo con sus atributos más significativos, como por ejemplo, la edad o la calidad. La entidad seleccionará los atributos que se correspondan con los usados en el mercado como base para la fijación de los precios. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Ganancias y pérdidas

26 Las ganancias o pérdidas surgidas en el reconocimiento inicial de un activo biológico a su valor razonable menos los costos de venta y por un cambio en el valor razonable menos los costos de venta de un activo biológico deberán

incluirse en la ganancia o pérdida neta del periodo en que aparezcan. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

27 Puede aparecer una pérdida, en el reconocimiento inicial de un activo biológico, porque es preciso deducir los costos de venta, al determinar el valor razonable menos los costos de venta del mencionado activo biológico. Puede aparecer una ganancia, tras el reconocimiento inicial de un activo biológico, por ejemplo, a causa del nacimiento de un becerro. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

28 Las ganancias o pérdidas surgidas por causa del reconocimiento inicial de un producto agrícola, que se lleva al valor razonable menos los costos de venta, deberán incluirse en la ganancia o pérdida neta del periodo en el que éstas aparezcan. (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

Información a revelar

43 Se aconseja a las entidades presentar una descripción cuantitativa de cada grupo de activos biológicos, distinguiendo, cuando ello resulte adecuado, entre los que se tienen para consumo y los que se tienen para producir frutos, o bien entre los maduros y los que están por madurar (N°055-2014-EF/30, Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad, 2014)

2.3.4 Norma De Evaluación Del Control Interno

2.3.4.1 COSO I

Se emitió en 1992 el Informe COSO, denominado así porque se trata de un trabajo que encomendaron: el Instituto Americano de Contadores Públicos, la Asociación Americana de Contabilidad, el Instituto de Auditores Internos, el Instituto de Administración y Contabilidad y el Instituto de Ejecutivos Financieros.

El documento “Internal Control Integrated” emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission” define el control interno, describe sus componentes y suministra un criterio con el cual los sistemas de información pueden ser evaluados. (Blanco, 2012)

Definición

El control interno es un proceso efectuado por la junta directiva de una entidad, gerencia y otro personal, diseñado para proveer seguridad razonable respecto del logro de los objetivos en las siguientes categorías: (Blanco, 2012)

- Eficacia y eficiencia de las operaciones.
- Cumplimiento de leyes y Regulaciones aplicables.
- Confiabilidad de la Información Financiera.

Objetivos del Control Interno

Los objetivos pueden ser una aspiración de la entidad como un todo o ser un blanco de actividad específica de la entidad, aun cuando muchos objetivos son específicos algunos son ampliamente compartidos.

Para este estudio los objetivos caen dentro de tres categorías. (Blanco, 2012)

1. Operaciones

- Promueve la eficiencia y eficacia en las operaciones a través de procesos estandarizados.
- Salvaguardar los activos a través de actividades de control.

2. Financieros

- Promover la integridad de los datos en la toma de decisiones del negocio.
- Prevención y detección de fraudes a través de la creación de un rastro de evidencia auditable.

3. De cumplimiento

- Mantener el cumplimiento con las leyes y regulaciones a través de un monitoreo periódico.

Componentes del control interno

El control interno consta de cinco componentes interrelacionados que se derivan de la forma la administración maneja el negocio y están integrados en el proceso de gestión. Los componentes son: (Blanco, 2012)

a. Ambiente de control

El ambiente de control establece el tono de una organización, influyendo en la conciencia que la gente tiene sobre el control. Es el fundamento para el control interno efectivo y provee disciplina y estructura. (Blanco, 2012)

b. Evaluación de riesgos

Su proceso para identificar y responder a los riesgos de negocio y los resultados que de ello se derivan. Para propósitos de la presentación de informes financieros, el proceso de valoración de riesgos de la entidad incluye la manera como la administración identifica los riesgos importantes para la preparación de estados financieros, todas las organizaciones están expuestas a riesgos, tanto internos como externos, los que deben ser advertidos y diagnosticados. La administración puede iniciar planes, programas o acciones para direccionar riesgos específicos. (Blanco, 2012)

c. Actividades de control

Son las políticas y los procedimientos que ayudan asegurar que se llevan a cabo las directivas de la administración, tienen diversos objetivos y se aplican en distintos niveles organizacionales y funcionales, generalmente las actividades de control junto con ciertas actividades de gestión nos ayudarán a evitar que los

riesgos a los que está sujeta la entidad se lleguen a materializar y categorizar como efectos negativos. (Blanco, 2012)

d. Información y comunicación

El sistema de información es importante para los objetivos de presentación de informes financieros, la información debe ser relevante consta de los procedimientos y de los registros establecidos para iniciar, registrar, procesar y disponer de la información financiera se deben utilizar mecanismos oportunos para recogerla y comunicarla en forma y tiempo oportuno para la toma de decisiones apropiadas. La comunicación implica proveer un entendimiento de los papeles y responsabilidades individuales que se relacionan con el control interno, sobre la presentación de informes financieros los canales de comunicación habituales que determina la estructura jerárquica de una entidad, deben ser la fórmula habitual de comunicación. (Blanco, 2012)

e. Supervisión y seguimiento

La supervisión y el seguimiento de los controles es un sistema de valoración de la calidad y desempeño del control interno. Implica valorar el diseño y la operación de los controles sobre una base oportuna y tomar las acciones correctivas necesarias, el objetivo de la supervisión es asegurar que el sistema está funcionando adecuadamente que va adaptándose a las necesidades y cambios de circunstancias. (Blanco, 2012)

2.3.5 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Título II

De la Obligación Tributaria

Capítulo I

Disposiciones Generales

Art. 15.- Concepto.- Obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse

una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley. (SRI, 2012)

Art. 16.- Hecho generador.- Se entiende por hecho generador al presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo. (SRI, 2012)

Art. 17.- Calificación del hecho generador.- Cuando el hecho generador consista en un acto jurídico, se calificará conforme a su verdadera esencia y naturaleza jurídica, cualquiera que sea la forma elegida o la denominación utilizada por los interesados. Cuando el hecho generador se delimite atendiendo a conceptos económicos, el criterio para calificarlos tendrá en cuenta las situaciones o relaciones económicas que efectivamente existan o se establezcan por los interesados, con independencia de las formas jurídicas que se utilicen. (SRI, 2012)

Capítulo II

2.3.5.1 Del Nacimiento y Exigibilidad de la Obligación Tributaria

Art. 18.- Nacimiento.- La obligación tributaria nace cuando se realiza el presupuesto establecido por la ley para configurar el tributo. (SRI, 2012)

Art. 19.- Exigibilidad.- La obligación tributaria es exigible a partir de la fecha que la ley señale para el efecto, A falta de disposición expresa respecto a esa fecha, regirán las siguientes normas: (SRI, 2012)

1a.- Cuando la liquidación deba efectuarla el contribuyente o el responsable, desde el vencimiento del plazo fijado para la presentación de la declaración respectiva; y (SRI, 2012)

2a.- Cuando por mandato legal corresponda a la administración tributaria efectuar la liquidación y determinar la obligación, desde el día siguiente al de su notificación. (SRI, 2012)

Art. 20.- Estipulaciones con terceros.- Las estipulaciones contractuales del sujeto pasivo con terceros, no pueden modificar la obligación tributaria ni el

sujeto de la misma. Con todo, siempre que la ley no prohíba la traslación del tributo, los sujetos activos podrán exigir, a su arbitrio, la respectiva prestación al sujeto pasivo o a la persona obligada contractualmente. (SRI, 2012)

Capítulo III

2.3.5.2 Deberes Formales del Contribuyente o Responsable

Art. 96.- Deberes formales.- Son deberes formales de los contribuyentes o responsables:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:

- a) Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
- b) Solicitar los permisos previos que fueren del caso;
- c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita;
- d) Presentar las declaraciones que correspondan; y,
- e) Cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca. (SRI, 2012)

2. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo. (SRI, 2012)

3. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas. (SRI, 2012)

4. Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia sea requerida por autoridad competente. (SRI, 2012)

Art. 97.- Responsabilidad por incumplimiento.- El incumplimiento de deberes formales acarreará responsabilidad pecuniaria para el sujeto pasivo de la obligación tributaria, sea persona natural o jurídica, sin perjuicio de las demás responsabilidades a que hubiere lugar. (SRI, 2012)

Capítulo IV

2.3.5.3 De las Sanciones

Art. 323.- Penas aplicables.- Son aplicables a las infracciones, según el caso, las penas siguientes:

- a) Multa;
- b) Clausura del establecimiento o negocio;
- c) Suspensión de actividades;
- d) Decomiso;
- e) Incautación definitiva;
- f) Suspensión o cancelación de inscripciones en los registros públicos;
- g) Suspensión o cancelación de patentes y autorizaciones;
- h) Suspensión o destitución del desempeño de cargos públicos;
- i) Prisión; y,
- j) Reclusión menor ordinaria. (SRI, 2012)

Estas penas se aplicarán sin perjuicio del cobro de los correspondientes tributos y de los intereses de mora que correspondan desde la fecha que se causaron. Estos tributos e intereses se cobrarán de conformidad con los procedimientos que establecen los libros anteriores. (SRI, 2012)

Art. 324.- Gradación de las penas.- Las penas relativas a delitos se gradarán tomando en consideración las circunstancias atenuantes o agravantes que existan y además, la cuantía del perjuicio causado por la infracción. Se aplicará el máximo de la sanción, cuando sólo hubieren circunstancias agravantes; el

mínimo, cuando sólo hubieren circunstancias atenuantes; y las intermedias, según la concurrencia de circunstancias agravantes y atenuantes. (SRI, 2012)

Art. 329.- Cómputo de las sanciones pecuniarias- Las sanciones pecuniarias, se impondrán en proporción al valor de los tributos, que, por la acción u omisión punible, se trató de evadir o al de los bienes materia de la infracción, en los casos de delito. Cuando los tributos se determinen por el valor de las mercaderías o bienes a los que se refiere la infracción, se tomará en cuenta su valor de mercado en el día de su comisión. (SRI, 2012)

Las sanciones pecuniarias por contravenciones y faltas reglamentarias se impondrán de acuerdo a las cuantías determinadas en este Código y demás leyes tributarias. (SRI, 2012)

Art. ... (1).- Clausura del establecimiento.- Salvo casos especiales previstos en la ley, la clausura de un establecimiento no podrá exceder de tres meses. Si la clausura afectare a terceros el contribuyente contraventor responderá de los daños y perjuicios que con la imposición de la sanción se cause. La clausura del establecimiento del infractor conlleva la suspensión de todas sus actividades en el establecimiento clausurado. (SRI, 2012)

Art. ... (2)- Suspensión de actividades.- En los casos en los que, por la naturaleza de las actividades económicas de los infractores, no pueda aplicarse la sanción de clausura, la administración tributaria dispondrá la suspensión de las actividades económicas del infractor. Para los efectos legales pertinentes, notificará en cada caso, a las autoridades correspondientes, a los colegios profesionales y a otras entidades relacionadas con el ejercicio de la actividad suspendida, para que impidan su ejercicio. (SRI, 2012)

2.3.6 Ley De Régimen Tributario Interno

Título I

Impuesto A La Renta

Capítulo I

Normas Generales

Art. 1.- Objeto de impuesto.- Establece el impuesto a la Renta Global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley. (SRI, 2012)

Art. 2.- Concepto de renta.- para efecto de este impuesto se considera renta:

1. Los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito o a título oneroso provenientes del trabajo del capital o de ambas fuentes consistentes en dinero especies o servicio.
2. Los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales, de conformidad con lo dispuesto en el art. 98 de esta Ley.

Art. 3.- Sujeto activo.- El sujeto activo de este impuesto es el Estado. Lo administrara a través del Servicio de Rentas Internas.

Art. 4.- Sujeto pasivo.- Son sujetos pasivos del impuesto a la Renta las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados de conformidad con las disposiciones de esta ley. Los sujetos pasivos obligados a llevar contabilidad, pagaran el impuesto a la Renta en base de los resultados que arroje la misma. (SRI, 2012)

Acuerdo Ministerial 134

Que, mediante memorando N° MAGAP -5C – 2013 -0266 – M de 05 de Marzo del 2013 la Subsecretaria de Comercialización, presenta informe técnico recomendado la emisión del Reglamento de comercialización del Maíz Amarillo Duro, debidamente suscrito. En uso de las atribuciones legales que le concede el Artículo 154 de la comisión de República del Ecuador y Art. Del Estatuto del Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva. (MAGAP, 2014)

Acuerda

Emitir el Reglamento de Comercialización del Maíz Amarillo Duro

Capítulo I

Objeto y Alcance

Artículo 1.- Objeto.- El presente reglamento regula la comercialización y absorción de la producción nacional del maíz amarillo duro, el establecimiento de precios domésticos, regula las importaciones de maíz y establece medida de prevención y garantías de cumplimientos, para los actores de la cadena productiva de maíz amarillo. (MAGAP, 2014)

Artículo 2.- Ámbito.- Las normas contenidas en este instrumento jurídico y de gestión ejecutada para su cumplimiento será la aplicación para las personas naturales y jurídicas cuya gestión productiva esté vinculada a la comercialización de maíz amarillo, de alimentos balanceados y los productores de proteínas animal a nivel nacional. (MAGAP, 2014)

Capítulo II

De la Absorción de la Cosecha Nacional

Artículo 3.- Las industrias fabricantes de balanceados y las industrias de producción de proteína animal, deberán dar prioridad a la producción doméstica comprando la totalidad de la cosecha nacional, tanto del ciclo de invierno como de verano, al precio de comercialización (PC) establecido técnicamente por el Estado, siempre que este sea superior al precio mínimo de sustentación (PMS). En el caso que el precio de comercialización (PC) esté por debajo el precio mínimo de sustentación. (MAGAP, 2014)

La obligación que tienen las industrias, para la compra de maíz amarillo tendrá como máximo el volumen de sus consumos y se mantendrá incluso cuando la producción nacional se igual o superior a las necesidades de las industrias indicadas. (MAGAP, 2014)

Capítulo III

Mecanismos de Control y Regulación

Artículo 6.- Con el fin de llevar un control adecuado y garantizar la transparencia del procedimiento los gremios industriales o empresas afiliadas, deberán registrar todas las compras de maíz amarillos ante la Unidad de Registro de Transacciones y Facturación (URTF), cuyo proceso se encuentra dentro de la Subsecretaría de comercialización. (MAGAP, 2014)

Capítulo IV

Establecimiento de Precios Domésticos

Artículo 10.- El MAGAP determinara un Precio Mínimo de Sustentación (PMS) y un precio de Comercialización (PC). (MAGAP, 2014)

Artículo 11.- Precio Mínimo de Sustentación: El MAGAP calculara el PMS, tomando en cuenta la inestabilidad de los precios en los mercados internacionales la falta de capacidad de almacenamiento de niveles óptimos de productividad entre otros; con el fin de impedir el efecto negativo sobre la producción nacional derivado de estas distorsiones en el comercio internacional. (MAGAP, 2014)

Artículo 16.- Precio de Comercialización: El MAGAP establecerá el PC en bodega vendedor en dólares, de los Estados Unidos de Norteamérica por quintal de 43.36 kg, con 13% de humedad y el 1% de impurezas, en función del Costo de Importación del maíz amarillo. (MAGAP, 2014)

Comercialización del Maíz

Conforme a lo dispuesto por la Econ. Carol Chehab Subsecretaria de Comercialización del MAGAP, adjunto la tabla de calificación de maíz utilizada por la UNA-EP. Además le informo que para el mes de mayo el precio oficial del maíz es de 15.90/qq con 13% de humedad y el 1% de impurezas, y la tarifa por los servicios de acopio, secado y limpieza establecida es de 0.90/qq más IVA, y por cada punto de4 humedad por encima del 25% se cobrara 0.02 centavos extras. (MAGAP, 2014)

TABLA DE SECADO	
Rubro	USD/qq
Recepción	0.05
Pesaje	0.05
Análisis	0.05
Limpieza	0.15
Secado	0.60
Total	0.90

UNIDAD NACIONAL DE ALMACENAMIENTO

FACTOR DE CALIFICACIÓN EN FUNCIÓN DEL PORCENTAJE DE HUMEDAD E IMPUREZAS

		Humedad %																			
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Impurezas %	1	1,0000	0,9885	0,9770	0,9655	0,9540	0,9425	0,9310	0,9195	0,9080	0,8966	0,8851	0,8736	0,8621	0,8506	0,8391	0,8276	0,8161	0,8146	0,7931	0,7816
	2	0,9899	0,9785	0,9671	0,9558	0,9444	0,9330	0,9216	0,9103	0,8989	0,8875	0,8761	0,8647	0,8534	0,8420	0,8306	0,8192	0,8078	0,7965	0,7851	0,7737
	3	0,9798	0,9685	0,9573	0,9460	0,9347	0,9235	0,9122	0,9010	0,8897	0,8784	0,8672	0,8559	0,8447	0,8334	0,8221	0,8109	0,7996	0,7883	0,7771	0,7658
	4	0,9697	0,9586	0,9474	0,9363	0,9251	0,9140	0,9028	0,8917	0,8805	0,8694	0,8582	0,8471	0,8359	0,8248	0,8137	0,8025	0,7914	0,7802	0,7691	0,7579
	5	0,9596	0,9486	0,9375	0,9265	0,9155	0,9044	0,8934	0,8824	0,8714	0,8603	0,8493	0,8383	0,8272	0,8162	0,8052	0,7941	0,7831	0,7721	0,7611	0,7500

Precio del quintal de Maíz amarillo duro al 13 % de humedad y 1 % de impurezas USD 15,90.

		Humedad %																			
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Impurezas%	1	15,90	15,72	15,53	15,35	15,17	14,99	14,80	14,62	14,44	14,26	14,07	13,89	13,71	13,52	13,34	13,16	12,98	12,79	12,61	12,43
	2	15,74	15,56	15,38	15,20	15,02	14,83	14,65	14,47	14,29	14,11	13,93	13,75	13,57	13,39	13,21	13,03	12,84	12,66	12,48	12,30
	3	15,58	15,40	15,22	15,04	14,86	14,68	14,50	14,33	14,15	13,97	13,79	13,61	13,43	13,25	13,07	12,89	12,71	12,53	12,36	12,18
	4	15,42	15,24	15,06	14,89	14,71	14,53	14,35	14,18	14,00	13,82	13,65	13,47	13,29	13,11	12,94	12,76	12,58	12,41	12,23	12,05
	5	15,26	15,08	14,91	14,73	14,56	14,38	14,21	14,03	13,85	13,68	13,50	13,33	13,15	12,98	12,80	12,63	12,45	12,28	12,10	11,93

- 1) Producto que tenga más del 13% de humedad y el 1% de impurezas pagara la tarifa de limpieza y secado respectiva. (MAGAP)

ACTA DE CACAO N° 32

REUNIÓN DE LA COMISIÓN INTERINSTITUCIONAL ENCARGADA DE FIJAR LOS PRECIOS MÍNIMOS REFERENCIALES FOB PARA LA EXPORTACIÓN DE CACAO EN GRANO Y ELABORADOS DE CACAO.

El 10 de agosto de 2011, en el ministerio de industrias y Productividad se celebró, la reunión de la comisión encargada de fijar precios mínimos referenciales Fob para la exportación de cacao, conforme lo dispone el decreto Ley 79 publicado el 2 de Octubre de 19881: el acuerdo Interministerial N° 0103 del 3 de Abril de 1996; y los decretos ejecutivos N° 1720 A y 887, publicados en los registros oficiales N° 369 de 2 de Julio de 2004 y el N° 165 del 14 de Diciembre del 2005, respectivamente a la cual asistieron los siguientes delegados: Inés Hidalgo, funcionaria de la Dirección de Operaciones Comerciales, en representación del Presidente de la Comisión el ING. Andrés Armijos representante del Ministerios de Agricultura , Ganadería, Acuacultura y Pesca, habiéndose tratado lo siguiente: (MAGAP, 2014)

- 1) Después de analizar y procesar la información del mercado de la bolsa de productos de Nueva york y los datos sobre él mercado internacional cacaotero, proporcionando por REUTERS, la Dirección Nacional de Políticas de Comercio Exterior, presenta los resultados a la comisión para su aprobación.
- 2) El precio propuesto para el cacao ASE fue la siguiente:

CALIDAD ASE	M.A.G.A.P.	M.I.P.R.O.
Calidad Ase	130,44	130,44

- 3) Los precios establecidos para la semana del 11 al 17 de Agostos del 2011 al 2016, se acordaron con la resolución N° 32 del 10 de Agosto de 2011 y son los siguientes.

<u>CALIDAD DEL CACAO</u>	<u>USS/FOB/45.36KLG.</u>
Cacao CCN51	130,44
Cacao Ase	130,44
Cacao As5	138,92
Cacao Asss	142,84
Cacao Assps	150,01
Manteca	181,81
Manteca Residual, Ex - peller	136,36
Licor o Pasta	149,95
Chocolate no endulcorado, margo o similares	149,95
Torta	13,52
Torta residual, ex - peller	1,35
Polvo	15,92

(Ministerio de agricultura ganadería y pesca., 2013)

(MAGAP, 2014)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3. 1 Materiales y Métodos

En la presente investigación se aplicaron los siguientes métodos, tipos y técnicas.

3.1.1 Localización

La empresa Agro-Servicio Comercial "ARIAS", está ubicada en el cantón El Empalme en la Av. Manabí km 1 1/2 sector la Havoline; el Ing. Gustavo Arias Caisaguano, Gerente General y para más información comunicarse al 042-961000.

3.1.2 Materiales y Equipos

Ítems	Materiales y equipos	Cantidad
1	Computadora	2
2	Internet (horas)	480
3	Impresora	1
4	Cartuchos de tinta	4
5	Cámara digital	1
6	Pen Drive	2
7	Carpetas	3
8	Resmas de papel	5
9	Esferos	2
10	Resaltadores	2

3.1.3 Métodos de Investigación:

3.1.3.1 Analítico

El método analítico me permitió reconocer el área que presentaba el problema y se utilizó para realizar un análisis de la información y documentación obtenida por la parte administrativa en lo referente a la Auditoria de Gestión, y determinar

los resultados de los datos de las entrevistas y encuestas aplicadas a los administradores y colaboradores del Agro-servicio comercial “ARIAS”.

3.1.3.2 Sistemático

Se aplicó este método porque permitió desarrollar las fases de la Auditoría, que se aplicó en él examen para determinar el grado de cumplimiento de sus objetivos y metas en la Empresa.

3.1.4 Tipos de Investigación

3.1.4.1 Exploratoria

Por medio de este tipo de investigación se realizó la visita a las instalaciones del Agro-servicio comercial “ARIAS”, para indagar y obtener información se lo hizo través del cuestionario de control interno, con base a lo desarrollado en la sistematización y que fue aplicado al cuerpo administrativo y miembros del departamento de comercialización de la empresa: se utilizó en la fundamentación teórica citas bibliográficas referentes a la Auditoría de Gestión que permitieron tener conocimiento de cómo medir el grado de eficiencia y eficacia de las operaciones que se realizó en dicha Empresa; las que fueron obtenidas a través de libros, internet, documentos y revistas referentes al tema de investigación.

3.1.4.2 Descriptiva

Por medio de este tipo de investigación se buscó realizar el objeto de estudio, a través de personas, hechos, relacionados directamente con el problema de investigación del presente trabajo, que se desarrolló en el Agro-servicio comercial “ARIAS”.

3.1.5 Fuentes

Para la presente investigación se utilizaron las siguientes fuentes de investigación:

3.1.5.1 Primarias

La recolección de datos primarios se efectuó empleando cuestionarios de control interno y analizando las etapas del proceso administrativo.

3.1.5.2 Secundarias

Obtuve el punto de partida de la investigación; siendo este el medio de consulta que me sirvió para redactar el marco teórico de acuerdo a las variables de estudio y sustentar la hipótesis y problemática de la investigación, para lo cual recurrí a libros, tesis e internet.

3.1.6 Técnicas e Instrumentos de Investigación

3.1.6.1 Observación directa

Me permitió verificar los procedimientos y evaluar la información necesaria para realizar las observaciones directamente relacionadas con el problema de estudio y emitir mi opinión a través de un informe de Auditoría de Gestión para los directivos del Agro-servicio comercial “ARIAS.

3.1.6.2 Entrevista

Realicé la entrevista sobre la base de un formulario previamente preparado al Gerente General, al Sub- Gerente y Secretaria del Agro-Servicio Comercial “ARIAS”, para tener más conocimiento sobre la empresa cómo está estructurada, si se rigen bajo la ley y con esto ir descubriendo que falencia se presenta en el departamento de comercialización, esta técnica es muy completa porque mediante las preguntas acumule respuestas objetivas y capté las opiniones que agilizaron el desarrollo de mis objetivos propuestos, esto lo complementé con la técnica de la observación así obtuve más evidencia sobre la Auditoría que estoy realizando a dicho Comercial.

Después de haber obtenido toda la información concerniente a la investigación efectuada se depuró la información desglosando cada uno de los puntos más relevantes que serán transcritos como los hallazgos obtenidos.

3.1.7 Población

Para la realización de mi investigación tome como fuente los datos obtenidos a través de la entrevista realizada al Gerente y Subgerente, para complementar dicha indagación y hacer las observaciones pertinentes se planteó un cuestionario de control interno para evaluar los puntos críticos encontrados durante la visita a las instalaciones del Agro-Servicio Comercial “ARIAS, donde se determinó cuáles son las falencias encontradas en el área de comercialización.

3.1.8 Creación de firma auditora ficticia

Para el desarrollo de este trabajo investigativo se tomó como iniciativa la creación de una firma auditora ficticia, que permitió garantizar que el proceso de la Auditoría de Gestión del Agro-servicio comercial “ARIAS”, Cantón El Empalme, periodo 2012.

3.1.9 Creación del logo



CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 RESULTADOS

4.1.1. Carta de petición

		AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN	
OFICIO	No. 001-OT-2014		
Asunto:	Petición de Auditoría al departamento de comercialización		
Quevedo, marzo 5 de 2014			
Srta. Aguirre Guerrero Lisseth Monserrate JEFE DE LA FIRMA AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS En su despacho.-			
Por medio de la presente me permito saludarle y tengo el agrado de dirigirme a usted, para solicitarle la prestación de los servicios profesionales de su firma auditora, consideramos que son un equipo de profesionales altamente calificados por la experiencia, conocimiento y preparación superior, se considera de suma importancia la realización de una Auditoría de Gestión al sistema de comercialización de esta empresa en el período comprendido desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2012. Dicho examen servirá como base para la toma de decisiones posteriores, encaminadas a mejorar la administración de los recursos financieros, por lo que la empresa se compromete a proporcionar toda la información que fuere necesaria para cumplir con los objetivos planteados en la Auditoría. Sin más que agregar y agradeciendo su atención y pronta respuesta. Atentamente, Ing. Gustavo Ulises Arias Caisaguano GERENTE DE AGRO-SERVICIO COMERCIAL ARIAS			
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 05/03/2014	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhiing MSc.		FECHA: 06/03/2014	

4.1.2. Carta de aceptación

		AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN	
OFICIO		No. 002-OT-2014	
Asunto:		Carta de aceptación	
El Empalme, marzo 6 de 2014 Ing. Arias Caisaguano Gustavo Ulises GERENTE DE AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” Presente.- Estimado Ingeniero: Por medio de la presente les enviamos un cordial saludo de quienes conformamos esta firma Auditora, así como también nuestros más sinceros agradecimientos por la solicitud de nuestros servicios para su empresa. Mediante una sesión celebrada el día 06 de Marzo del presente año, se decide lo siguiente: aceptar su petición de servicios de la Auditoría de Gestión al sistema de comercialización. Servicios que serán pactados mediante la celebración de un contrato escrito, donde se detalle todas las cláusulas a las que se encuentre sujeto, como honorarios y fecha de inicio. Por ello, es necesario que se comuniquen lo más pronto posible Apreciamos su gentil confianza y nos ponemos a sus órdenes. Atentamente, Liseth Monserrate Aguirre Guerrero JEFE DE LA FIRMA AUDIT COMPANY			
Elaborado por: Liseth Aguirre Guerrero		FECHA: 06/03/2014	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 07/03/2014	

4.1.3 Contrato de auditoría para la empresa

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN CONTRATO DE AUDITORÍA	REF. C.A 1/5
Contrato de prestación de servicios profesionales de Auditoría de Gestión que celebran por una parte El AGRO-SERVICIO COMERCIAL ARIAS en su carácter de GERENTE el ING. ARIAS CAISAGUANO GUSTAVO ULISES con C.I. 091017061-2 de nacionalidad ecuatoriana, que en lo sucesivo se denominará el cliente: por otra parte, AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS, Firma Auditora que es representada por la SRTA. AGUIRRE GUERRERO LISSETH MONSERRATE, de nacionalidad ecuatoriana con C.I. 092618150-4, quien se denominará la jefa de la Auditoría, con el común acuerdo de las siguientes disposiciones:		
DECLARACIONES		
I El cliente declara: a) Que es una empresa constituida legalmente y se rige bajo las leyes del Servicio de Rentas Internas del Ecuador. b) Que está representado por el propietario que es GERENTE GENERAL y tiene su domicilio en la Av. Manabí km 1 ½ sector la Havoline. c) Que requiere tener servicios de Auditoría de Gestión, por lo que ha decidido contratar los servicios de la Firma Auditora.		
II La auditora declara: a) Que es una Sociedad Anónima, constituida y existente de acuerdo con las leyes y que dentro de sus objetivos primordiales está el de prestar servicios de Auditoría Tributaria, de acuerdo a la LORTI y su Reglamento.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero	FECHA: 07/03/2014	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhiing MSc.	FECHA: 10/03/2014	



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORIA DE GESTIÓN

CONTRATO DE AUDITORIA

REF.
C.A
5/5

Séptima.- Relación laboral

Los empleados del cliente no tendrá ninguna relación laboral con la Auditora.
Decimoprimera.- Causas de rescisión
Esta Auditoría de Gestión se realiza de acuerdo al convenio suscrito en la ciudad de Loja y Serán causas de rescisión del presente contrato la violación o incumplimiento que la auditora o mandantes de los hallazgos o incidentes de mediano o largo plazo de cualquier de las cláusulas de este contrato.

Decimasegunda.- Jurisdicción
Quevedo y cualquier lugar establecido en el país.
responsabilidad que a este respecto existiere.

Decimatercera.- Disposiciones
En caso de no previsto en este contrato se aplicará en forma prioritaria en programas de control interno.

Decimacuarta.- Disposiciones
En caso de no previsto en este contrato se aplicará en forma prioritaria en programas de control interno.

Decimacuarta.- Disposiciones
En caso de no previsto en este contrato se aplicará en forma prioritaria en programas de control interno.

CLÁUSULAS

Primera.- Objeto
El cliente o institución designa a la auditora para que realice los trabajos que se han enterado las partes del contenido y alcance legal de este contrato, lo rubrican y firman de conformidad en original y tres copias, en la av. Manabí Km 1 1/2 Sector

Segunda.- Alcance del trabajo
La auditora obliga a prestar al cliente los servicios para llevar a cabo el examen de la auditora y por el cumplimiento de las fechas estipuladas en el programa de trabajo aprobado por las partes, por lo que cualquier retraso ocasionado por parte del personal del cliente repercutará en el plazo estipulado, el cual deberá ser asumido por el cliente.

Tercera.- Alcance del trabajo
El cliente designará por parte de la organización a un coordinador del proyecto, quien será el responsable de coordinar la recopilación de la información que solicite la Auditora; además, de que las reuniones y entrevistas establecidas en el programa de trabajo se lleven a cabo en las fechas establecidas.

Quinta.- Coordinación de los trabajos
El cliente designará por parte de la organización a un coordinador del proyecto, quien será el responsable de coordinar la recopilación de la información que solicite la Auditora; además, de que las reuniones y entrevistas establecidas en el programa de trabajo se lleven a cabo en las fechas establecidas.

Segunda.- Alcance del trabajo
El cliente designará por parte de la organización a un coordinador del proyecto, quien será el responsable de coordinar la recopilación de la información que solicite la Auditora; además, de que las reuniones y entrevistas establecidas en el programa de trabajo se lleven a cabo en las fechas establecidas.

Segunda.- Alcance del trabajo
El cliente designará por parte de la organización a un coordinador del proyecto, quien será el responsable de coordinar la recopilación de la información que solicite la Auditora; además, de que las reuniones y entrevistas establecidas en el programa de trabajo se lleven a cabo en las fechas establecidas.

Sexta.- Horario de trabajo
El cliente designará por parte de la organización a un coordinador del proyecto, quien será el responsable de coordinar la recopilación de la información que solicite la Auditora; además, de que las reuniones y entrevistas establecidas en el programa de trabajo se lleven a cabo en las fechas establecidas.

Sexta.- Horario de trabajo
El cliente designará por parte de la organización a un coordinador del proyecto, quien será el responsable de coordinar la recopilación de la información que solicite la Auditora; además, de que las reuniones y entrevistas establecidas en el programa de trabajo se lleven a cabo en las fechas establecidas.

Decimasegunda.- Gastos generales
El cliente designará por parte de la organización a un coordinador del proyecto, quien será el responsable de coordinar la recopilación de la información que solicite la Auditora; además, de que las reuniones y entrevistas establecidas en el programa de trabajo se lleven a cabo en las fechas establecidas.

Decimasegunda.- Gastos generales
El cliente designará por parte de la organización a un coordinador del proyecto, quien será el responsable de coordinar la recopilación de la información que solicite la Auditora; además, de que las reuniones y entrevistas establecidas en el programa de trabajo se lleven a cabo en las fechas establecidas.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero	FECHA: 07/03/2014
Supervizado por: Ing. Abraham Auñing MSc.	FECHA: 07/03/2014
Supervizado por: Ing. Abraham Auñing MSc.	FECHA: 07/03/2014
Supervizado por: Ing. Abraham Auñing MSc.	FECHA: 07/03/2014
Supervizado por: Ing. Abraham Auñing MSc.	FECHA: 10/03/2014

4.1.4 Orden de trabajo

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN
OFICIO	No. 004-OT-2014
Asunto:	Orden de trabajo para actividad de control planificada
Quevedo, marzo 10 de 2014	
Srta. Aguirre Guerrero Lisseth Monserrate JEFE DE LA FIRMA AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS En su despacho.-	
Mediante la presente, conforme con el contrato celebrado con Agro- Servicio Comercial “ARIAS” anteriormente, autorizo a Ud. y en cumplimiento del convenio, para que en calidad de Jefe de la firma realice la Auditoría de Gestión en el período comprendido desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2012.	
Se le notifica que puede iniciar a realizar la Auditoria se le brinda todo el acceso posible y la disposición necesaria de los colaboradores de la empresa, de modo que dicho examen pueda ser realizado en las mejores condiciones para ambas partes.	
Sin más por agregar revisa mis sinceros saludos.	
Atentamente, Ing. Gustavo Ulises Arias Caisaguano GERENTE	
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero	FECHA: 07/03/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.	FECHA: 10/03/2014

4.1.5 Notificación de inicio de trabajo

 AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN	
Quevedo, marzo 11 de 2014	
Ing. Gustavo Arias Caisaguano GERENTE DE AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” Presente.-	
En cumplimiento con el contrato celebrado con la firma Audit Company Aguirre & Asociados, notifico a Ud. Que se dio inicio a la realización de la Auditoría de Gestión al sistema de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de Agro-Servicio Comercial “Arias”, cantón El Empalme, período 2012. Los objetivos del examen son los siguientes: • Evaluar el cumplimiento los objetivos y metas empresariales. • Analizar el rendimiento financiero de la empresa • Demostrar el nivel de cumplimiento del control interno aplicado en el sistema de comercialización. El equipo de trabajo para la auditoría de gestión estará conformado por Lisseth Aguirre Guerrero, en calidad de Jefe de Auditoría, por lo que Agro-Servicio Comercial “Arias” prestará la colaboración y documentación necesaria para la ejecución del trabajo indicado. Atentamente, Srta. Lisseth Monserrate Aguirre Guerrero JEFE DE LA FIRMA AUDIT COMPANY	
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero	FECHA: 07/03/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.	FECHA: 10/03/2014

4.1.6 Plan global de Auditoría

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 PLAN GLOBAL DE AUDITORÍA	<table border="1"><tr><td>REF. PG 1/3</td></tr></table>	REF. PG 1/3
REF. PG 1/3			
1. Enfoque de la auditoría Auditoría de Gestión con enfoque a los procedimientos del departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias. 2. Objetivos 2.1 General Ejecutar una Auditoría de Gestión al sistema de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de Agro-servicio comercial “ARIAS”, cantón El Empalme, periodo 2012 2.2 Específicos • Comprobar la legalidad y veracidad de la información de la documentación de la empresa. • Verificar la aplicación de la normativa y procesos del sistema de comercialización. • Evaluar el cumplimiento los objetivos y metas empresariales. • Evaluar el nivel de cumplimiento del control interno aplicado en el sistema de comercialización. • Aplicar los indicadores de gestión aplicados en el sistema de comercialización. • Analizar el rendimiento financiero de la empresa. 3. Alcance La auditoría se centra en la evaluación de la gestión realizada en el departamento de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de Agro-servicio comercial “ARIAS”, cantón El Empalme, periodo 2012 para determinar el nivel de cumplimiento en los procesos desarrollados en el mismo.			
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 07/03/2014	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 10/03/2014	



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

PLAN GLOBAL DE AUDITORÍA

REF.
PG
2/3

4. Determinación de factores de riesgo y de confianza

Cumplimiento de normativa vigente

Análisis de procesos del departamento de comercialización

Aplicación de indicadores de gestión

Aplicación de índices financieros,

5. Colaboración de la empresa

Gerente de Agro-servicio comercial "ARIAS"

Personal del Departamento de Comercialización de Agro-servicio comercial "ARIAS"

6. Tiempo presupuestado: 38 días laborables

Fase I: Conocimiento preliminar	5 días
Fase II: Planificación	8 días
Fase III: Ejecución	17 días
Fase IV: Comunicación de resultados	8 días

7. Fecha de intervención

Evento	Fecha estimada
Orden de trabajo	5 de marzo de 2014
Inicio de trabajo de campo	6 de marzo de 2014
Fin de trabajo de campo	22 de abril de 2014
Borrador del informe	28 de abril de 2014
Presentación del informe	2 de mayo de 2014
Informe final de auditoría	8 de mayo de 2014

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 07/03/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 10/03/2014



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

PLAN GLOBAL DE AUDITORÍA

REF.
PG
3/3

8. Equipo multidisciplinario

Cargo	Responsable
Jefe de equipo de auditoría	Liseth Aguirre Guerrero
Director de tesis	Ing. Abraham Moisés Auhiing Triviño

9. Recursos

9.1. Materiales: Equipo y materiales de oficina

9.2. Tecnológico: Equipo de cómputo e impresora

9.3. Humano: Equipo multidisciplinario

9.4. Económico: Honorarios profesionales.

10. Observaciones

10.1 marcas de auditoria

Nº	MARCAS	SIGNIFICADO
1	✓	Verificado
2	✓✓	Comprobado
3	Ø	No cumple con los requerimientos
4	A	Observaciones
5	©	Comparado contablemente
6	H-1	Hallazgo

11. Firmas de responsabilidad de la Auditoría de Gestión

Liseth Monserrate Aguirre Guerrero Ing. Abraham Moisés Auhiing Triviño

Jefe de equipo de auditoría

Director de tesis

Elaborado por: Liseth Aguirre Guerrero

FECHA: 07/03/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhiing MSc.

FECHA: 10/03/2014

4.1.7 Programa de planificación preliminar

		AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 PROGRAMA PRELIMINAR		REF. PP 1/1
• Tener un amplio conocimiento de la empresa y el desarrollo de sus actividades. • Verificar la legalidad y veracidad de la información de la documentación de la empresa.				
Nº	PROCEDIMIENTO	REF/PT	REALIZÓ	FECHA
1	Pruebas sustantivas Entrevistar al gerente y administrador de la empresa	AP	A.G.L	10/03/2014
2	Visitar las instalaciones para verificar de forma física el funcionamiento del área a auditar			10/03/2014
3	Obtener información de los antecedentes de la empresa			12/03/2014
4	Pruebas de cumplimiento Obtener el organigrama estructural y funcional de la empresa			13/03/2014
5	Solicitar la planificación estratégica de la empresa			14/03/2014
6	Realizar el análisis interno y externo de la empresa			17/03/2014
7	Realizar una matriz de riesgo preliminar			17/03/2014
8	Elaborar el reporte de planificación preliminar de la auditoría de gestión			19/03/2014
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 07/03/2014		
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 10/03/2014		

4.1.7.1 Entrevista al gerente de la empresa

		AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 ENTREVISTA AL GERENTE DE LA EMPRESA		REF. AP 1 1/3
Nº	ITEM	RESPUESTA	COMENTARIO	
1	¿En qué condiciones considera Ud. que se encuentra la empresa en estos momentos?	La empresa actualmente se encuentra en óptimas condiciones para un proceso de desarrollo comercial.	El posicionamiento en el mercado de la empresa debe responder a diferentes factores entre ellos oferta, demanda y a un estudio especializado del desarrollo comercial de la organización.	
2	¿La empresa tiene definido los factores de la planificación estratégica como misión, visión y estructura organizacional?	Sí los tiene definido, además son un pilar y guía fundamental para en el desarrollo de las operaciones de la empresa.	La eficiencia demostrada en la planificación permite que la empresa alcance las metas programadas así como de los objetivos establecidos.	
3	¿La empresa cuenta con una base legal que norme su funcionamiento y las actividades que se desarrollan?	A nivel interno no cuenta, tampoco tiene manual de funciones. Aunque a nivel externo se acoge a las leyes y reglamentos y disposiciones de los organismos de control. A	La documentación interna y la normativa que regula el desarrollo de las actividades es prioritaria para un adecuado direccionamiento de las operaciones de la empresa.	
4	¿La empresa cuenta con alguna ventaja competitiva dentro del segmento de mercado en que se encuentra?	Entre las ventajas competitivas está el otorgar créditos hasta la cosecha y damos el servicio técnico. Coincidimos con nuestros competidores directos en precio, ya que oficiales dispuestos por los órganos de control.	La ventaja competitiva es el valor agregado que le permite a la empresa diferenciarse de sus similares en el mercado que le corresponde operar.	
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 10/03/2014	A Observaciones	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing Triviño MSc.		FECHA: 11/03/2014		



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ENTREVISTA AL GERENTE DE LA EMPRESA

REF.
AP 1
2/3

N°	ITEM	RESPUESTA	COMENTARIO
5	¿Qué mecanismo de control se lleva en la empresa para la cuenta ventas?	El flujo de ventas se registra en el programa WinFénix.	El control empresarial es una estrategia que permite conocer y contrarrestar la presencia de riesgos operaciones en la empresa.
6	¿Con qué canales de distribución cuenta la empresa?	Los canales de distribución de nuestros productos corresponden a Pronaca, Nutrifor S.A. El surtidor, etc.	Los canales de distribución permiten las ventas y la colocación de la mercadería, siendo la principal función que este producto llegue a su mercado meta.
7	¿La empresa cuenta con un presupuesto de compras acorde a lo planificado en ventas?	Agro-Servicio Comercial "Arias" no cuenta con la elaboración del presupuesto de las compras anuales; solo se realiza un estimativo, en caso de necesitar se vuelve a comprar A	El presupuesto empresarial es una proyección de los gastos e ingresos en que incurrirá la organización y que servirá para el diagnóstico, control y planificación de los recursos lo que facilitará la toma de decisiones.
8	¿Cuáles son las dificultades detectadas en el departamento de comercialización?	En la parte operacional ninguna; pero en la infraestructura el espacio es reducido para almacenar los productos adquiridos A	La departamentalización apropiada de una organización facilita el desarrollo operativo de las actividades siendo ideal la reingeniería de la infraestructura empresarial.
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 10/03/2014	A Observaciones
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing Triviño MSc.		FECHA: 11/03/2014	



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ENTREVISTA AL GERENTE DE LA EMPRESA

REF.
AP 1
3/3

Nº	ITEM	RESPUESTA	COMENTARIO
9	¿En la empresa existe control de inventarios en la bodega?	Sí, semestralmente se realiza la toma física de inventarios con la intención de saber la cantidad existente o stock de los productos para realizar las compras. A	La evaluación permanente así como el registro del inventario permite mantener actualizado el stock de la mercadería y su respectivo saldo.
10	¿Los controles aplicados en el departamento de comercialización son eficaces?	El departamento de comercialización no dispone de controles rigurosos, lo que se reporta y se mantiene al día es la documentación referente a compras y ventas. A	La eficiencia del control permite que la empresa funcione operativamente y permite la producción de los mejores resultados con los mínimos recursos de la organización.
11	¿Qué expectativa tiene sobre la Auditoría de Gestión a aplicarse en la empresa?	La Auditoría de Gestión reflejará la eficacia, eficiencia y economía aplicada en el desarrollo de las actividades de la empresa y en qué medida se alcanzan lo planificado al interior de la misma.	La Auditoría de Gestión en la empresa reflejará en qué grado se realizan las actividades y en qué porcentaje se cumple con la normativa vigente, así como también el cumplimiento de metas y objetivos en la misma.
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 10/03/2014	A Observaciones
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing Triviño MSc.		FECHA: 11/03/2014	

4.1.7.2 Entrevista a la sub- gerente de la empresa

 AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 ENTREVISTA SUB-GERENTE DE LA EMPRESA REF. AP 1 1/4			
N°	ITEM	RESPUESTA	COMENTARIO
1	¿Considera usted que la gestión administrativa de la empresa es eficiente?	La gestión administrativa de la empresa es adecuada porque se organiza y se evalúa antes de tomar cualquier decisión.	La gestión en una empresa direcciona su normal funcionamiento y garantiza el logro de metas y objetivos.
2	¿Cree Ud. que es pertinente una evaluación al sistema de comercialización para facilitar la gestión administrativa de la empresa?	Sí es pertinente, porque permitiría determinar el grado de eficiencia en materia administrativa por la que atraviesa la organización.	La evaluación de los sistemas optimiza el funcionamiento de los mismos y corrige falencias de la gestión administrativa.
3	¿La empresa cuenta con procedimientos y controles internos administrativos?	La empresa sí cuenta con estos controles para evaluar la calidad en el cumplimiento de metas institucionales, así como monitorear la asignación de los recursos al interior de la misma y realiza un seguimiento del cumplimiento de las acciones y objetivos establecidos en la planificación de la organización.	El control interno administrativo facilita y organiza el desarrollo de actividades en la empresa bajo la normativa vigente para asegurar la eficiencia en todas las áreas que la conforman.
4	¿La empresa dispone de un adecuado sistema de comunicación entre los departamentos que la conforman?	Los canales de comunicación interna son óptimos lo que facilita que la información fluya en todos los departamentos.	La comunicación empresarial debe ser horizontal y asertiva para direccionar a los empleados sobre el desarrollo operacional en sus puestos de trabajo.
Elaborado por: Liseth Aguirre Guerrero		FECHA: 10/03/2014	A Observaciones
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing Triviño MSc.		FECHA: 11/03/2014	

		AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 ENTREVISTA SUB-GERENTE DE LA EMPRESA		REF. AP 1 3/4	
Nº	ITEM	RESPUESTA	COMENTARIO		
5	¿Las tareas planificadas mensualmente se cumplen estrictamente por parte de los colaboradores de la empresa?	Agro Servicio Comercial Arias no tiene definida límites de crédito en los insumos agrícolas; éstos se otorgan de acuerdo al número de hectáreas que posee el agricultor por eso se realiza	El desarrollo eficiente de funciones depende de las directrices dadas a los empleados en sus puestos de trabajo para que cumplan a cabalidad.		
6	¿Existen en la empresa reportes mensuales de las compras y las ventas realizadas?	evaluaciones y se verifica que la información sea la correcta. Se cobra una tasa de interés en las ventas a crédito de los insumos agrícola, acorde a diarias y mensuales. Además se cuenta con el programa de peaje de bascula.	El control de ingresos y egresos en la empresa favorece el control financiero y administrativo de la empresa a través de un registro oportuno.		
7	¿Qué procedimiento se emplea en la empresa para realizar el proceso de comercialización?	Entre los requisitos para acceder a un crédito por insumos agrícolas. Una vez que se otorgan los créditos se realiza un seguimiento a los clientes a través de los asesores técnicos de la empresa, quienes se realizan a crédito y de contado. La venta de productos agrícolas como el maíz y cacahúes de contado, la realiza	El procedimiento empresarial interno para la comercialización de productos agrícolas, el logro de resultados en el corto y mediano plazo. También es fundamental implementar requisitos básicos que documenten las ventas en las que incurre la empresa como medida de		
8	¿De qué forma son clasificados los clientes con créditos en la empresa?	directamente al jefe cliente con crédito en la empresa se clasifica en mayordistas, Badillete y en cuenta con clientes que expediente de los clientes anteriores de los documentos impresos de descargo.	control. El control de la cuenta de los clientes así como de la cartera evidencia y controla los créditos vencidos y el tiempo empleado para recuperarlo.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 10/03/2014	información financiera.		
Elaborado por: Ing. Abraham Auhing Triviño MSc.		FECHA: 10/03/2014	A Observaciones		
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing Triviño MSc.		FECHA: 11/03/2014	A Observaciones		



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ENTREVISTA SUB-GERENTE DE LA EMPRESA

REF.
AP 1
4/4

Nº	ITEM	RESPUESTA	COMENTARIO
9	¿Cuenta el área de comercialización con indicadores de gestión?	El área de comercialización no cuenta con indicadores de gestión, se realiza un control de cada uno de los movimientos internos del mismo. A	El empleo de indicadores de gestión permite que las actividades del Agro Comercial se realicen con eficacia, eficiencia y economía
10	¿Frente a la toma de decisiones se analiza la liquidez de la empresa?	Claro que sí, esto brinda seguridad en la posible inversión que se realice en la empresa.	El análisis financiero favorece la toma de decisiones en la organización porque refleja la situación económica del Agro Comercial Arias.
11	¿Cuál es el seguimiento adoptado para controlar el riesgo de liquidez en la empresa?	Se toma como medida preventiva el mantener una cuenta de ahorros en el banco con un porcentaje de los depósitos.	El riesgo de liquidez responde a la imposibilidad empresarial de cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 10/03/2014	A Observaciones
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing Triviño MSc.		FECHA: 11/03/2014	

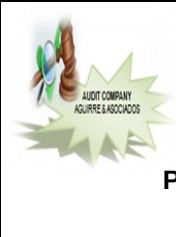
4 1.7.3 Visita a las instalaciones de la empresa

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 VISITA A LAS INSTALACIONES	REF. AP 2 1/2
El día lunes 10 de marzo del 2014 siendo las 10:00 am se visitó las instalaciones de la empresa Agro-Servicio Comercial "ARIAS", ubicada en el cantón El Empalme en la Av. Manabí km 1 1/2 sector la Havoline; en compañía del Ing. Gustavo Arias Caisaguano, Gerente General, en donde se pudo observar los siguientes puntos importante para la investigación a desarrollar: La empresa cuenta con una infraestructura de una planta debidamente distribuida tanto para el correcto funcionamiento de los equipos como para el bienestar de las personas que laboran y las que visitan la misma. Tiene definida cuatro áreas: El área administrativa integrada por Gerencia General y Departamento Contable; en cuanto el área comercial cuenta con dos oficinas; Caja y Recepción, funciones que desempeña la misma persona y que está debidamente equipada con recursos como un computador de escritorio, una impresora matricial, un teléfono convencional y material de oficina. El área de crédito cuenta con dos técnicos especializados en la agricultura que se encargan de realizar las visitas a cada uno de los clientes para inspeccionar debidamente los cultivos y dar su aprobación para otorgar los créditos. En el área de cobranzas constan con los servicios de Cobran-car una empresa dedicada a recuperación de cartera este maneja toda la cartera vencida del Agro-Servicio Comercial "ARIAS". Los horarios de trabajo en el Agro- Servicio Comercial "Arias" se desarrollan de 7:30 am – 12:00 pm y de 13:30 pm – 17:30 pm. La empresa cuenta con varios proveedores, tiene la exclusividad de los productos de Equaquímica, Pronaca, Agripac S.A. y Brenntag; maneja un total de 1890 clientes.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 12/03/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 13/03/2014

4.1.7.4 Conocimiento de la empresa

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA	REF. AP 3 1/1
Siendo las 17:00 horas, se finaliza la visita a las instalaciones, observando aspectos necesarios para realizar el trabajo de Auditoría de Gestión, y con la colaboración de todo el personal mientras se realizaba el mismo. 1. Antecedentes de Agro-Servicio Comercial “Arias” Agro-Servicio Comercial “ARIAS” radicada en la provincia de Guayas, cantón El Empalme en la vía a Manabí, km 1 ½ sector la Havoline, inició sus actividades con una pequeña infraestructura en el año 1998, creada con la finalidad de comercializar productos agrícolas tales como: cacao, maíz, soya, arroz en cáscara, café pilado etc., para mantenerse en mercado capitalista ha demostrado a sus clientes; honestidad, responsabilidad y dinamismo son estos valores corporativos lo que ha permitido que el Comercial “Arias” sea competitivo en este segmento del mercado, poco a poco la empresa ha ido evolucionando hace varios años atrás, al obtener la exclusividad de la zona empálmense se vio en la obligación de incrementar su capacidad de venta y créditos directos para ampliar el área de producción. Actualmente cuenta con un almacén y varias oficinas debidamente condicionadas, distribuye productos agropecuarios de reconocidas empresas a nivel nacional: Agripac S.A., Equaquímica, Interoc, Fertisa, Brenntag, entre otras. Las mismas que han permitido que tenga mayor sostenibilidad, crecimiento y desarrollo a nivel local y nacional.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 12/03/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 13/03/2014

4.1.7.5 Organigrama Estructural Y Funcional

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL	REF. AP 4 1/2
El Agro-Servicio Comercial “Arias” tiene un organigrama estructural que está compuesto de las siguientes áreas administrativas y operarias: • Gerencia: Dirige las funciones administrativas, analiza y crea proyectos para el crecimiento de la empresa; además se encarga de realizar las compras de los insumos agrícolas y de la compra y venta de maíz y cacao • Administración: Controla que la funciones expuesta por el gerente se cumplan. Analiza la evolución de los gastos de la empresa y leva registros de los mismos en la organización. • Comercial: Integrada por el encargado de las ventas que organiza y ejecuta la gestión de ventas de productos de la empresa, y así asegura el cumplimiento de las metas establecidas y el encargado de compras que mantiene contactos oportunos con proveedores para analizar las características de los productos, cualidades, condiciones de servicio, precio y pago. Controlar los plazos de entrega, el estado de los artículos, recepción y condiciones de las facturas así como también la entrega de las mismas al contador para su respectivo registro, pago y contabilización. • Crédito y cobranzas: El jefe de crédito y cobranza es el encargado de administrar la cartera de crédito en base a las políticas y procedimientos establecidos y gestionar la cartera de cobros.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 13/03/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 14/03/2014



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

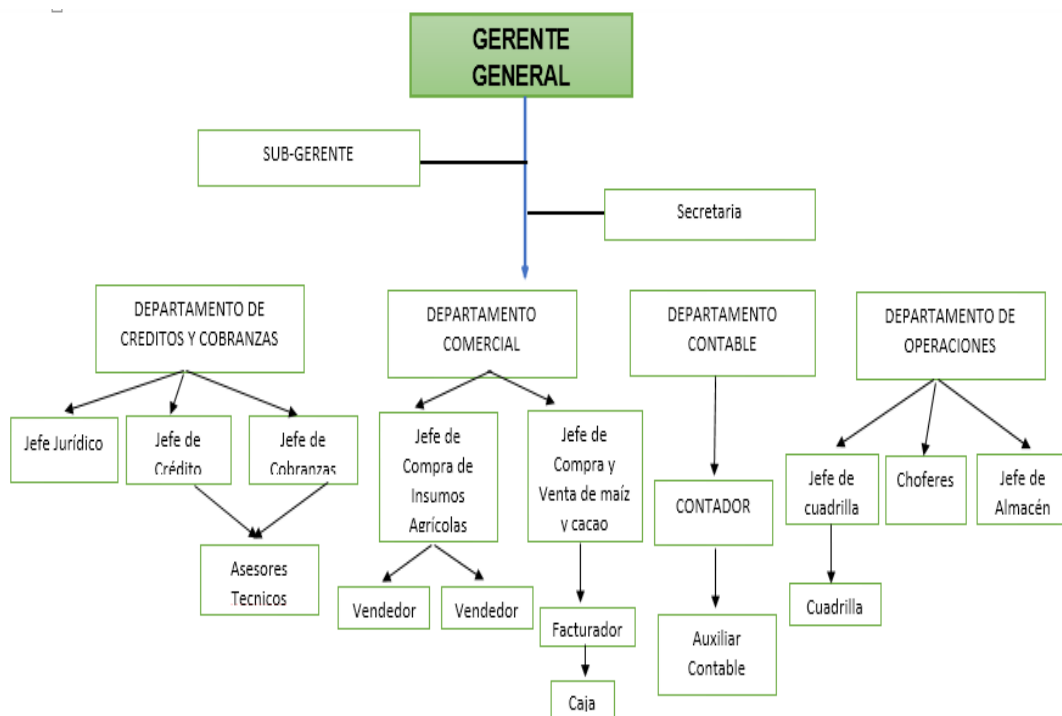
PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL

REF.
AP 4
2/2

- **Contabilidad:** El contador general encargado de otorgar al gerente de la empresa información financiera confiable, útil y eficiente para la toma de decisiones, garantiza la fiabilidad de la información y de la eficiencia de los sistemas de control interno.
- **Almacén o bodega:** Responsable del área es el jefe de bodega o almacén, quien controla los procesos de recepción, almacenamiento, custodia y distribución de los insumos agrícolas.

2.1. Estructura Orgánica de Agro-Servicio Comercial “Arias”



Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 13/03/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 14/03/2014

4.1.7.6 Planificación estratégica

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	REF. AP 5 1/2
• Misión Trabajamos para la vida con responsabilidad social, basados en el conocimiento, experiencia y el mejoramiento continuo; brindamos soluciones al productor agropecuario proporcionándole productos y servicio de la más alta calidad, lo hacemos con un equipo de trabajo eficiente, para conseguir que nuestros clientes se beneficien. • Visión Alcanzar la excelencia institucional, con reconocimiento nacional enfocado en generar beneficios al agricultor siendo nuestra fortaleza la formación de un equipo de trabajo altamente capacitado y alineado a los valores de la empresa y a la calidad de los productos y servicios que ofrecemos. • Objetivos ✓ Ofrecer productos y servicios de alta calidad, garantizando la seguridad y efectividad del mismo, brindando, de esta manera total confianza a nuestros clientes. ✓ Proveer soluciones especializadas que permitan al cliente, estabilizar sus ingresos económicos a través de los asesoramientos técnicos sobre el manejo del cultivo. ✓ Incrementar sus ventas y obtener mayor rentabilidad. • Valores corporativos Compromiso: Cumplimiento de los acuerdos establecidos a nombre de la empresa y para la empresa.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero	FECHA: 14/03/2014	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.	FECHA: 15/03/2014	



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL
2012

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

REF.
AP 5
2/2

Calidad humana: Es la actitud de respeto, empatía y solidaridad que muestran las personas hacia el prójimo.

Honestidad: Transparencia, ser consistente entre lo que pienso, lo que digo y lo que hago, ser coherente, expresarse con autenticidad.

Pro-actividad: Tomar iniciativas positivas asumiendo la responsabilidad para que las cosas sucedan, enmarcados en las políticas y procedimientos de la empresa.

Productividad: Ser una organización eficaz y dinámica.

- **Estrategias**

El crecimiento de una empresa depende de la administración y aplicación de estrategias dentro ella, en Agro-Servicio Comercial ARIAS se aplican las siguientes:

Penetración de mercados: Aumentar la participación de mercado que tiene la empresa, incentivando los usos de los productos agrícolas con descuento y rebajas por volúmenes de ventas y créditos con bajas tasas de intereses.

Desarrollo de mercados: Utilizar varios canales de distribución para la venta, con campañas de los productos que se tienen en stop.

Desarrollo de productos: Consiste en aumentar las ventas de la empresa, brindándole un buen servicio al cliente con profesionalismo.

Elaborado por: Liseth Aguirre Guerrero

FECHA: 14/03/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 15/03/2014

4.1.7.7 Análisis interno y externo de la empresa

 AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO DE LA EMPRESA		REF. AP 6 1/1
FORTALEZA	OPORTUNIDADES	
➤ Asistencia técnica de ingenieros agropecuarios	➤ Crecimiento de la demanda comercial	
➤ Productos de calidad	➤ Desarrollo de nuevos canales de comercialización	
➤ Ubicación estratégica del comercial	➤ Precios competitivos (nuevos mercados)	
DEBILIDADES	AMENAZAS	
➤ Falta de capacitación al personal.	➤ Creación de nuevas empresas que ofrezcan un precio más competitivo.	
➤ Baja capacidad de inversión.	➤ Desarrollo de las pequeñas empresas organizadas, brindando una mayor cantidad de producto.	
➤ Inadecuada infraestructura para el almacenamiento del producto.	➤ Altos costos del proceso de secado.	
Elaborado por: Liseth Aguirre Guerrero		FECHA: 17/03/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 18/03/2014

4.1.7.8 Matriz de riesgo preliminar de la empresa

		AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 MATRIZ RIESGO PRELIMINAR					REF. AP 7 1/1
		RIESGO DETECTADO			CALIFICACIÓN		
Nº	COMPONENTE	Identificación	Efecto Potencial	A	M	B	
1	Planeación estratégica	Establecida formalmente, el personal conoce de la misma	Limitación en los planes en especial en el presupuesto	X			Prueba de Cumplimiento
2	Estructura orgánica	Departamentalizada en su totalidad de manera jerárquica	Físicamente no refleja la estructura orgánica		X		Prueba de Cumplimiento
3	Manuales de funciones	No existe manual de funciones sobre los puestos de trabajo	Limitación en el desarrollo de las funciones de los empleados	X			Prueba de Cumplimiento
4	Sistema de información y comunicación	Sistema informático Winfenix y DeviConta	Toma de decisiones e información oportuna y veraz			X	Prueba de Cumplimiento
5	Monitoreo y evaluación	No hay sistema de control, tampoco se aplican indicadores de gestión	Control interno inadecuado, inexistencia de indicadores de gestión.	X			Prueba Sustantiva
Elaborado por: Liseth Aguirre Guerrero				FECHA: 17/03/2014			
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.				FECHA: 18/03/2014			

4.1.7.9 Reporte de planificación preliminar

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 REPORTE PLANIFICACIÓN PRELIMINAR	REF. AP 8 1/3
El Empalme, 18 de marzo de 2014 Ing. Gustavo Arias Caisaguano Gerente General de Agro-Servicio Comercial “Arias” En su despacho De la visita previa realizada a la empresa Agro-Servicio Comercial “Arias” se presenta el reporte preliminar con la intención de establecer la eficiencia, eficacia y economía con la que se manejan los recursos del área objeto de estudio; obteniendo los siguientes resultados: Planificación estratégica Agro-Servicio Comercial “Arias” tiene establecida una planificación estratégica que involucra a todo el personal en lo referente a misión, visión, objetivos; más sin embargo no tiene establecida una planificación en planes en especial en lo presupuestario; aunque es notable la competitividad de la empresa en el sector al que pertenece y su crecimiento económico gracias al manejo administrativo brindado a los clientes internos y externos. Estructura orgánica La estructura orgánica está formada de acuerdo a las áreas de la empresa, pero físicamente la infraestructura no corresponde a lo estipulado en el organigrama organizacional; aunque existe la correspondiente distribución de los cargos y responsabilidades del personal que labora.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 17/03/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhiing MSc.		FECHA: 18/03/2014



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

REPORTE PLANIFICACIÓN PRELIMINAR

REF.
AP 8
2/3

Manual de funciones

Agro-Servicio Comercial “Arias” no posee un Manual de Funciones, que exponga de manera clara y sencilla el perfil laboral exigido para cada empleado. Las funciones son establecidas de manera general para los puestos de trabajo; el personal acata las disposiciones y las cumple con responsabilidad, la formalidad de este instrumento de control genera limitaciones en el desarrollo y cumplimiento del trabajo del empleado.

Sistema de información y comunicación

En la empresa se maneja el sistema de WinFenix y DeviConta que les permite obtener una información relevante en tiempo real de acuerdo a las necesidades del usuario para toma de decisiones. La comunicación es horizontal y llega a todos los usuarios internos de Agro-Servicio Comercial “Arias” en especial políticas, objetivas y metas a alcanzar.

Monitoreo y supervisión

Agro-Servicio Comercial “Arias” no tiene un control interno para monitorear el cumplimiento de metas y objetivos así como el desarrollo de los procesos en la empresa; tampoco se emplean indicadores de gestión para medir la efectividad de las actividades desarrolladas en las áreas de la organización por lo tanto no se toman acciones correctivas.

Recomendaciones para la gerencia general

- Dotar a la empresa de una estructura orgánica sólida y realizar las debidas adecuaciones a nivel departamental para la identificación oportuna de las áreas de la empresa.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 17/03/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 18/03/2014



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

REPORTE PLANIFICACIÓN PRELIMINAR

REF.
AP 8
3/3

- Elaborar y socializar el manual de funciones que regule y guíe el desarrollo de las actividades de los empleados en los diferentes puestos de trabajo y se establezca la obligatoriedad en el cumplimiento del mismo.
- Aplicar indicadores de gestión para evaluar la efectividad en el desarrollo operativo de la empresa y determinar los cambios producidos por los objetivos, metas y estrategias establecidas.

Atentamente,

Liseth Monserrate Aguirre Guerrero
AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

Elaborado por: Liseth Aguirre Guerrero

FECHA: 17/03/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhiing MSc.

FECHA: 18/03/2014

4.1.8 Fase II: Planificación

4.1.8.1 Programa de planificación

		AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 PROGRAMA DE PLANIFICACIÓN		REF. PP 1/1
OBJETIVOS - Realizar el análisis de la información y documentación del departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” - Aplicar la evaluación del control interno al departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” - Diseñar la matriz de riesgo con los resultados de la evaluación del control interno al departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias”				
Nº	PROCEDIMIENTO	REF/PT	REALIZÓ	FECHA
1	Pruebas sustantivas Análisis de información y documentación del departamento de comercialización	A.I	A.G.L	20/03/2014
2	Pruebas de cumplimiento Evaluación de control interno	A.C		21/03/2014
3	Determinación del riesgo			24/03/2014
4	Elaboración de matriz de riesgo			25/03/2014
5	Preparación de papeles de trabajo			
Elaborado por: Liseth Aguirre Guerrero			FECHA: 18/03/2014	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.			FECHA: 19/03/2014	

4.1.8.2 Análisis de información y documentación

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 ANÁLISIS DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN	REF. A.I 1 1/4
1. Generalidades del Departamento de Comercialización 1.1. Políticas del Departamento de Comercialización Las políticas son comprar y comercializar; insumos y productos agrícolas para satisfacer las necesidades del agricultor e incrementar la rentabilidad empresarial. Precio: • Mantener el precio de los insumos como están en el mercado. • Comprar el maíz y el cacao al como lo estipula el gobierno. Ventas: • Solicitar con anticipación los productos. • Deberán pagar en efectivo si es una compra de contado. • Los clientes que lleven insumos a créditos deberán cancelar con el grano. • Se realizara un descuento del 3% por pronto pago. • No se aceptaran devoluciones de productos abiertos, dañados o maltratados. Compras: • Se solicita una cotización de los productos a los proveedores. • El comercial efectuara las compras con condiciones de pago hasta la cosecha. • Se darán cheques en garantías y los proveedores deberán respetar las fechas de los pagos.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero	FECHA: 18/03/2014	✓ Verificado
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.	FECHA: 19/03/2014	



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

REF.
A.I 1
2/4

1.2. Requisitos para hacer un crédito en Agro-Servicio Comercial “Arias”

Requisitos para el deudor

- 2 copias de cédula y certificado de votación a color actualizado.
- 2 fotos tamaño carnet
- 2 números telefónicos personales
- 2 números telefónicos referencias familiares
- Dirección exacta con referencia
- 1 copia de la planilla de luz
- Copia del Ruc o Rise.
- El valor de \$ 20 para trámites de legalización y certificación de documentos.

Requisitos para el garante

- 2 copias de cédula y certificado de votación a color actualizado.
- 1 fotos tamaño carnet
- 2 números telefónicos personales
- Dirección exacta con referencia
- 1 copia de la planilla de luz

Nota: En caso de ser de la tercera edad, no podrá firmar como titular del crédito deberá traer a un familiar (esposa o hijos) para que lo represente como el titular del crédito y usted pasaría a ser el garante.

1.3. Metas del Departamento de Comercialización

- Mantener el 3% de rentabilidad del Agro-servicio Comercial ARIAS de enero a abril.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 18/03/2014



Verificado

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 19/03/2014



AUDIT COMPANY AGUIRRE &
ASOCIADOS

REF.
A.I 1
3/4

AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 ANÁLISIS DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN		
• Obtener una nueva máquina secadora vertical para fines del 2012. • Asegurar los acuerdos de comercialización del maíz con Pronaca, Dajahu S.A. y Avícolas Torres de mayo a diciembre. • Mantener el precio de comercialización en el mercado de mayo a agosto • Incrementar el 10% los márgenes de ganancias de mayo a diciembre. Construir una bodega de almacenaje para el 2012. 1.4. Flujo operativo de la comercialización de maíz y cacao Proceso de compra (Agricultores haciendas) Medición de humedad Pesado cargado y vacío (básculas) Descargue del producto Facturación Ingreso en el sistema Retención impuesto Pago (efectivo o con cheque) Tratamiento del producto Secado (Máquinas secadoras) Almacenamiento Proceso de venta (grandes empresas y avícolas) Embarque (Granel o en saquillos) Pesado vacío y cargado (básculas) Cobro (efectivo, cheque o transferencia bancaria) Factura Retención Guía de remisión		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero	FECHA: 18/03/2014	 Verificado
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.	FECHA: 19/03/2014	



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

REF.
A.I 1
4/4

1.5. Flujo operativo de insumos

Entre el 1 al 15 de noviembre se solicitan las cotizaciones de los insumos a los proveedores, en caso de haber productos nuevos se solicitan folletos.

Solicitud de pedido

Del 20 al 30 de noviembre se envían las solicitudes de los productos que se necesita.

Compra

Del 5 al 15 de diciembre llegan los productos con las facturas o las guías de remisión.

Pagos

Desde la primera semana de marzo se solicitan reuniones con los proveedores para hacer acuerdo de los pagos.

Ventas

Desde el 23 de Diciembre se comienza la entrega de insumo hasta junio, se da créditos para inviernos y verano, las ventas pueden ser al contado o a crédito.

Facturación (Cobros)

Los cobros se realizan con granos.

1.6. Base legal

Sistema de Información Nacional de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - SINAGAP - MAGAP.

Ley orgánica de régimen tributario interno - Régimen de facturación. ✓

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 18/03/2014



Verificado

Supervisado por: Ing. Abraham Auhiing MSc.

FECHA: 19/03/2014

4.1.8.3 Evaluación del control interno

 AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 EVALUACIÓN CONTROL INTERNO		REF. AC 1 1/5					
ENTREVISTADO: Ing. Tatiana Arias Vélez							
AMBIENTE DE CONTROL:							
Objetivo: Conocer la estructura organizacional y funcional de la empresa							
Nº	PREGUNTAS	RESPUESTAS		PONDERACIÓN		OBSERVACIÓN	MARCAS
		SI	NO	CALIFICA OBTENIDA	PUNTAJE OPTIMO		
1	¿El área de estudio cuenta con normativa funcional y procedimental?		x	3	5	No cuenta con la normativa	H-1 ✓✓
2	¿El departamento de comercialización cuenta con el personal de acuerdo al perfil del puesto de trabajo?	x		5	5	todos cuentan con el perfil para desempeñar el cargo	✓✓
3	¿Tiene conocimiento de las metas establecidas él en departamento de comercialización?	x		5	5	Sí conoce de las metas	✓✓
4	¿La empresa cuenta con políticas de ventas establecidas?		x	2	5	Las políticas se las comunica verbalmente	H-2 ✓✓
	Total			15	20		
$\frac{N.R}{N.C} * 100 = \frac{15}{20} * 100 = 75\% \text{ Nivel de Confianza}$ $100\% - 75\% = 25\% \text{ Nivel de riesgo}$							
Análisis: Se realizó la evaluación del control interno al ambiente de control por lo que se determinó que el nivel de confianza es del 75% y su riesgo de control es del 25% porque hay deficiencia y no cumple los requerimientos necesarios el departamento para funcionar eficientemente.							
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero					FECHA: 20/03/2014		

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.	FECHA: 21/03/2014	H-1 Hallazgos ✓✓ Comprobado
---	-------------------	--

4.1.8.3.1 Determinación del Riesgo en el Ambiente de Control

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 DETERMINACIÓN DEL RIESGO DE LAS ACTIVIDADES DE CONTROL	REF. R.C.												
Para la determinación del riesgo en el <u>Ambiente de Control</u> del departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” se consideraron los siguientes parámetros: Riesgo de control: Una vez efectuada la evaluación del control interno a través de los cuestionarios se obtuvo los siguientes resultados: RIESGO DE CONTROL = PUNTAJE ÓPTIMO – PUNTAJE OBTENIDO RIESGO DE CONTROL = 100% - 75% RIESGO DE CONTROL = 25 % Nivel de Confianza del Control Interno: Se utilizó la siguiente matriz de ponderación: <table border="1" style="margin: 10px auto; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="width: 33%;">%</th> <th style="width: 33%;">Riesgo</th> <th style="width: 33%;">Confianza</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>15% - 50%</td> <td>Bajo</td> <td>Bajo</td> </tr> <tr> <td>51% - 70%</td> <td>Moderado</td> <td>Moderado</td> </tr> <tr> <td>71% - 95%</td> <td>Alto</td> <td>Alto</td> </tr> </tbody> </table> CONFIANZA PONDERADA = $\frac{N.R}{N.C} * 100$ = $\frac{15}{20} * 100$ = 75% De acuerdo a la matriz, del cuestionario del control interno en el Ambiente de Control, el nivel de confianza es del 75% alto y el nivel de riesgo del departamento de comercialización es de 25% considerado como bajo.			%	Riesgo	Confianza	15% - 50%	Bajo	Bajo	51% - 70%	Moderado	Moderado	71% - 95%	Alto	Alto
%	Riesgo	Confianza												
15% - 50%	Bajo	Bajo												
51% - 70%	Moderado	Moderado												
71% - 95%	Alto	Alto												
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 20/03/2014												
Supervisado por: Ing. Abraham Auhiing MSc.		FECHA: 21/03/2014												

		AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 EVALUACIÓN CONTROL INTERNO				REF. AC 1 2/5	
ENTREVISTADO: Ing. Tatiana Arias Vélez							
EVALUACION DE RIESGO Objetivo: Revisar la forma en que se analizan los riesgos dentro de la empresa							
Nº	PREGUNTAS	RESPUESTAS		PONDERACIÓN		OBSERVACIÓN	MARCAS
		SI	NO	CALIFICA OBTENIDA	PUNTAJE OPTIMO		
1	¿Realizan un presupuesto de compra?		X	2	5	No se realiza presupuesto	H-3 ✓✓
2	¿Cuentan con mecanismo de calificación (indicadores) para medir el nivel de cumplimiento de los objetivos?		X	3	5	No aplican indicadores para medir el cumplimiento de los objetivos	H-4 ✓✓
3	¿Se realiza convenios de pago con los clientes previo a facturación?	X		5	5	Se informa a los clientes la forma de pago y crédito.	✓✓
4	¿El sistema de facturación de las ventas está autorizado por el SRI?		X	2	5	El sistema de facturación de la empresa no está autorizado por el SRI	H-5 ✓✓
	Total			12	20		
$\frac{N.R}{N.C} * 100 = \frac{12}{20} * 100 = 60\% \text{ Nivel de Confianza}$ $100\% - 60\% = 40\% \text{ Nivel de riesgo}$							
Análisis: La evaluación de riesgo del control interno demostró que el nivel de confianza es del 60% y su riesgo de control es del 40% se detectan varias falencias que no cumple los requerimientos necesarios entre ellos la evasión de impuesto.							
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero				FECHA: 20/03/2014		H-1 Hallazgos	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.				FECHA: 21/03/2014		✓✓ Comprobado	

4.1.8.3.2 Determinación del Riesgo en la Evaluación de Riesgo

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 DETERMINACIÓN DEL RIESGO DE LA EVALUACIÓN DEL RIESGO	REF. R.C.											
	Para la determinación del riesgo en la <u>Evaluación del Riesgo</u> del departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” se consideraron los siguientes parámetros: Riesgo de control: Una vez efectuada la evaluación del control interno a través de los cuestionarios se obtuvo los siguientes resultados: RIESGO DE CONTROL = PUNTAJE ÓPTIMO – PUNTAJE OBTENIDO RIESGO DE CONTROL = 100% - 60% RIESGO DE CONTROL = 40 % Nivel de Confianza del Control Interno: Se utilizó la siguiente matriz de ponderación: <table border="1" data-bbox="359 1283 1396 1512"><thead><tr><th>%</th><th>Riesgo</th><th>Confianza</th></tr></thead><tbody><tr><td>15% -50%</td><td>Bajo</td><td>Bajo</td></tr><tr><td>51% - 70%</td><td>Moderado</td><td>Moderado</td></tr><tr><td>71% - 95%</td><td>Alto</td><td>Alto</td></tr></tbody></table> CONFIANZA PONDERADA = $\frac{N.R}{N.C} * 100$ = $\frac{12}{20} * 100$ = 60% De acuerdo a la matriz, del cuestionario del control interno en las Actividades de Control, el nivel de confianza es del 60% moderado y el nivel de riesgo del departamento de comercialización es de 40% considerado como bajo.		%	Riesgo	Confianza	15% -50%	Bajo	Bajo	51% - 70%	Moderado	Moderado	71% - 95%	Alto
%	Riesgo	Confianza											
15% -50%	Bajo	Bajo											
51% - 70%	Moderado	Moderado											
71% - 95%	Alto	Alto											
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero	FECHA: 20/03/2014												
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.	FECHA: 21/03/2014												



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

EVALUACIÓN CONTROL INTERNO

REF.
AC 1
3/5

ENTREVISTADO: Ing. Tatiana Arias Vélez

ACTIVIDADES DE CONTROL:

Objetivo: Analizar los métodos y procedimientos que permiten minimizar los riesgos detectados.

Nº	PREGUNTAS	RESPUESTAS		PONDERACIÓN		OBSERVACIÓN	MARCAS
		SI	NO	CALIFICA OBTENIDA	PUNTAJE OPTIMO		
1	¿Los pedidos de los clientes son revisados y aprobados por el gerente de ventas?		x	5	5	Los pedidos son atendidos por los vendedores	✓✓
2	¿Existen archivos adecuados que contengan la información de los clientes?	x		5	5	Tiene archivos de los clientes (sistema-archivadores)	✓✓
3	¿Considera que son buenas y adecuadas las condiciones de almacenaje de maíz y cacao?		x	4	5	Carece de bodega y silos para el almacenaje del maíz y el cacao	H-6 ✓✓
4	¿Se realiza periódicamente la toma de inventario físico de los productos en stock?		x	3	5	No realizan tomas de inventario físico	H-7 ✓✓
5	¿Se realiza un análisis del mercado en relación de los precios, clientes, proveedores y competidores?	x		5	5	Sí, existe estudio de mercado	✓✓
6	¿Todos los despachos de insumos agrícolas son facturados?		x	5	5	Se realizan despachos sin ser facturados	✓✓
	Total			27	30		

$\frac{N.R}{N.C} * 100 = \frac{27}{30} * 100 = 90\%$ Nivel de Confianza

100 % - 90% = **10%** Nivel de riesgo

Análisis: Las actividades de control determinan que el nivel de confianza es del 90% y su riesgo de control es del 10% porque hay deficiencia y no cumple los requerimientos que la ley obliga.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 20/03/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 21/03/2014

H-1 Hallazgos ✓✓ **Comprobado**

4.1.8.3.3 Determinación del Riesgo en las Actividades de Control

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 DETERMINACIÓN DEL RIESGO EN LA ACTIVIDAD DE CONTROL	REF. R.C.												
Para la determinación del riesgo en las <u>Actividades de Control</u> del departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” se consideraron los siguientes parámetros: Riesgo de control: Una vez efectuada la evaluación del control interno a través de los cuestionarios se obtuvo los siguientes resultados: RIESGO DE CONTROL = PUNTAJE ÓPTIMO – PUNTAJE OBTENIDO RIESGO DE CONTROL = 100% - 90% RIESGO DE CONTROL = 10 % Nivel de Confianza del Control Interno: Se utilizó la siguiente matriz de ponderación: <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"><thead><tr><th>%</th><th>Riesgo</th><th>Confianza</th></tr></thead><tbody><tr><td>15% -50%</td><td>Bajo</td><td>Bajo</td></tr><tr><td>51% - 70%</td><td>Moderado</td><td>Moderado</td></tr><tr><td>71% - 95%</td><td>Alto</td><td>Alto</td></tr></tbody></table> CONFIANZA PONDERADA = $\frac{N.R}{N.C} * 100$ = $\frac{27}{30} * 100$ = 90% De acuerdo a la matriz, del cuestionario del control interno en las Actividades de Control, el nivel de confianza es del 90% Alto y el nivel de riesgo del departamento de comercialización es de 10% considerado como bajo.			%	Riesgo	Confianza	15% -50%	Bajo	Bajo	51% - 70%	Moderado	Moderado	71% - 95%	Alto	Alto
%	Riesgo	Confianza												
15% -50%	Bajo	Bajo												
51% - 70%	Moderado	Moderado												
71% - 95%	Alto	Alto												
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 20/03/2014												
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 21/03/2014												

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 EVALUACIÓN CONTROL INTERNO	REF. AC 1 4/5				
ENTREVISTADO: Ing. Tatiana Arias Vélez						
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN Objetivo: Revisar el sistema que manejan dentro de la empresa y observar el medio de comunicación entre el personal es el adecuado						
Nº	PREGUNTAS	RESPUESTAS	PONDERACIÓN	OBSERVACIÓN	MARCAS	
		SI	NO	CALIFICA OBTENIDA	PUNTAJE OPTIMO	
1	¿Las facturas de compras son registradas después de recibidas?	X		5	5	
					Si una vez recibida la factura se ingresa al sistema	✓✓
2	¿Se informa periódicamente sobre las ventas realizadas en la empresa?	X		5	5	
					El informe es periódico para ver las variaciones de las ventas e informar a la gerencia	✓✓
3	¿Existen controles para mantener actualizados los sistemas integrados departamento de comercialización?	X		5	5	
					Existe monitoreo constante del sistema	✓✓
	Total			15	15	
$\frac{N.R}{N.C} * 100 = \frac{15}{15} * 100 = 100\%$ 100% Nivel de Confianza $100\% - 100\% = 0\%$ 0% Nivel de riesgo						
Análisis: El sistema de información y control determina que el nivel de confianza es del 100% y su riesgo de control es del 0% no se encontró ninguna deficiencia.						
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero				FECHA: 20/03/2014		
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.				FECHA: 21/03/2014		
✓✓ Comprobado						

4.1.8.3.4 Determinación del Riesgo en el Sistema de Información y Control

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 DETERMINACIÓN DEL RIESGO EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN Y CONTROL	REF. R.C.												
Para la determinación del riesgo en el Sistema de Información y Control del departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” se consideraron los siguientes parámetros: Riesgo de control: Una vez efectuada la evaluación del control interno a través de los cuestionarios se obtuvo los siguientes resultados: RIESGO DE CONTROL = PUNTAJE ÓPTIMO – PUNTAJE OBTENIDO RIESGO DE CONTROL = 100% -0% RIESGO DE CONTROL = 0 % Nivel de Confianza del Control Interno: Se utilizó la siguiente matriz de ponderación: <table border="1" style="margin: 10px auto; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr style="background-color: #d9e1f2;"> <th style="width: 25%;">%</th> <th style="width: 25%;">Riesgo</th> <th style="width: 50%;">Confianza</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>15% -50%</td> <td>Bajo</td> <td>Bajo</td> </tr> <tr> <td>51% - 70%</td> <td>Moderado</td> <td>Moderado</td> </tr> <tr> <td>71% - 95%</td> <td>Alto</td> <td style="background-color: red;">Alto</td> </tr> </tbody> </table> CONFIANZA PONDERADA = $\frac{N.R}{N.C} * 100$ = $\frac{15}{15} * 100$ = 100% De acuerdo a la matriz, del cuestionario del control interno en el Sistema de Información y Control, el nivel de confianza es del 100% Alto y el nivel de riesgo del departamento de comercialización es de 0% x lo que se consideró que no existe ningún tipo de riesgo.			%	Riesgo	Confianza	15% -50%	Bajo	Bajo	51% - 70%	Moderado	Moderado	71% - 95%	Alto	Alto
%	Riesgo	Confianza												
15% -50%	Bajo	Bajo												
51% - 70%	Moderado	Moderado												
71% - 95%	Alto	Alto												
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 20/03/2014												
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 21/03/2014												



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

EVALUACIÓN CONTROL INTERNO

REF.
AC 1
5/5

ENTREVISTADO: Ing. Tatiana Arias Vélez

SUPERVISIÓN Y MONITOREO

Objetivo: Verificar si realizan la supervisión a las actividades diarias dentro de la empresa

Nº	PREGUNTAS	RESPUESTAS		PONDERACIÓN		OBSERVACIÓN	MARCAS
		SI	NO	CALIFICA OBTENIDA	PUNTAJE OPTIMO		
1	¿Se supervisa periódicamente las operaciones realizadas en el departamento de comercialización?	x		5	5	Se reporta las actividades del departamento a gerencia	✓✓
2	¿Se identifican los elementos del control interno en el departamento de comercialización?	x		5	5	No realiza evaluación del control interno	✓✓
3	¿El sistema de evaluación y monitoreo cumple con las expectativas del personal de la empresa?	x		5	5	Satisfacción por el método utilizado para ser evaluarlos	✓✓
	Total			15	15		

$\frac{N.R}{N.C} * 100 = \frac{15}{15} * 100 = 100\%$ Nivel de Confianza

100 % - 100% = 0% Nivel de riesgo

Análisis: En la evaluación del control interno la supervisión y el monitoreo, tienen un nivel de confianza del 100% y el 0% de riesgo por lo que se determinó que no hay falencias.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 20/03/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhiing MSc.

FECHA: 21/03/2014

✓✓ **Comprobado**

AUDIT COMPANY
AGUIRRE & ASOCIADOS

REF.
R.C.

AUDIT COMPANY
AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

DETERMINACIÓN DEL RIESGO DE LA EVALUACIÓN
DEL RIESGO

Para la determinación del riesgo en el Supervisión y Monitoreo del departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” se consideraron los siguientes parámetros:

Riesgo de control:

Una vez efectuada la evaluación del control interno a través de los cuestionarios se obtuvo los siguientes resultados:

RIESGO DE CONTROL = PUNTAJE ÓPTIMO – PUNTAJE OBTENIDO

RIESGO DE CONTROL = 100% -0%

RIESGO DE CONTROL = 0 %

Nivel de Confianza del Control Interno:

Se utilizó la siguiente matriz de ponderación:

%	Riesgo	Confianza
15% -50%	Bajo	Bajo
51% - 70%	Moderado	Moderado
71% - 95%	Alto	Alto

CONFIANZA PONDERADA

=

N.R

N.C

* 100

=

15

15

X 100

=

100%

De acuerdo a la matriz, del cuestionario del control interno en el **Sistema de Información y Monitoreo**, el nivel de confianza es del 100% Alto y el nivel de riesgo del departamento de comercialización es de 0% x lo que se consideró que no existe ningún tipo de riesgo.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero	FECHA: 20/03/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.	FECHA: 21/03/2014

4.1.8.4 Consolidado de la evaluación del control interno

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 CONSOLIDADO DEL CONTROL INTERNO	REF. C.C.I 1/1		
Se realiza la consolidación del nivel de riesgo y el nivel de confianza.				
COMPONENTES	NIVEL DE CONFIANZA %	NIVEL DE RIESGO %		
AMBIENTE DE CONTROL	75%	25%		
EVALUACIÓN DE RIESGO	60%	40%		
ACTIVIDADES DE CONTROL	90%	10%		
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y CONTROL	100%	0%		
SUPERVISIÓN Y MONITOREO	100%	0%		
TOTAL	425%	75%		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <i>Nivel de confianza/# de Componentes = R%?</i> 425/5 = 85% N.C </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <i>Nivel de Riesgo/# de Componentes = R%?</i> 75/5 = 15% N.R </td> </tr> </table>			<i>Nivel de confianza/# de Componentes = R%?</i> 425/5 = 85% N.C	<i>Nivel de Riesgo/# de Componentes = R%?</i> 75/5 = 15% N.R
<i>Nivel de confianza/# de Componentes = R%?</i> 425/5 = 85% N.C	<i>Nivel de Riesgo/# de Componentes = R%?</i> 75/5 = 15% N.R			
Análisis: Mediante la consolidación de la evaluación del control se determinó que el nivel de riesgo es del 15% por lo que se lo considera BAJO.				
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 20/03/2014		
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 21/03/2014		

4.1.8.5 Determinación del riesgo control

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 DETERMINACIÓN DEL RIESGO DE CONTROL	REF. AC 2 1/3											
	Para la determinación del riesgo del departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” se consideraron los siguientes parámetros: Riesgo de control: Una vez efectuada la evaluación del control interno a través de los cuestionarios se obtuvo los siguientes resultados: RIESGO DE CONTROL = PUNTAJE ÓPTIMO – PUNTAJE OBTENIDO RIESGO DE CONTROL = 100% - 85% RIESGO DE CONTROL = 15 % Nivel de Confianza del Control Interno: Se utilizó la siguiente matriz de ponderación: <table border="1" data-bbox="375 1299 1410 1527"><thead><tr><th>%</th><th>Riesgo</th><th>Confianza</th></tr></thead><tbody><tr><td>15% -50%</td><td>Bajo</td><td>Bajo</td></tr><tr><td>51% - 70%</td><td>Moderado</td><td>Moderado</td></tr><tr><td>71% - 95%</td><td>Alto</td><td>Alto</td></tr></tbody></table> CONFIANZA PONDERADA = <i>Nivel de confianza – nivel de riesgo = R%?</i> 100% – 15 = 85% N.C De acuerdo a la matriz, del cuestionario del control interno, el nivel de confianza es del 85% ALTO y el nivel de riesgo del departamento de comercialización es de 15% considerado como BAJO.		%	Riesgo	Confianza	15% -50%	Bajo	Bajo	51% - 70%	Moderado	Moderado	71% - 95%	Alto
%	Riesgo	Confianza											
15% -50%	Bajo	Bajo											
51% - 70%	Moderado	Moderado											
71% - 95%	Alto	Alto											
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero	FECHA: 20/03/2014												
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.	FECHA: 21/03/2014												

4.1.8.6 Determinación del riesgo control Inherente

		AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 DETERMINACIÓN DEL RIESGO INHERENTE	REF. AC 2 2/3																					
Riesgo inherente: El riesgo inherente del departamento de comercialización se basa a los factores externo de la empresa																								
<table border="1"><thead><tr><th>FACTORES</th><th>Puntaje optimo</th><th>Puntaje obtenido</th></tr></thead><tbody><tr><td>Competencia en el mercado</td><td>30%</td><td>12</td></tr><tr><td>Leyes del gobierno</td><td>20%</td><td>8</td></tr><tr><td>Altos costos de transporte</td><td>10%</td><td>6</td></tr><tr><td>Bajas de precio oficialmente</td><td>30%</td><td>15</td></tr><tr><td>Cambios de Impuestos de SRI</td><td>10%</td><td>7</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>100%</td><td>48%</td></tr></tbody></table>				FACTORES	Puntaje optimo	Puntaje obtenido	Competencia en el mercado	30%	12	Leyes del gobierno	20%	8	Altos costos de transporte	10%	6	Bajas de precio oficialmente	30%	15	Cambios de Impuestos de SRI	10%	7	TOTAL	100%	48%
FACTORES	Puntaje optimo	Puntaje obtenido																						
Competencia en el mercado	30%	12																						
Leyes del gobierno	20%	8																						
Altos costos de transporte	10%	6																						
Bajas de precio oficialmente	30%	15																						
Cambios de Impuestos de SRI	10%	7																						
TOTAL	100%	48%																						
RIESGO INHERENTE = PUNTAJE ÓPTIMO – PUNTAJE OBTENIDO RIESGO INHERENTE = 100% - 48% RIESGO INHERENTE = 52 %																								
Riesgo de detección: Con relación a los riesgos obtenidos; el riesgo de detección asumido por el equipo de auditoría es del 25% , debido a las siguientes consideraciones: El nivel de riesgo obtenido inicialmente al trabajo de auditoría es relevante. No existen controles adecuados en la empresa para las actividades desarrolladas.																								
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 24/03/2014																						
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 25/03/2014																						



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL
2012

DETERMINACIÓN DEL RIESGO

REF.
AC 2
3/3

Riesgo de auditoría:

Riesgo de Control = 15%

Riesgo Inherente= 52%

Riesgo de Detección = 25%

RA = RI * RC * RD

RA = 0,15 * 0,52 * 0,25

RA = 1,95%

Conclusión:

El riesgo de auditoría es del **1,95%** por las existencias de un error material, que no ha sido evidenciado ni por los controles de la empresa ni por los procedimientos establecidos por la firma auditora.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 24/03/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 25/03/2014

4.1.9 Fase III: Ejecución

4.1.9.1 Programa de ejecución

		AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 PROGRAMA DE EJECUCIÓN		REF. PP 1/1
OBJETIVOS - Recopilar evidencia para elaborar las hojas de hallazgos de la Auditoría de Gestión. - Aplicar indicadores para determinar el nivel de eficiencia y eficacia en el proceso aplicado en el departamento de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” - Elaborar los informes de Auditoria				
N°	PROCEDIMIENTO	REF/PT	REALIZÓ	FECHA
ELABORAR PAPELES DE TRABAJO				
1	Elaborar hoja de hallazgos	H.H	A.G.L	14/04/2014
2	Pruebas de cumplimiento Aplicar indicadores de gestión por cada proceso del departamento de comercialización	P.T		14/04/2014
3	Aplicar índices financieros			22/04/2014
4	Informe de control interno	I.C.I		25/04/2014
COMUNICACIÓN DE RESULTADOS				
5	Informe final		A.G.L	27/04/2014
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero			FECHA: 27/03/2014	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.			FECHA: 28/03/2014	

4.1.9.2 Hojas de Hallazgos

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 HOJA DE HALLAZGOS	REF. H.H.1 1/1
HALLAZGO No. 1		
TÍTULO: Inexistencia De Normativa Funcional Y Procedimental		
CONDICIÓN: Dentro de la empresa existe una défcits con respecto al direccionamiento de la misma, debido a la falta de instructivos o indicadores de funciones y cargos respectivamente.		
CRITERIO: La norma 400 de control del control interno dice; Los Manuales funcionales y procedimentales representan una guía práctica que se utiliza como herramienta de soporte para la organización y comunicación, en la cual se establecen claramente las funciones a seguir, los objetivos, normas, políticas y procedimientos de la empresa, lo que hace que sean de mucha utilidad para lograr una eficiente administración.		
CAUSA: El gerente general al no contar con una normativa funcional y procedimental esta creado una deficiencia en los niveles operarios de la empresa por los empleados no cumplen a cabalidad con su trabajo.		
EFFECTO: Debido a que los empleados realizan las labores diarias bajo sus propias normas se limitan a ciertas funciones y responsabilidades por lo que se ejercen actividades compartidas que ocasionan pérdida de tiempo, por otro lado se ve afectado el rendimiento de los nuevos empleados porque no cuentan con una guía para el desempeño de sus funciones.		
ANÁLISIS: En las prácticas administrativas se dice que para lograr una buena eficiencia en la administración se debe tener una manual funcional y procedimental en los niveles operativos que permitirá a la empresa determinar de forma adecuada sus fortalezas y amenazas reforzando de esta manera las expectativas y cumpliendo sus metas de manera eficiente		
CONCLUSIÓN: La inexistencia de una normativa funcional y procedimental ha ocasionado que los empleados no le den la debida importancia a su trabajo porque lo desarrollan solamente basado a sus experiencias y necesidades del puesto de trabajo que ocupan y no se cumplen satisfactoriamente las labores diarias.		
RECOMENDACIÓN: Al Gerente General; Que elabore un normativa y funcional y procedimental, para que se las dé a conocer a sus empleados y ellos cumplan a cabalidad con sus labores cotidianas y cada uno tengan sus propias responsabilidades lo cual ayudara para que la empresa cumpla eficientemente sus objetivos y metas planteadas.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 14/04/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 14/04/2014



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

INDICADOR DE GESTIÓN

REF.
P.T 1

DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN		AREA CRÍTICA: COMPRAS	
ACTIVIDAD: Analizar la segregación de funciones			
<u>PRODEMIENTO 1</u> Verificar las funciones realizadas y las horas laboradas en la empresa por cada empleado del departamento de comercialización.		INDICADOR DE EFICIENCIA Eficiencia de segregación de funciones $= \frac{\# \text{ funciones realizadas}}{\# \text{ funciones analizadas}} \times 100$ Eficiencia de segregación de funciones $= \frac{3}{5} \times 100$ Eficiencia de segregación de funciones = 60% N.C 60% - 100% = 40% N.R ✓ ✓✓	<u>CONCLUSIÓN</u> Consecuentemente el indicador demuestra que el 40% representa las funciones que no son efectuadas por lo tanto su nivel de riesgo es BAJO ante la inexistencia de un manual funcional que incide notoriamente, se indica que el 60% es su nivel de confianza considerado ALTO por lo que no afecta directamente a la eficiencia de las operaciones del departamento de compras.
<u>APLICACIÓN</u> Se solicitó al jefe del departamento que comunique las funciones que ordeno a sus colaboradores y comprobar el cumplimiento de las funciones realizadas.	Hallazgo Aplicando los procedimientos de Auditoría, se Evidencia el hallazgo.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.			FECHA: 14/04/2014 FECHA: 14/04/2014

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 HOJA DE HALLAZGOS		REF. H.H.2 1/1
HALLAZGO No. 2			
TÍTULO: Carecen de Políticas de Ventas			
CONDICIÓN: La empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” no cuenta con un plan de ventas tanto general como específico, dicha empresa lleva a la deriva sin una planificación absoluta sus ventas generando con ello desconocimiento en cuanto a la optimización de los recursos.			
CRITERIO: La norma 400 de control interno dice; que se deberá Establecer la política por escrito y organizarla en forma sistemática en guías o manuales, según los casos, para permitir efectuar las actividades autorizadas en forma efectiva, eficiente y económica, así como proporcionar seguridad razonable de que los recursos se encuentran debidamente protegidos. · Comunicar la política a todos los funcionarios y empleados de la entidad cuyas obligaciones contribuyan al logro de sus objetivos.			
CAUSA: La gerencia de la empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” desconoce totalmente cualquier sistema para implementar un plan de ventas en dicha empresa.			
EFFECTO: Sin un debido conocimiento en el área de ventas es notorio encontrar falta de capital de trabajo, recursos humanos sin capacitación y totalmente desmotivados, desconocimiento del mercado y del marketing.			
ANALISIS: Los sistemas de ventas permiten no solo conocer y optimizar la producción sino también genera una asertiva competitividad que necesita diariamente dentro de un entorno laboral			
CONCLUSIONES: La empresa requiera de la creación de políticas de ventas tanto generales como específicas para cada área de producción, logrando con ello un plan anual, controlar la rentabilidad y determinar la eficiencia de la producción.			
RECOMENDACIONES: - Orientarse en Ventas y Mercadeo - Cotizar Sistemas de Ventas y Marketing - Capacitar y concientizar a los empleados.			
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 14/04/2014	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 14/04/2014	



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

INDICADOR DE GESTIÓN

REF.
P.T 2

DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN

AREA CRÍTICA: VENTAS

ACTIVIDAD: Revisión de políticas de ventas

PRODEMIENTO 2

Revisar la documentación de la información obtenida a través del cuestionario de control interno.

APLICACIÓN

Se solicitó al jefe del departamento que presentara la documentación donde tienen transcrita las políticas

Hallazgo

Aplicando los procedimientos de Auditoría, se Evidencia el hallazgo.

INDICADOR DE CUMPLIMIENTO

Cumplimiento de políticas =

$$\frac{\text{\# de empleados que si la conocen}}{\text{\# total de empleados}} \times 100$$

$$\text{Cumplimiento de políticas} = \frac{3}{5} \times 100$$

$$\text{Cumplimiento de políticas} = \mathbf{60\% \text{ N.C}}$$

$$60\% - 100\% = \mathbf{40\% \text{ N.R}} \quad \checkmark \quad \checkmark \checkmark$$

CONCLUSIÓN

Las políticas son una línea de conducta impuesta por el gerente de la empresa, el indicador demuestra que el **60%** es su nivel de confianza considerado ALTO por lo que no afecta en el cumplimiento de las operaciones y **40%** representa el nivel de riesgo BAJO.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 14/04/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 14/04/2014

✓ Verificado

✓✓ Comprobado

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 HOJA DE HALLAZGOS		REF. H.H.3 1/1
HALLAZGO No. 3			
TÍTULO: Inexistencia de Presupuesto			
CONDICIÓN: La empresa no cuenta con sistema para la creación presupuestaria de sus consumos y gastos anuales, llevando con ello compras desordenadas e innecesarias.			
CRITERIO: La Ley Orgánica de la Administración Financiera del Sector privado en su artículo 40 dice que los presupuestos se estructurarán con arreglo a los principios presupuestarios, la programación, formulación, presentación, aprobación, ejecución, modificación, control, evaluación y liquidación, se deberá tener en cuenta todos los ingresos y gastos, así como las operaciones de financiamiento sin compensaciones entre sí del correspondiente ejercicio económico financiero, donde los ingresos corrientes y de capital se estimaran.			
CAUSA: Es Primordial la planificación empresarial, cuando no se cuenta con las debidas estrategias, las compras erróneas sin una casusa básica de malas inversiones y futuras fallas organizacionales.			
EFECTO: Deficiencias en las compras que se realiza, no hay suficientes productos para cubrir los pedidos.			
ANALISIS: Contar con un personal capacitado y un riguroso sistema presupuestario que permitirá la definición más clara del abastecimiento de los insumos y material necesario para el debido funcionamiento de su producción.			
CONCLUSIONES: La empresa requiere controlar y determinar mediante la implementación de cotizaciones presupuestarias la destinación adecuada para sus gastos e inversiones mediante un plan anual y evitar una posible malversación de fondos.			
RECOMENDACIONES:			
- Implementar la utilización de herramientas administrativas. - Capacitar al personal y establecer prioridades compras. - Realizar un presupuesto para no tener déficit en las compras			
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 14/04/2014	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 14/04/2014	



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

INDICADOR DE GESTIÓN

REF.
P.T 3

DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN

AREA CRITICA: COMPRAS

ACTIVIDAD: Revisión de políticas de ventas

PRODEMIENTO 3

Revisar la información financiera de la empresa.

APLICACIÓN

Se solicitó al jefe del departamento los registros de las compras realizadas en el 2012 y sus estimaciones

Hallazgo

Aplicando los procedimientos de Auditoría, se Evidencia el hallazgo.

INDICADOR DE EFICACIA

$$\text{Eficacia en las compras} = \frac{\text{Total de Compras Presupuestadas}}{\text{Total de Compras Reales}} \times 100$$

$$\text{Eficacia en las compras} = \frac{150000\text{qq}}{378000\text{qq}} \times 100$$

Eficacia en las compras = **40% N.C**

60% - 100% = **60% N.R** ✓ ✓✓

CONCLUSIÓN

El presupuesto para la compra de productos no alcanzó lo programado; puesto que solo se cubrió el 40% de las compras con las estimaciones realizadas estas se vieron afectadas por el precio oficial establecido por los organismos de control. Es fundamental realizar el presupuesto empresarial para los siguientes períodos porque presentan un 60% de riesgo de control ALTO

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 14/04/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 14/04/2014

✓ **Verificado**
✓✓ **Comprobado**



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

HOJA DE HALLAZGOS

HALLAZGO No. 4

REF.
H.H.4
1/1

TÍTULO: Carecen de Indicadores de Gestión

CONDICIÓN: La empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” carece de una gestión administrativa y gerencial que determine cuantificablemente la producción y la efectividad de la empresa.

CRITERIO: Ley orgánica de la contraloría **Art. 15.-** Indicadores de gestión.- Cada entidad del sector público y privado deberá preparar sus indicadores de gestión de acuerdo a su misión y visión conforme las herramientas de planificación desarrolladas como parte del proceso administrativo.

La elaboración de los indicadores de gestión se sustentará en la información que guarde relación con el cumplimiento de los objetivos y las metas. Los indicadores de desempeño permitirán medir el grado de cumplimiento de las funciones y responsabilidades de los servidores, en niveles de eficiencia, efectividad, economía e impacto en la comunidad, de acuerdo con la misión y visión y los objetivos y estrategias institucionales.

CAUSA: Como la empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” puede diseñar un plan estratégico sino cuenta con las herramientas indispensables para el crecimiento diario de la misma.

EFFECTO: Baja productividad, deficiente control interno, no disponen de un inventario real de producción.

ANÁLISIS: Los indicadores de Gestión permiten dar a conocer el desarrollo funcional de la empresa y con ello su efectividad, eficiencia y calidad de la producción, no contar con un amplio equipo administrativo y de gerencia atrasa y descalifica el rendimiento ante cualquier competencia.

CONCLUSIONES: El fracaso parte desde el desconocimiento de tareas administrativas y una buena gerencia. Tristemente si no se aplican ciertos Indicadores de Gestión es imposible obtener éxito en una empresa.

RECOMENDACIONES:

- Capacitar y designar funciones al personal administrativo en general
- Actualizar y Concientizar al personal que labora en la empresa.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 14/04/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 14/04/2014



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

INDICADORES DE GESTIÓN

REF.
P.T 4

DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN		AREA CRITICA: VENTAS	
ACTIVIDAD: Aplicación de indicador			
PRODEMIENTO 4 Revisar la información de los clientes en la bases de datos.		INDICADOR DE EFICIENCIA Eficiencia en las ventas realizadas = $\frac{\text{\#clientes base de datos}}{\text{\# clientes totales}} \times 100$ Eficiencia en las ventas realizadas = $\frac{27}{68} \times 100$ Eficiencia en las ventas realizadas = 40% N.C 60% - 100% = 60% N.R ✓ ✓✓	CONCLUSIÓN El indicador demuestra que e nivel de confianza es del 40% BAJO porque no se actualiza e sistema de forma oportuna. Es urgente actualizar la base datos de los clientes que venden los productos a la empresa, cumplir con las metas porque su nivel de riesgo es del 60% considerado ALTO que puede afectar a la empresa para los siguientes periodos.
APLICACIÓN Se solicitó la autorización previa para ingresar a la base de datos de los clientes.	Hallazgo Aplicando los procedimientos de Auditoría, se Evidencia el hallazgo.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 14/04/2014	✓ Verificado
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 14/04/2014	✓✓ Comprobado

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 HOJA DE HALLAZGOS	REF. H.H.5 1/1
HALLAZGO No. 5		
TÍTULO: Deficiencia en el Sistema de Facturación		
CONDICIÓN: La evasión y las malas prácticas tributarias que maneja la empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” descalifican a dicha empresa ya que no cumple con políticas y estrategias de gestión. Actualizar el sistema de facturación no solo beneficiaría a la empresa sino al País.		
CRITERIO: La ley orgánica del régimen tributario interno Art. 96.- Deberes formales.- declara que los deberes formales del contribuyente son: a) Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen; b) Solicitar los permisos previos que fueren del caso; c) Presentar las declaraciones que correspondan		
CAUSA: A pesar del esfuerzo que llevan a cabo día a día no cumplen con muchos parámetros legales y eso causa que la empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” no se líder en el mercado en que se desempeñan tecnológicamente están muy atrasados y debido a ellos caen en sanción y multas.		
EFFECTO: En este caso es importante aclara que sin un buen sistema de facturación la empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” realmente cae en el desconocimiento total de su producción, y con ello se expone a múltiples sanciones.		
ANÁLISIS: En la actualidad es difícil pensar que una organización empresarial no cuente y este desactualizado conforme a las estipulaciones legales impartidas por el Estado, es de vital importancia cumplir con dichos requerimientos y estar al día con los derechos y deberes de una empresa.		
CONCLUSIONES: Remitir facturas sin el cumplimiento de los requisitos legales establecidos por el Sistema de Rentas Internas, o lo que es peor, el no facturar, es un hecho sancionable que incluso puede llevar al cierre del establecimiento empresarial.		
RECOMENDACIONES Implementar un nuevo sistema de facturación acorde con lo establecido con SRI, capacitar y concientizar al personal que labora en la empresa.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 14/04/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 14/04/2014



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

INDICADORES DE GESTIÓN

REF.
P.T 5

DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN

AREA CRITICA: VENTAS

ACTIVIDAD: Análisis de la ventas

PRODEMIENTO 5

Revisar la información financiera de la empresa.

APLICACIÓN

Se solicitó al Contador las declaraciones realizadas en el año 2012 y los estados financieros.

Hallazgo

Aplicando los procedimientos de Auditoría, se Evidencia el hallazgo.

INDICADOR DE EFICIENCIA

Eficiencia en las Ventas =
$$\frac{\text{Total de ventas declaradas}}{\text{Total de Ventas Reales}} \times 100$$

Eficiencia en las Ventas =
$$\frac{769549,74}{1151088,30} \times 100$$

Eficiencia en las Ventas = 66.85% ✓
✓✓

Eficiencia en las Ventas = $\frac{3}{5} \times 100$

Eficiencia en las Ventas = **60% N.C**

60% - 100% = **40% N.R** ✓ ✓✓

CONCLUSIÓN

Se constató que el 40% ventas no fueron declaradas al momento esto se torna como evasión de impuestos aunque es un nivel de riesgo BAJO, es fundamental tener en cuenta los límites de ventas por que los organismos de control SRI están pendiente de las declaraciones. El 60% representa nivel de confianza con considerado ALTO.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 14/04/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 14/04/2014

✓ **Verificado**
✓✓ **Comprobado**



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

HOJA DE HALLAZGOS

REF.
H.H.6
1/1

HALLAZGO No. 6

TÍTULO: Inadecuada Infraestructura de Almacenamiento

CONDICIÓN: La empresa no cuenta con el debido espacio requerido para resguardar los productos adquiridos, impidiendo el desarrollo y expansión de las actividades y producción de la misma.

CRITERIO: Según la ley de mecanismo y control del MAGAP Art. 9 La bodega de almacenamiento deberá presentarse limpia, desinfectada, tanto Interna como externamente, protegida contra el ataque de roedores y pájaros. Cuando se asperje plaguicidas, se deberán utilizar los permitidos por la Ley para formulación, fabricación. Importación, comercialización y empleo de plaguicidas y productos afines de uso agrícola

CAUSA: Determinadamente si no se cuenta con una adecuada infraestructura afecta directa o indirectamente todo el proceso de comercialización de cualquier producto. Mas con un amplio y diverso inventario con que cuenta la empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL "ARIAS"

EFFECTO

- Poca producción
- Mala distribución de los recursos
- Déficit al momento del abastecimiento

ANÁLISIS: El hecho de que la empresa no cuente con un espacio físicamente adecuado determina el éxito de la producción y con ello establecer cuán importante es construir parámetros de espacio y expansión

CONCLUSIONES: La empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL "ARIAS" su primordial objetivo debe incrementar su espacio ya que con esto puede entrar en el juego y estar al nivel de la competencia.

RECOMENDACIONES:

- Determinar prioridades en almacenamiento y producción
- Estudiar las posibilidades de expansión y crecimiento.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 14/04/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhiing MSc.

FECHA: 14/04/2014



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

INDICADORES DE GESTIÓN

REF.
P.T 6

DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN

AREA CRÍTICA: COMPRAS

ACTIVIDAD: Procedimientos de compras

<u>PRODEMIENTO 6</u>		INDICADOR DE EFICIENCIA	<u>CONCLUSIÓN</u>
Revisar los procesos de compras en la empresa.		Eficiencia en los proceso de compras = $\frac{\# \text{ procesos de compras aplicados}}{\# \text{ procesos de compras analizados}} \times 100$ Eficiencia en los proceso de compras = $\frac{1}{5} \times 100$ Eficiencia en los proceso de compras = 20% N.C 60% - 100% = 80% N.R ✓ ✓✓	El proceso de compras es importante para la estabilidad económica de la empresa; la aplicación del índice de eficiencia indica que el 80% es su nivel de riesgo considerado ALTO que existen falencias para cumplir con las condiciones de almacenamiento por su espacio físico las leyes de regulación y control determina que el espacio debe ser acorde al producto que se tenga en bodega por lo que el 20% del nivel confianza en muy BAJO.
<u>APLICACIÓN</u>	Hallazgo		
Se solicitó los procedimientos que realizan para la compra	Aplicando los procedimientos de Auditoría, se Evidencia el hallazgo.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 14/04/2014	✓ Verificado
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 14/04/2014	✓✓ Comprobado

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 HOJA DE HALLAZGOS HALLAZGO No. 7	REF. H.H.7 1/1
TÍTULO: Inadecuado Control del Inventario		
CONDICIÓN: Observando desde una perspectiva interna la empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” tiene muchos déficit con respecto a su producción, debido a la mala infraestructura, al débil control interno, al desconocimiento o desactualización tecnológica trayendo consigo una baja cosecha que afecta todo el desarrollo de la empresa.		
CRITERIO: La NIC2 de inventario dice: De acuerdo con la NIC 41 Agricultura, los inventarios que comprenden productos agrícolas, que la entidad haya cosechado o recolectado de sus activos biológicos, se medirán, para su reconocimiento inicial, por el valor razonable menos los costos de venta en el momento de su cosecha o recolección.		
CAUSA: Sin un inventario actualizado no se puede medir la efectividad de las operaciones actuales. Necesariamente para una empresa es indispensable conocer y definir categorías para los inventarios y clasificación de cada mercancía.		
EFFECTO - La demanda no se puede prever con seguridad. - Se desconoce el tiempo para convertir un producto de tal manera que se pueda vender.		
ANÁLISIS: El inventario es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas. Si no se cuenta una intervención realmente es indescriptible conocer la autenticidad de la producción.		
CONCLUSIONES: El inventario es fundamental dentro de un proceso de producción ya que existen numerosos procedimientos que nos va a avalar como empresa, lograr la complacencia para llegar a obtener un nivel óptimo de producción.		
RECOMENDACIONES: - Hacer un levantamiento físico de inventario casa semestre para tener conocimiento que productos se tienen en bodega.		
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 14/04/2014
Supervisado por: Ing. Abraham Auhiing MSc.		FECHA: 14/04/2014



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

INDICADORES DE GESTIÓN

**REF.
P.T 7**

ACTIVIDAD: Comprobación de stock

PRODEMIENTO 7

Verificar el stock con el último levantamiento que realizaron.

INDICADOR DE EFICACIA

Eficacia de los Inventario =

$$\frac{\# \text{ qq pesados reales}}{\# \text{ qq pesados inventariados}} \times 100$$

Eficacia de los Inventario =

$$\frac{16000\text{qq}}{40000\text{qq}} \times 100$$

Eficacia de los Inventario = **40% N.C**

$$60\% - 100\% = \mathbf{60\% \text{ N.R}} \quad \checkmark \quad \checkmark \quad \checkmark$$

CONCLUSIÓN

La administración de inventario es un proceso que se nutre de un correcto control y registro de estos recursos, que permite a la empresa dirigir adecuadamente sus acciones para lograr el cumplimiento de sus objetivos y metas, es fundamental realizar un levantamiento de inventario para los siguientes períodos porque presenta un 60% de nivel riesgo que es considerado ALTO y un nivel de confianza del 40% BAJO

APLICACIÓN

Se solicitó verificar y comprobar el peso del producto que mantenían en bodega.

Hallazgo

Aplicando los procedimientos de Auditoría, se Evidencia el hallazgo.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 14/04/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 14/04/2014

✓ Verificado
✓✓ Comprobado

4.1.8.7 Informe De Control Interno



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS
AUDITORÍA DE GESTIÓN
PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012
INFORME DE CONTROL INTERNO

Quevedo, Abril 14 de 2014

Ing. Gustavo Ulises Arias Caisaguano

GERENTE DE AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS”

Presente.-

De mi consideración

He Auditado la gestión al sistema de comercialización y su incidencia en el rendimiento financiero de Agro-Servicio Comercial “ARIAS del cantón El Empalme en el periodo 2012, siguiendo las normas de auditoría generalmente aceptadas las mismas que exigen que el auditor obtenga un conocimiento global y detallado de los procesos que se auditen.

El control interno tiene como objetivo principal proporcionarle a la administración de la empresa una garantía para el cumplimiento de las metas y objetivos midiendo la eficiencia, eficacia de las operaciones que se rigen bajo las leyes, políticas y reglamentos considerándolo como un aporte para seguridad razonable pero no total de los procesos administrativos.

Debido a ciertos factores que se los considera limitaciones en cualquier sistema de control interno pueden ocurrir irregularidades o errores que no pueden ser

detectados, esto se considera como una deficiencia importante porque impide que un evento no deseado no sea prevenido a tiempo.

Para la planificación y ejecución de esta auditoría al sistema de comercialización se determinó evaluarlo mediante el COSO I para examinar el área crítica y expresar una opinión, se detectaron asuntos relacionados de suma importancia que se encuentran relacionados directamente mente de la forma que está realizando sus labores administrativas que afectan negativamente al desempeño de la empresa dichos puntos débiles detectados se adjunta a este informe.

Haciendo énfasis de los puntos a tratar, en este informe se resume los hallazgos encontrados que pueden afectar al logro de sus objetivos si no se toman medidas respecto a los asuntos, a continuación se describen cada uno:

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

HALLAZGO N° 1

INEXISTENCIA DE NORMATIVA FUNCIONAL Y PROCEDIMENTAL

Dentro de la empresa existe una déficits con respecto al direccionamiento de la misma, debido a la falta de instructivos o indicadores de funciones y cargos respectivamente.

CONCLUSION

Dentro de la empresa existe una déficits con respecto al direccionamiento de la misma, debido a la falta de instructivos o indicadores de funciones y cargos respectivamente.

RECOMENDACIÓN

Al Gerente General; Que elabore una normativa y funcional y procedimental, para que se las dé a conocer a sus empleados y ellos cumplan a cabalidad con sus labores cotidianas y cada uno tengan sus propias responsabilidades lo cual ayudara para que la empresa cumpla eficientemente sus objetivos y metas planteadas.

HALLAZGOS N° 2

CARECEN DE POLITICAS DE VENTAS

La empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” no cuenta con un plan de ventas tanto general como específico, dicha empresa lleva a la deriva sin una planificación absoluta sus ventas generando con ello desconocimiento en cuanto a la optimización de los recursos.

CONCLUSIONES

La empresa requiera de la creación de políticas de ventas tanto generales como específicas para cada área de producción, logrando con ello un plan anual, controlar la rentabilidad y determinar la eficiencia de la producción

RECOMENDACIÓN

- Orientarse en Ventas y Mercadeo
- Cotizar Sistemas de Ventas y Marketing
- Capacitar y concientizar a los empleados.

HALLAZGOS N° 3

INEXISTENCIA DE PRESUPUESTO

La empresa no cuenta con sistema para la creación presupuestaria de sus consumos y gastos anuales, llevando con ello compras desordenadas e innecesarias.

CONCLUSIONES

La empresa requiere controlar y determinar mediante la implementación de cotizaciones presupuestarias la destinación adecuada para sus gastos e inversiones mediante un plan anual y evitar una posible malversación de fondos.

RECOMENDACIONES

- Implementar la utilización de herramientas administrativas.
- Capacitar al personal y establecer prioridades compras.
- Realizar un presupuesto para no tener déficit en las compras

HALLAZGOS N° 4 CARECEN DE INDICADORES DE GESTION

La empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” carece de una gestión administrativa y gerencial que determine cuantificablemente la producción y la efectividad de la empresa.

CONCLUSIONES

El fracaso parte desde el desconocimiento de tareas administrativas y una buena gerencia. Tristemente si no se aplican ciertos Indicadores de Gestión es imposible obtener éxito en una empresa.

RECOMENDACIÓN

- Capacitar y designar funciones al personal administrativo en general
- Actualizar y Concientizar al personal que labora en la empresa.

HALLAZGOS N°5 DEFICIENCIA EN EL SISTEMA DE FACTURACIÓN

La evasión y las malas prácticas tributarias que maneja la empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” descalifican a dicha empresa ya que no cumple con políticas y estrategias de gestión. Actualizar el sistema de facturación no solo beneficiaría a la empresa sino al País.

CONCLUSIONES

Remitir facturas sin el cumplimiento de los requisitos legales establecidos por el Sistema de Rentas Internas, o lo que es peor, el no facturar, es un hecho sancionable que incluso puede llevar al cierre del establecimiento empresarial

RECOMENDACIONES:

- Implementar un nuevo sistema de facturación acorde con lo establecido con SRI.
- Capacitar y Concientizar al personal que labora en la empresa.

HALLAZGOS N°6

INADECUADA INFRAESTRUTURA DE ALMACENAMIENTO

La empresa no cuenta con el debido espacio requerido para resguardar los productos adquiridos, impidiendo el desarrollo y expansión de las actividades y producción de la misma.

CONCLUSIONES

La empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” su primordial objetivo debe incrementar su espacio ya que con esto puede entrar en el juego y estar al nivel de la competencia.

RECOMENDACIONES

- Determinar prioridades en almacenamiento y producción

- Estudiar las posibilidades de expansión y crecimiento

HALLAZGOS N°7

INADECUADO CONTROL DEL INVENTARIO

Observando desde una perspectiva interna la empresa AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS” tiene muchos déficit con respecto a su producción, debido a la mala infraestructura, al débil control interno, al desconocimiento o desactualización tecnológica trayendo consigo una baja cosecha que afecta todo el desarrollo de la empresa.

CONCLUSIONES

El inventario es fundamental dentro de un proceso de producción ya que existen numerosos procedimientos que nos va a avalar como empresa, lograr la complacencia para llegar a obtener un nivel óptimo de producción.

RECOMENDACIONES

- Hacer un levantamiento físico de inventario casa semestre para tener conocimiento que productos se tienen en bodega.

Este informe de control interno se elaboró únicamente como un reporte comunicativo para la administración de la empresa, que revela todos los hallazgos encontrados en esta evaluación.

Atentamente,

Aguirre Guerrero Lisseth Monserrate
JEFE DE LA FIRMA AUDIT COMPANY

4.1.9.8 Índices financieros aplicados al departamento

	AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS AUDITORÍA DE GESTIÓN PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 ÍNDICES DE RENTABILIDAD/ EFICIENCIA		REF. P.T 1/2
Rentabilidad patrimonio = $\frac{utilidad\ neta}{patrimonio} \times 100$			
2011		2012	
Rentabilidad patrimonio = $\frac{14671,13}{172055,64} = 8,53\%$ ✓ ©		Rentabilidad patrimonio = $\frac{42096,77}{179608,41} = 23,43\%$ ✓ ©	
Conclusión: Lo anterior me permite concluir que en el año 2011 la rentabilidad no alcanzo su objetivo porque rentabilidad estuvo por debajo del 8,53%, mientras que en el 2012 se cumple satisfactoriamente las operaciones llegando a un margen rentable del 23,43% superando lo esperado.			
Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero		FECHA: 14/04/2014	
Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.		FECHA: 14/04/2014	
		✓ Verificado © Comparación Contable	



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS

AUDITORÍA DE GESTIÓN

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ÍNDICES DE RENTABILIDAD/ EFICIENCIA

REF.

P.T

2/2

$$\text{MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

2011	2012
$\text{Margen operacional de utilidad} = \frac{15700,23}{921187,47} = 1,70\% \checkmark \textcircled{C}$	$\text{Margen operacional de utilidad} = \frac{47833,46}{769549,74} = 6,21\% \checkmark \textcircled{C}$

Conclusión: Podemos observar que la empresa para el año 2011 género una utilidad operacional de 1,70% y para el año 2012 se incrementó notablemente con un 6,21%, se puede evidenciar el margen con 4,51% de incremento.

Elaborado por: Lisseth Aguirre Guerrero

FECHA: 14/04/2014

Supervisado por: Ing. Abraham Auhing MSc.

FECHA: 14/04/2014

$\checkmark$ Verificado

$\textcircled{C}$ Comparación Contable

4.1.9.9 Comunicación De Resultados

4.1.9.9.1 Informe de Auditoría



AUDIT COMPANY AGUIRRE & ASOCIADOS
AUDITORÍA DE GESTIÓN
PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012
INFORME DE AUDITORÍA

Quevedo, 8 de Mayo del 2014

Ing. Gustavo Arias Caisaguano

GERENTE DE AGRO-SERVICIO COMERCIAL “ARIAS”

Presente.-

Señor Gerente.

He Auditado la gestión al sistema de comercialización y su incidencia en el rendimiento financiero de Agro-Servicio Comercial “ARIAS del cantón El Empalme en el periodo 2012, con el objeto de evaluar la eficiencia, eficacia y medir el nivel de cumplimiento de los objetivos y metas con las que desarrollan sus actividades.

El examen se realizó siguiendo las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas, esto incluyo técnicas y procedimientos de auditoría que se consideraron necesarios en las circunstancias presentadas.

En esta evaluación profunda se utilizaron parámetros propios de la empresa que se aplican en los procesos administrativos, con una planificación previa.

El informe contiene los parámetros utilizados en esta auditoría

1. PÁRRAFOS INTRODUCTORIOS

1.1 Alcance

La auditoría se centra en la evaluación de la gestión realizada en el departamento de comercialización y su incidencia en el rendimiento financiero de Agro-servicio comercial “ARIAS”, cantón El Empalme, periodo 2012 para determinar el nivel de cumplimiento en los procesos desarrollados en el mismo.

1.2 Objetivos General De Auditoría

Ejecutar una Auditoría de Gestión al sistema de comercialización y su incidencia en el rendimiento financiero de Agro-servicio comercial “ARIAS”, cantón El Empalme, periodo 2012

1.2.1 Objetivos específicos de la auditoría

- Evaluar el cumplimiento los objetivos y metas empresariales.
- Demostrar el nivel de cumplimiento del control interno aplicado en el sistema de comercialización.
- Determinar los indicadores de gestión aplicados en el sistema de comercialización.
- Analizar el rendimiento financiero de la empresa.

1.3 Aclaraciones Previa Del Examen

Sistema de comercialización de Agro- Servicio Comercial “ARIAS” se evaluó aplicando indicadores de gestión que permitieron comprobar los hallazgos detectados y mencionados anteriormente en el informe de control interno, para analizar el rendimiento de la empresa se realizó la comparación de índices financieros.

Los índices financieros indican que a pesar de las falencias detectadas durante la evaluación para el año 2012 incrementaron notablemente la rentabilidad del

patrimonio y su margen de rentabilidad pero sin embargo deben tomar las medidas en el asunto para evitarse un evento inesperado.

1.4 Párrafo de Opinión

En mi opinión, por lo expresado anteriormente en los párrafos pertenecientes al sistema de comercialización, los estados financieros muestran razonables en todos los aspectos significativos, salvo las medidas que razonablemente deben corregir respecto al sistema de comercialización que pueden afectar a la empresa durante los próximos periodos.

Atentamente,

Aguirre Guerrero Lisseth Monserrate
JEFE DE LA FIRMA AUDIT COMPANY

4.2 Discusión

La empresa Agro-servicio Comercial “ARIAS”, es una empresa dedicada a la comercialización de productos agrícolas como; maíz y cacao, donde su objetivo es brindar productos y servicios de alta calidad, garantizando la seguridad y efectividad del mismo por lo que se requiere que se evalúe el cumplimiento de los objetivos, metas y el uso de los recursos financieros en el sistema de comercialización.

De acuerdo con el concepto que nos enuncia Blanco (2012), dice que la auditoría es el proceso de obtener y evaluar objetivamente en un proceso de determinado, la evidencia relativa a la siguiente temática la información financiera, y que este puede ser medido a través de indicadores de gestión, que el 40% obtenido en los resultados de la investigación no se lo considera un riesgo alto porque mediante de una reestructura en los funcional se los puede manejar; Lo que es compartido con Mendivil (2011) que también indica que la Auditoría es un proceso que efectúa un profesional independiente al examinar los estados financieros preparados por una entidad económica para reunir elementos de juicio suficientes y que se lo mide a través de indicadores de gestión el cual debe dar un porcentaje del 60% que demuestre que no se están cumpliendo con los objetivos y metas empresariales, con el propósito de emitir una opinión que se expresa en un documento formal denominado dictamen. *Con el desarrollo de la Auditoría de Gestión al sistema de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” se determinó que el desconocimiento de la normativa funcional y procedimental incrementa el riesgo operativo de la empresa y disminuye el nivel del control, la planeación estratégica no ha sido debidamente emitida a los empleados como un documento formal, para que estos se involucren adecuadamente con las políticas se logre el cumplimiento de los objetivos metas planteadas, porque el indicador de gestión demuestra que el 40% de las funciones no son efectuadas.*

Blanco (2012), la medición del riesgo en una Auditoria se la realiza bajo los parámetros de los resultados obtenidos en el cuestionario de control interno; y

se demuestra que esta investigación se obtuvo 15% del riesgo de control considerado Bajo, pero evaluando los factores externos de la empresa se determinó que el riesgo inherente es del 52% Moderado, sobre la base de los resultados en la tesis de la Srta. Gabriela Tamara López Ruano de la Escuela Politécnica del Ejército cuyo título es: Auditoría de Gestión aplicada a los procesos comercial y de logística de la empresa enlace digital Cía. Ltda., ubicada en la ciudad de Quito, por el período julio – diciembre del 2010 determina que el riesgo de control es de 30,83% considerado (moderado bajo) y que el riesgo inherente es del 38% (medio bajo); su forma de obtenerlo fue evaluando los controles internos donde este criterio no es del 100% confiable porque al evaluar un área no solo debe estudiar lo interno si no los factores que afectan externamente a la empresa. *Respecto con los criterios expuestos se puede relacionar a los resultados obtenidos a través del análisis meticuloso del cuestionario de control interno demuestra que el nivel de confianza del uso de los recursos financieros es del 60% ALTO y el riesgo de control es del 40% considerado BAJO y, se detectan varias falencias que no cumple los requerimientos.*

Blanco (2012) expresa, que para la evaluación del sistema de control interno se debe aplicar el COSO I que permitirá determinar las falencias e identificar los puntos débiles dentro de la empresa, los cuales se encuentran reflejados en los hallazgos, mediante el cuestionario de control interno se determinará si el riesgo sobrepasa el 50% se lo considera Alto pero si el riesgo es menos de 50% es considerado Bajo, en esta investigación detecto varios puntos a discutir; Lo que es compartido con Mendiola (2011), para la realización de una evaluación se la realiza mediante un control interno para determinar que sucede en las áreas evaluadas y esta forma encontrar las falencias, antes de emitir cualquier informe se debe tener las pruebas necesarias para demostrar que dichos hallazgos tienen validez mediante la aplicación de un cuestionario de control interno según la calificación obtenida se podrá determinar si el riesgo es Alto o Bajo, de acuerdo a lo expuesto por los Autores antes mencionados podemos indicar que la Auditoría es una herramienta para evaluar diversos procesos una entidad con el fin de informar asuntos relevantes que afecten a la misma, *con los criterios*

expuesto anteriormente puedo manifestar que la auditoria que se realizó a la empresa Agro-Servicio Comercial “ARIAS” se determina , que el 15% riesgo de control considerado Bajo no afecta a la operaciones porque su nivel de confianza es del 85% Alto, como para dar criterios negativos, se debe realizar las respectivas recomendaciones accionar de una forma eficiente en la implementación de una administración interna es tarea de quien la dirige y mantener la empresa en el mercado competitivo.

.

4.3 Comprobación de Hipótesis

Hipótesis General	Hipótesis Específicas	Teoría	Resultado	Análisis
El estudio de la influencia de la Auditoria de Gestión permitió determinar el papel que este juega sobre la rentabilidad de Agro-Servicio Comercial “Arias”,	Los objetivos y metas presentan un bajo grado de cumplimiento.	Las políticas en una empresa son importantes; porque constituyen una guía a seguir que aportan al buen funcionamiento y permiten una acertada toma de decisiones para satisfacer las necesidades de los clientes.	La empresa Agro- Servicio Comercial “Arias” mantiene establecido las políticas empresariales donde detallan las metas.	De acuerdo con los resultados obtenidos existe un alto grado de cumplimiento de los objetivos y metas por lo tanto se RECHAZA la hipótesis 1.
	El grado de eficiencia en el uso de los recursos es bajo	La utilización los recursos financieros de una empresa son parte más importante de la administración porque de ello depende la rentabilidad que se obtenga.	Mediante la realización de un índice financiero se comprobó que la inexistencia de presupuesto solo afecto a lo programado en las compras no en la rentabilidad.	Los resultados indican que el inadecuado proceso en lo administrativo no afecto a la empresa por lo tanto se RECHAZA la hipótesis 2.

Hipótesis General	Hipótesis Específicas	Teoría	Resultado	Análisis
	El sistema de control interno presenta un alto nivel de cumplimiento.	Los procedimientos de control interno conforme al modelo del COSO I permiten obtener a las empresas la eficacia y eficiencia de las diversas operaciones.	Debido a ciertos factores que no se manejan adecuadamente se los considera limitaciones en los procedimientos y actividades que se realizan en la compras, ventas y almacenajes que no complementan con los registros contables	La evaluación de control interno conforme al COSO I determino que los procedimientos para el control en el departamento de comercialización no son de todo confiables por ello se RECHAZA la hipótesis 3.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

En el presente capítulo se describen las conclusiones y recomendaciones obtenidas durante el desarrollo de este trabajo de investigación, que surgen de analizar los resultados obtenidos durante la ejecución del instrumento a la entidad que ha sido objeto de estudio, La auditoría realizada a la Empresa Agro-Servicio Comercial “ARIAS” permite formular las siguientes conclusiones:

- Con el desarrollo de la Auditoría de Gestión al sistema de comercialización de Agro-Servicio Comercial “Arias” se determinó que el desconocimiento de la normativa funcional y procedimental incrementa el riesgo operativo de la empresa y disminuye el nivel del control, la planeación estratégica no ha sido debidamente emitida a los empleados como un documento formal, para que estos se involucren adecuadamente con las políticas se logre el cumplimiento de los objetivos metas planteadas, porque el indicador de gestión demuestra que el 40% de las funciones no son efectuadas, el nivel de riesgo es del 25% se demuestra que hay deficiencia.
- La empresa requiere controlar y determinar mediante la implementación de cotizaciones presupuestarias la destinación adecuada para sus gastos e inversiones mediante un plan anual y evitar una posible malversación de fondos, el análisis meticuloso a través del cuestionario de control interno demuestra que el nivel de confianza del uso de los recursos financieros es del 60% ALTO y el riesgo de control es del 40% considerado BAJO y, se detectan varias falencias que no cumple los requerimientos.
- La organización de control interno del sistema de comercialización, en los procedimientos y actividades se realizan en la compras, ventas y almacenajes, permitió determinar las falencias e identificar los factores que no se manejan adecuadamente dentro de la empresa, se demuestra que el 15% riesgo de control no afecta a la operaciones porque su nivel del 85% considerado ALTO.

5.2 Recomendaciones

Luego de haber analizado los diversos datos obtenidos durante el presente estudio se proponen a continuación las siguientes recomendaciones:

- Se sugiere tener dentro del plan de acción de la empresa la ejecución anual de una Auditoría de Gestión como medida prioritaria que origine el desconocer aspectos trascendentales en cuenta a las dificultades e insuficiencia que esta pueda estar acarreando y no permita a la entidad consolidarse óptimamente en un mercado tan competitivo como el actual.
- Implementar un control que le permita mantener un adecuado manejo de sus gastos e inversiones mediante un plan cotizaciones presupuestarias, para evitar una posible malversación de fondos, realizar un análisis financiero para conocer en qué situación se encuentra la empresa y que le sirva para la toma de decisiones.
- Optar por un sistema de control efectivo y eficiente, que le permita mejorar los procedimientos, contemplando si se adaptan o no a lo direccionado por el gerente y a los requerimientos que demandan los mercados actuales, implementar programas específicos para que los indicadores de gestión le permita analizar de manera objetiva la situación de la empresa y como le afecta el inadecuado manejo

CAPÍTULO VI

BIBLIOGRAFÍA Y LINKOGRAFIA

6.1 Citas Bibliográficas

Alvin, A., Randal , E., Beasley Mark, & Jenkins, G. (2008). Auditoria Un Enfoque Integral . Mexico: Pearson Educación.

Ander-Egg, E. (2007). Introducción A La Planificación Estrategica. (H. Grupo Editorial Lumen, Ed.) Lumen Humanitas.

Blanco, Y. (2012). Auditoria Integral, Normas Y Procedimientos (Segunda Ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

Campa., O. A.-F., Bagur, L., Bancheire, L., M.Barquero, L, J. B., Castelltort, . . . Vera., V. (2013). Manual Del Controller. En O. Amat, & F. Campa, Manual Del Controller (Pág. 9). Madrid: Profit.

De La Peña, A. (2011). Auditoria Un Enfoque Practico. Madrid: Paraninfo S.A.

Joan, P. C., & Monfort Aguilar, E. (2013). Auditoria Enfoque Teórico - Práctico. Bogota: Ediciones De La U.

Juan, R. (2013). Auditoria Interna. En G. R. Santillana, Auditoria Interna (Pág. 264). Mexico: Pearson Educacion.

Martinez, C. P. (2007). Manual De Analisis Financiero.

Mercedes, B. V. (2009). Contabilidad General. Quito: Nuevodia .

Maldonado, M. (2010). Auditoría De Gestión. Quito.

Navarro, M. J. (2006). Apuntes De Auditoria. España: Vlatex.

Santillana, J. (2013). Auitoria Interna. México: Pearson Educación.

Sarmiento, R. (2009). Contabilidad General. Quito: Voluntad.

Soy, C. (2013). Auditoria De La Información Identificar Y Explotar La Información En Las Organizaciones. Barcelona: Uoc.

Zapata Sánchez, P. (2011). Contabilidad General. Bogotá: Lily Solano Arévalo.

6.2 Lickografía

Magap. (S.F.). Unidan Nacional De Almacenamiento Ep. Recuperado El 20 De Diciembre De 2014, De:

[Http://Www.Una.Gob.Ec/Wp-Content/Uploads/2014/05/Volante-20x15-Compra-Maiz-Reverso-Tabla.Jpg](http://Www.Una.Gob.Ec/Wp-Content/Uploads/2014/05/Volante-20x15-Compra-Maiz-Reverso-Tabla.Jpg)

Ministerio De Agricultura Ganadería Y Pesca. (26 De Marzo De 2013). *Sinagap*. Recuperado El 2014, De Acuerdo Ministerial:

[Http://Sinagap.Agricultura.Gob.Ec/Normativa-Maiz](http://Sinagap.Agricultura.Gob.Ec/Normativa-Maiz)

N°055-2014-Ef/30, R. D. (2014). *Google*. Obtenido De

[Http://Www.Mef.Gob.Pe/Contenidos/Conta_Publ/Con_Nor_Co/Vigentes/Nic/Nic_041_2014.Pdf](http://Www.Mef.Gob.Pe/Contenidos/Conta_Publ/Con_Nor_Co/Vigentes/Nic/Nic_041_2014.Pdf)

N°055-2014-Ef/30, Resolución De Consejo Normativo De Contabilidad. (2014). *Ministerio De Economía Y Finanzas. Perú*. Recuperado El 3 De Diciembre De 2014, De

[Http://Www.Mef.Gob.Pe/Index.Php?Option=Com_Content&View=Article&Id=3348&Itemid=101379&Lang=Es:](http://Www.Mef.Gob.Pe/Index.Php?Option=Com_Content&View=Article&Id=3348&Itemid=101379&Lang=Es)

[Http://Www.Mef.Gob.Pe/Contenidos/Conta_Publ/Con_Nor_Co/Vigentes/Nic/Nic_002_2014.Pdf](http://Www.Mef.Gob.Pe/Contenidos/Conta_Publ/Con_Nor_Co/Vigentes/Nic/Nic_002_2014.Pdf)

Sri. (2012). Recuperado El 2014, De

[Http://Www.Sri.Gob.Ec/Web/Guest/BasesLegales?P_Auth=2ppao1k0&P_P_Id=Busquedabaseslegales_War_Bibliotecaportlet_Instance_Anv7&P_P_Lifecycle=1&P_P_State=Normal&P_P_Mode=View&P_P_Col_Id=Column3&P_P_Col_Count=1&Busquedabaseslegales_War_Bibliotecaportlet_In](http://Www.Sri.Gob.Ec/Web/Guest/BasesLegales?P_Auth=2ppao1k0&P_P_Id=Busquedabaseslegales_War_Bibliotecaportlet_Instance_Anv7&P_P_Lifecycle=1&P_P_State=Normal&P_P_Mode=View&P_P_Col_Id=Column3&P_P_Col_Count=1&Busquedabaseslegales_War_Bibliotecaportlet_In)

CAPÍTULO VII

ANEXOS

7.1 Anexo 1. Ruc de la empresa



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 0910170612001

APELLIDOS Y NOMBRES: ARIAS CAISAGUANO GUSTAVO ULISES

NOMBRE COMERCIAL: AGRO SERVICIOS COMERCIAL ARIAS

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 20/01/1983 **FEC. ACTUALIZACION:** 16/12/2013

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 03/08/2000 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**

FEC. INSCRIPCIÓN: 03/08/2000 **FEC. RENICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE GRANOS

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: GUAYAS Cantón: EL EMPALME Parroquia: VELASCO IBARRA (EL EMPALME) Calle: AV. MANABI Número: SIN
Referencia: DIAGONAL A LA ESTACION DE SERVICIOS MIGUEL ANGEL Teléfono: 042951000 Email: ulisesariascaisaguano@hotmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 002 **ABIERTOS:** 1

JURISDICCION: \ REGIONAL LITORAL SUR GUAYAS **CERRADOS:** 1



CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENOVACIÓN INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este formulario son veraces y ciertos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ellos se deriven (Art. 87 Código Tributario, Art. 3 Ley del RUC y Art. 3 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: JAV022013 **Lugar de emisión:** QUEVEDO/CALLE BOLIVAR Y **Fecha y hora:** 16/12/2013 16:21:05

Página 1 de 2

SRI.gob.ec



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 0910170612001
APELLIDOS Y NOMBRES: ARIAS CAISAGUANO GUSTAVO ULISES

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT: 03/08/2000

NOMBRE COMERCIAL: AGRO SERVICIOS COMERCIAL ARIAS FEC. CIERRE:

FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE GRANOS
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE LOCAL COMERCIAL
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS QUÍMICOS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Cantón: EL EMPALME Parroquia: VELASCO IBARRA (EL EMPALME) Calle: AV. MANABI Número: S/N
Referencia: DIAGONAL A LA ESTACION DE SERVICIOS MIGUEL ANGEL Carretera: VIA A PICHINCHA Kilómetro: 1.5 Email:
ulisesariascaisaguano@hotmail.com Teléfono Domicilio: 042951000 Celular: 0981244700

No. ESTABLECIMIENTO: 002 ESTADO CERRADO ADMINISTRACION FEC. INICIO ACT: 16/06/2008

NOMBRE COMERCIAL: FEC. CIERRE: 16/12/2013

FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

CRÍA DE AVES DE CORRAL
CULTIVO DE MAÍZ
CRÍA DE GANADO VACUNO

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

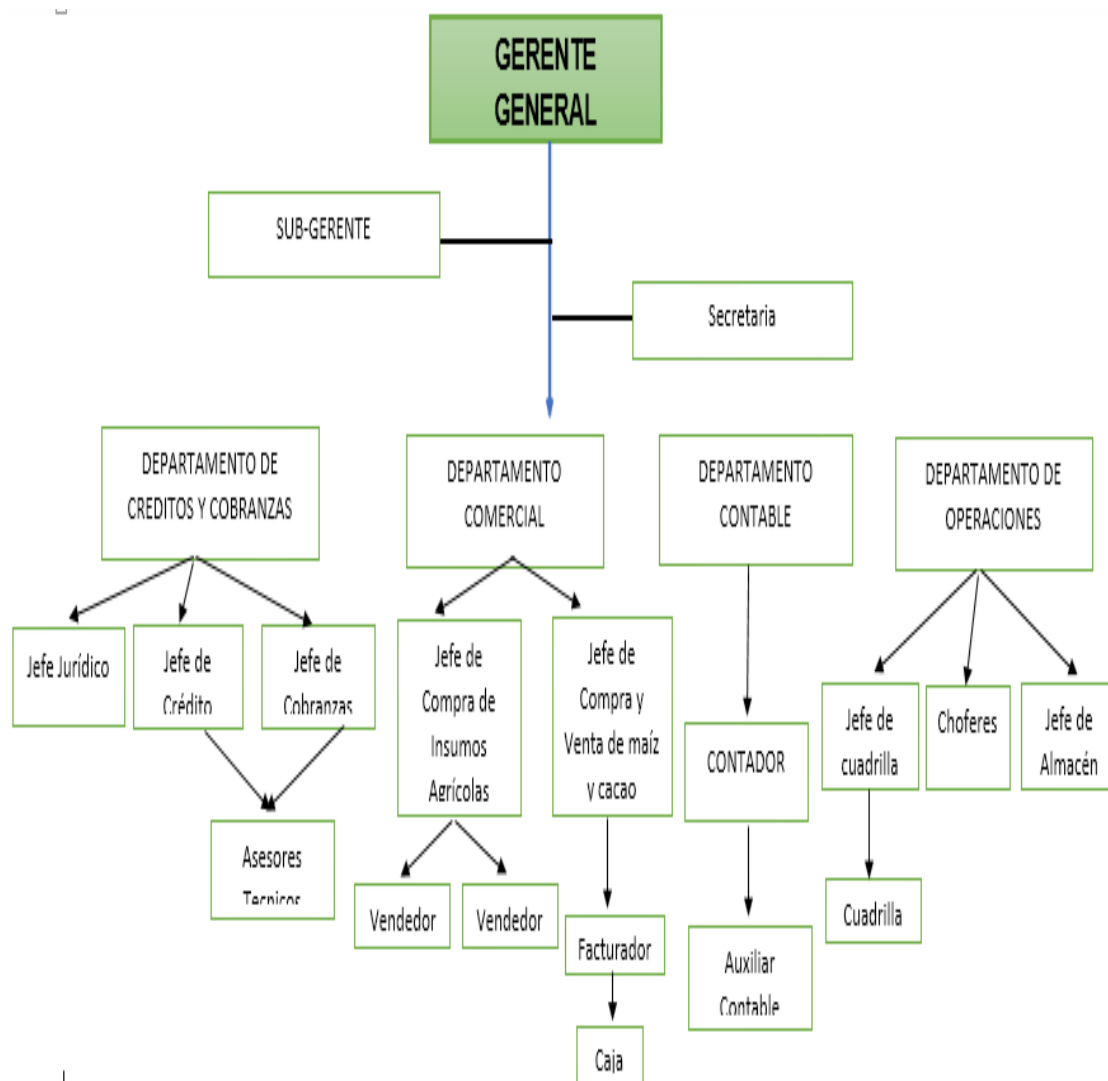
Provincia: GUAYAS Cantón: EL EMPALME Parroquia: VELASCO IBARRA (EL EMPALME) Calle: AV. MANABI Número: S/N
Referencia: DIAGONAL A LA ESTACION DE SERVICIOS MIGUEL ANGEL Carretera: VIA A PICHINCHA Kilómetro: 1.5 Teléfono:
Domicilio: 042951000 Celular: 0991735956



Declaro que los datos contenidos en este documento son verídicos y verificados, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Ley Orgánica del RUC y R.R. a Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: JXAV021513 Lugar de emisión: QUEVEDO/CALLE BOLIVAR Y Fecha y hora: 16/12/2013 15:21:05

7.2 Anexo 2. Organigrama de la empresa



7.3 Anexo 3. Balance General de la empresa

AGRO-SERVICIO COMERCIAL "ARIAS			
BALANCE GENERAL			
AL 31 de Diciembre de 2012			
Expresado en dolares			
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTE			386.065,49
EFFECTIVOS		26.312,00	
Caja	10.248,86		
Bancos	16.063,14		
INVENTARIOS		329.956,60	
Mercadería	329.956,60		
EXIGIBLES		29.796,89	
Cuentas por cobrar	36.023,42		
(-) Provisión ctas. incobl.	(7.608,69)		
RFIR anticipado	1.382,16		
ACTIVOS FIJOS			175.185,49
DEPRECIABLES		95.185,49	
Maquinarias, equipo e instalaciones	132.109,89		
(-) Deprec.acum. D maquinarias, equipo e instalaciones	(40.415,80)		
Vehículo	15.729,64		
(-) Deprec. Acum. Vehiculo	(14.528,08)		
Equipo de computación	1.543,03		
(-) Deprec. Acum. Equipo de computación	(1.543,03)		
Otros activo fijos	3.179,14		
(-) Deprec. Acum. O	(889,30)		
NO DEPRECIABLES		80.000,00	
Terrenos	80.000,00		
TOTAL DE ACTIVOS			561.250,98
PASIVO			
PASIVOS CORRIENTES		381.642,58	
Documentos por pagar	356.982,30		
Deudas a instituciones financieras	16.219,08		
Obligaciones 15% participación trabajadores	8.441,20		
TOTAL DEL PASIVO			381.642,58
PATRIMONIO			179.608,41
Capital de trabajo			137.511,63
Utilidad del ejercicio			42.096,77
TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO			561.250,98
<i>Arias Caisaguano Gustavo Ulices</i> GENRENTE RUC: 0910170612001 <i>Arias Velez Lisseth Tatiana</i> CONTADOR REG.0.46781 RUC:1311065823001			

7.4 Anexo 4. Estado de Perdida y Ganancias de la empresa

AGRO-SERVICIO COMERCIAL "ARIAS			
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012			
EXPRESADO EN DOLARES			
	VENTAS BRUTAS		769.549,74
(-)	DEVOLUCION EN VENTAS		-
(=)	VENTAS NETAS		769.549,74
(+)	INVENTARIO INICIAL	412.665,39	
(+)	COMPRAS BRUTAS	493.295,26	
(-)	DEVOLUCION EN COMPRAS	-	
(-)	INVENTARIO FINAL	(329.956,60)	
	COSTO DE VENTAS		576.004,05
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		193.545,69
(-)	GASTOS OPERACIONALES		137.271,03
	SUELDO Y SALARIOS	19.339,12	
	PROVISIONES - BENEFICIOS SOCIALES	2.977,41	
	IMPUESTOS Y CONTIBUCIONES	2.205,50	
	COMBUSTIBLES	25.355,28	
	SUMINISTRO Y MATERIALES	6.097,59	
	TRANSPORTE	44.804,91	
	PUBLICIDAD	1.370,00	
	SERVICIOS BASICOS	4.042,26	
	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	5.894,59	
	IVA QUE SE CARGA AL GASTO	4.643,17	
	CUENTAS INCOBRABLES	8.356,44	
	DEPRECIACION MAQUINARIAS EQUIPO E INS	8.705,52	
	DEPRECIACIVEHICULO	3.145,92	
	DEPRECIAON. EQUIPO DE COMPUTACION	15,43	
	DEPRECIACION. OTROS EQUIOS	317,88	
(=)	UTILIDAD NETA ANTES DE PART. A EMPL. E IMPUESTO		56.274,66
	PARTICIPACION TRABAJADORES		(8.441,20)
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		47.833,46
	IMPUESTO CAUSADO		5.736,69
	RETENCIONES RECIBIDAS		(5.196,64)
	ANTICIPO A LA RENTA		(2.495,74)
	SALDO A FAVOR		(1.955,69)
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		42.096,77
Arias Caisaguanao Gustavo Ulices GENRENTE RUC: 0910170612001 Arias Velez Lisseth Tatiana CONTADOR REG.0.46781 RUC:1311065823001			

7.5 Anexo 5. Consolidado del Balance

AGRO-SERVICIO COMERCIAL "ARIAS													
BALANCE CONSOLIDADO													
DEL 01 DE ENERO AL 30 DE DICIEMBRE DE 2012													
Expresado en Dolares													
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
CAJA	2.300,11	2.448,53										5.500,22	10.248,86
BANCOS	3.833,52				9.479,51							2.750,11	16.063,14
MERCADERIA	478.562,30	419.236,30	412.985,30	410.986,32	336.686,32	326.686,32	300.686,32	300.356,32	279.356,50	281.056,50	289.356,50	329.956,60	329.956,60
CUENTAS POR COBRAR	371.398,85	430.706,07	33.538,90	33.038,82	32.878,91	26.934,91	26.134,91	24.054,91	24.028,51	22.348,52	2.484,52	23.148,52	36.023,42
(-) PROVISION CTAS.INCOBL.	(3.713,99)	(4.307,06)	(335,39)	(330,39)	(328,79)	(269,35)	(261,35)	(240,55)	(240,29)	(223,49)	(24,85)	(231,49)	(10.506,96)
RFIR ANTICIPADO												1.382,16	1.382,16
MAQUINARIAS, EQUIPO E INSTALACIONES	132.109,89												132.109,89
(-) DEPREC.ACUM. D MAQUINARIAS, EQUIPO E INSTALACIONES	(32.435,74)	(725,46)	(725,46)	(725,46)	(725,46)	(725,46)	(725,46)	(725,46)	(725,46)	(725,46)	(725,46)	(725,46)	(40.415,80)
VEHICULO	15.729,64												15.729,64
(-) DEPREC. ACUM. VEHICULO	(11.644,32)	(262,16)	(262,16)	(262,16)	(262,16)	(262,16)	(262,16)	(262,16)	(262,16)	(262,16)	(262,16)	(262,16)	(14.528,08)
EQUIPO DE COMPUTACION	1.543,03												1.543,03
(-) DEPREC. ACUM. EQUIPO DE COMPUTACION	(1.543,03)												(1.543,03)
OTROS ACTIVO FIJOS	3.179,14												3.179,14
(-) DEPREC. ACUM. O	(597,91)	(26,49)	(26,49)	(26,49)	(26,49)	(26,49)	(26,49)	(26,49)	(26,49)	(26,49)	(26,49)	(26,49)	(889,30)
TERRENOS	80.000,00												80.000,00
TOTAL DE ACTIVOS	958.721,50	847.069,72	445.174,70	442.680,65	377.701,84	352.337,77	325.545,77	323.156,57	302.130,61	302.167,42	290.802,06	361.492,01	558.352,71
PASIVO													
DOCUMENTOS POR PAGAR			356.982,30										356.982,30
DEUDAS A INTITUCIONES FINANCIERAS	256,57	10.347,81	3.697,88	625,11	1.291,71								16.219,08
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR													-
OBLIGACIONES 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	8.441,20												8.441,20
RFIR POR PAGAR SRI(Retenciones en la Furnte IR)													-
IVA COBRADO													-
TOTAL DEL PASIVO	8.697,77	10.347,81	360.680,18	625,11	1.291,71	-	-	-	-	-	-	-	381.642,58
PATRIMONIO	950.023,73	836.721,91	84.494,52	442.055,54	376.410,13	352.337,77	325.545,77	323.156,57	302.130,61	302.167,42	290.802,06	361.492,01	176.710,13
CAPITAL DE TABAJO													134.613,36
UTILIDAD DEL EJERCICIO												42.096,77	-
TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO	958.721,50	847.069,72	445.174,70	442.680,65	377.701,84	352.337,77	325.545,77	323.156,57	302.130,61	302.167,42	290.802,06	361.492,01	558.352,71

7.6 Anexo 6. Consolidado de Estado de Perdida y Ganancias

AGRO-SERVICIO COMERCIAL "ARIAS														
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADO														
Periodo del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2012														
	DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
	VENTAS BRUTAS	76.670,33	81.617,63	12.096,30	23.356,23	189.590,25	79.242,33	115.093,36	73.291,78	50.503,40	5.585,93	7.500,00	55.002,20	769.549,74
(-)	DEVOLUCIÓN EN VENTAS													-
(=)	VENTAS NETAS	76.670,33	81.617,63	12.096,30	23.356,23	189.590,25	79.242,33	115.093,36	73.291,78	50.503,40	5.585,93	7.500,00	55.002,20	769.549,74
(+)	INVENTARIO INICIAL	412.665,39	478.562,30	419.236,30	412.985,30	410.986,32	336.686,32	326.686,32	300.686,32	300.356,32	279.356,50	281.056,50	289.356,50	412.665,39
(+)	COMPRAS BRUTAS	131.643,31	6.573,69		12.918,60	87.092,91	35.607,18	75.434,91	48.785,38	17.950,38	923,35	5.994,65	70.370,90	493.295,26
(-)	DEVOLUCION EN COMPRAS													-
(-)	INVENTARIO FINAL	(478.562,30)	(419.236,30)	(412.985,30)	(410.986,32)	(336.686,32)	(326.686,32)	(300.686,32)	(300.356,32)	(279.356,50)	(281.056,50)	(289.356,50)	(329.956,60)	(329.956,60)
	COSTO DE VENTAS	65.746,40	65.899,69	6.251,00	14.917,58	161.392,91	45.607,18	101.434,91	49.115,38	38.950,20	(776,65)	(2.305,35)	29.770,80	576.004,05
	UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVO													-
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	10.923,93	15.717,94	5.845,30	8.438,65	28.197,34	33.635,15	13.658,45	24.176,40	11.553,20	6.362,58	9.805,35	25.231,40	193.545,69
(-)	GASTOS OPERACIONALES	7.260,33	7.478,41	5.540,25	12.091,84	22.020,22	32.036,71	10.084,12	23.584,50	4.158,98	5.798,40	4.047,94	3.169,32	137.271,03
	SUELDO Y SALARIOS	1.541,50	1.469,94	1.661,07	1.661,07	1.661,07	1.661,07	1.622,10	1.631,92	1.651,23	1.485,10	1.583,20	1.709,86	19.339,12
	PROVISIONES - BENEFICIOS SOCIALES	245,71	239,74	253,59	253,59	253,59	253,59	250,34	247,09	248,70	234,86	243,03	253,59	2.977,41
	IMPUESTOS Y CONTIBUCIONES	180,28	171,58	191,77	191,77	191,77	191,77	187,03	182,30	184,64	164,46	176,38	191,77	2.205,50
	COMBUSTIBLES				1.354,23	11.058,31	3.500,64	5252,48	1.811,76	700,83	1.329,06	347,97		25.355,28
	SUMINISTRO Y MATERIALES			1.690,33	3.564,32	127,46	16,22	117,71	49,45		300,00	232,10		6.097,59
	TRANSPORTE				1.242,30	2.161,76	23.600,05		17.500,80		300,00			44.804,91
	PUBLICIDAD				320,00		350,00		350,00		350,00			1.370,00
	SERVICIOS BASICOS	160,31	275,97	205,57	547,83	398,63	587,86	500,03	455,23	275,37	241,32	394,14		4.042,26
	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	347,32			1.173,22	3.409,55	303,35	448,39	112,76		100,00			5.894,59
	IVA QUE SE CARGA AL GASTO	41,68		188,43	769,41	1.743,98	558,06	691,93	229,08	84,10	279,49	57,01		4.643,17
	CUENTAS INCOBRABLES	3.713,99	4.307,06	335,39										8.356,44
	DEPRECIACIÓN MAQUINARIAS EQUIPO	725,46	725,46	725,46	725,46	725,46	725,46	725,46	725,46	725,46	725,46	725,46	725,46	8.705,52
	DEPRECIACIÓN VEHICULO	262,16	262,16	262,16	262,16	262,16	262,16	262,16	262,16	262,16	262,16	262,16	262,16	3.145,92
	DEPRECIACIÓN. EQUIPO DE COMPUTACION	15,43												15,43
	DEPRECIACIÓN. OTROS EQUIPOS	26,49	26,49	26,49	26,49	26,49	26,49	26,49	26,49	26,49	26,49	26,49	26,49	317,88
(=)	UTILIDAD NETA ANTES DE PART. A EEMPL. E IMPUESTO	3.663,60	8.239,53	305,05	(3.653,19)	6.177,12	1.598,44	3.574,33	591,90	7.394,22	564,18	5.757,41	22.062,08	56.274,66
	PARTICIPACION TRABAJADORES	(549,54)	(1.235,93)	(45,76)		(926,57)	(239,77)	(536,15)	(88,79)	(1.109,13)	(84,63)	(863,61)	(3.309,31)	(8.441,20)
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	3.114,06	7.003,60	259,29	(3.653,19)	5.250,55	1.358,67	3.038,18	503,12	6.285,08	479,56	4.893,80	18.752,76	47.833,46
	IMPUESTO CAUSADO												5736,69	5.736,69
	RETENCIONES RECIBIDAS	82,80	132,27	95,47	81,71	1.728,83	1.090,65	1.102,25	575,21	307,45	-	-	-	5.196,64
	SALDO A FAVOR DEL CONTIBUYENTE	(82,80)	(132,27)	(95,47)	(81,71)	(1.728,83)	(1.090,65)	(1.102,25)	(575,21)	(307,45)	(2.495,74)	-	5.736,69	(1.955,69)
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	3.196,86	7.135,87	354,76	(3.571,49)	6.979,38	2.449,32	4.140,43	1.078,33	6.592,53	2.975,30	4.893,80	13.016,07	42.096,77

7.7 Anexo 7. Foto de entrevista al Gerente de la empresa



7.7.1 Anexo 8. Foto de entrevista al Sub- Gerente de la empresa



7.7.2 Anexo 9. Foto de entrevista a la Contadora de la empresa

