



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

IDENTIFICACIÓN DE AJUSTES DE AUDITORÍA POR APLICACIÓN DE NORMAS CONTABLES VIGENTES: ANÁLISIS DE LOS RUBROS DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES, EXISTENCIAS E INGRESOS POR VENTAS

Andrés Tume-Díaz

Piura, septiembre de 2017

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Contabilidad y Auditoría

Tume, A. (2017). *Identificación de ajustes de auditoría por aplicación de normas contables vigentes: análisis de los rubros de cuentas por cobrar comerciales, existencias e ingresos por ventas* (Tesis para optar el título de Contador Público). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Contabilidad y Auditoría. Piura, Perú.



Esta obra está bajo una licencia

[Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](https://repositorio.institucional.pirhua.edu.pe/)

UNIVERSIDAD DE PIURA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



**Identificación de ajustes de auditoría por aplicación
de normas contables vigentes: análisis de los rubros
de cuentas por cobrar comerciales, existencias e
ingresos por ventas**

**Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Contador Público**

Andrés Alfredo Tume Díaz

Dra. María Cecilia Venegas Morales

Piura, setiembre 2017

*Agradezco a mis padres por su apoyo brindado
en todo momento de mi vida.*

Resumen

El presente trabajo se enfoca en la identificación de ajustes contables a raíz de una auditoría financiera llevada a cabo en una empresa retail, cuya contabilidad se basa en Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), con el objetivo de mostrar la metodología llevada a cabo en la firma de auditoría encargada del trabajo.

El trabajo está dividido en dos capítulos, donde se conocerá sobre la empresa, la metodología de trabajo utilizada para la auditoría y los ajustes contables a los que se llegaron. Asimismo, un breve análisis de las propuestas brindadas y la postura frente a ella del cliente de auditoría, las conclusiones a las que se llegó en base al trabajo realizado y las recomendaciones brindadas al cliente auditado una vez finalizado el trabajo.

Como conclusión, el trabajo realizado demuestra que la contabilidad llevada a cabo no es la adecuada y que la interpretación de las normas vigentes no es la correcta, lo que ocasiona que surjan ajustes contables que modificarían los saldos presentados en los estados financieros al término del periodo.

Tabla de contenido

Introducción	1
Capítulo 1 Información general de la empresa auditada.....	3
1.1. Descripción de la empresa	3
1.1.1. Constitución, ubicación y actividad de la empresa	3
1.2. Descripción de la experiencia profesional	4
1.2.1. Funciones principales	4
Capítulo 2 Metodología de la auditoría realizada	5
2.1. Temas de análisis	5
2.2. Ajustes de auditoría identificados	5
2.2.1. Ciclo comercial	6
2.2.2. Omisión de la provisión del deterioro de las cuentas por cobrar comerciales.....	7
2.2.2.1. Análisis de la antigüedad de las cuentas	7
2.2.2.2. Efecto en los estados financieros	9
2.2.3. Inventarios: costo vs valor neto realizable	10
2.2.3.1. Marco teórico.....	10
2.2.3.2. Cálculo de la estimación por desvalorización de existencias	10
2.2.3.3. Efectos en los estados financieros	13
2.2.4. Ajuste por reconocimiento de ingresos	13
2.2.4.1. Procedimientos de revisión realizados en la cuenta.....	14
2.2.4.2. Efectos en los estados financieros y ajustes propuestos	16
2.2.4.3. Efecto de la nueva NIIF 15 en las ventas de MMP	16

2.2.4.3.1. Marco teórico.....	16
2.2.4.3.2. Aplicación al modelo de negocio de MMP	17
2.2.4.4. Efectos en el dictamen de auditoría.....	21
Conclusiones	23
Recomendaciones	25
Referencias bibliográficas.....	29

Lista de tablas

Tabla 1.	Detalle de saldos presentados en el rubro analizado.....	8
Tabla 2.	Anticuamiento de las cuentas por cobrar comerciales.	8
Tabla 3.	Comparación cálculo EY vs cálculo Compañía.....	8
Tabla 4.	Ecuación del cálculo del valor neto de realización.	11
Tabla 5.	Ejemplo de cálculo del VNR expresado en soles.	12

Introducción

El trabajo está basado en la experiencia laboral adquirida en una firma de servicios, específicamente del área de auditoría financiera. Sin embargo, el análisis del trabajo realizado girará en torno a la compañía auditada (cliente de auditoría), una empresa del sector retail, dedicada principalmente a comercializar productos para la industria alimentaria.

Se tratará la revisión de auditoría realizada a los estados financieros de la empresa mencionada anteriormente, basándonos en la metodología utilizada por EY Perú (firma de auditoría). Siendo más específicos, se explicarán las pruebas llevadas a cabo para la identificación de ajustes contables, los que modificarían las cifras presentadas inicialmente por el cliente de auditoría, enfocándonos en las cuentas en las que se encontraron los ajustes mencionados, así como en las pruebas realizadas para llegar a estos.

El primer capítulo corresponde a la descripción general de la Compañía auditada, MMP S.A.C., una empresa con pocos años de funcionamiento en el Perú, cuya matriz se encuentra en Italia. Y explicaremos, en rasgos generales, lo que se pretende exponer posteriormente.

En la segunda parte, revisaremos metodológicamente y con algunos ejemplos numéricos, la forma de trabajo durante la revisión de los estados financieros de la Compañía, enfocándonos en las cuentas que arrojaron errores contables y por las cuales se propusieron asientos de ajustes que afectarían directamente al resultado del ejercicio fiscal revisado, partiendo del conocimiento del ciclo comercial de la empresa a analizar. Adicionalmente, explicaremos las implicancias que tienen los ajustes en el informe de auditoría externa

Finalmente, se presentan algunas recomendaciones realizadas al cliente auditado para una mejora de los puntos críticos analizados, así como las conclusiones a las que se

llegaron una vez terminado el trabajo de auditoría a la cuentas específicas que abarcará este trabajo.

Por razones de confidencialidad, el presente trabajo no incluye el nombre de la Compañía para la elaboración del tema a tratar, por lo que las cifras son referenciales. Sin embargo, las pruebas son las mismas que se realizan en una auditoría real.

Capítulo 1

Información general de la empresa auditada

1.1. Descripción de la empresa

MMP S.A.C. (en adelante ‘la Compañía’ o MMP) es uno de los clientes de auditoría desde el 2015, lo que significa que se realizó la revisión de sus estados financieros al 31 de diciembre de 2015 y al 31 de diciembre de 2016.

1.1.1. Constitución, ubicación y actividad de la empresa

La Compañía fue constituida el 16 de julio de 2012 en la ciudad de Lima, Perú, con el objeto de operar en el sector de la transformación y venta de aceites, grasas alimentarias, margarinas y semielaborados destinados a la producción alimentaria, en particular la dulce. Dirigido desde la gran industria alimentaria a la clientela artesanal de los sectores de pastelería, catering y heladería.

En los últimos años, la Compañía ha registrado pérdidas acumuladas ocasionando que, de acuerdo con el numeral 4 del artículo 407 de la Ley General de Sociedades, se encuentre en causal de disolución al presentar un patrimonio neto inferior a la tercera parte del capital pagado. Asimismo, en concordancia con el numeral 6 del artículo 423 de la misma ley, al continuar con sus actividades, ésta ha adquirido la condición de irregular. Sin embargo, la Compañía cuenta con el respaldo económico y financiero de su Principal para hacer frente a sus obligaciones y la continuidad de las operaciones. Por otro lado, la Compañía ha ampliado la base de sus clientes y se encuentra en un proceso de penetración y afianzamiento de sus productos en el mercado local.

1.2. Descripción de la experiencia profesional

El cargo desempeñado en la firma de auditoría es el de asistente de auditoría, cuya finalidad es asistir al gerente y senior de auditoría en la revisión de los estados financieros del cliente asignado, así como en la elaboración del informe con los hallazgos identificados, de tal forma que se pueda dar validez a las cifras presentadas como saldos finales en las cuentas contables por la compañía auditada.

Hay que recordar que el enfoque para este trabajo es desde la perspectiva de un auditor externo, a pesar de haberse abarcado información de la compañía auditada en el apartado anterior.

1.2.1. Funciones principales

Entre las principales funciones del puesto, están la elaboración de pruebas sustantivas y análisis de data para validar saldos contables, hacer seguimiento a solicitud de confirmación de saldos a terceros, apoyo en elaboración de informes sobre los hallazgos de la auditoría, revisión de controles propios de cada empresa auditada.

Capítulo 2

Metodología de la auditoría realizada

2.1. Temas de análisis

De acuerdo con la teoría, existen dos enfoques de auditoría en los cuales se puede basar una revisión: enfoque de controles o cumplimiento y enfoque sustantivo (analítico y de detalle).

Para la auditoría de la Compañía, nuestro enfoque se basó en pruebas sustantivas de detalle, pues de acuerdo con el tiempo establecido para la revisión y del conocimiento que pudimos obtener del negocio, identificamos que estos procedimientos nos brindarían una mejor evidencia para respaldar los saldos de las cuentas a revisar.

En el siguiente capítulo explicaremos la metodología trabajada para la revisión de tres cuentas específicas y la identificación de ajustes de auditoría en ellas: cuentas por cobrar comerciales, existencias e ingresos por ventas, todo esto cumpliendo con las normas de información financiera correspondientes para cada caso.

2.2. Ajustes de auditoría identificados

Toda compañía cuenta con ciertos principios y prácticas contables para la elaboración y presentación de sus estados financieros al cierre de cada periodo contable. En el caso de MMP, las normas vigentes son las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Sin embargo, durante una revisión pueden saltar errores en la contabilización de algunos importes por una mala interpretación de la norma o por un error en la aplicación de esta.

Identificamos algunas diferencias entre la manera adecuada de aplicar la teoría de las normas contables vigentes y el registro realizado por nuestro cliente. En cada caso se

explicará la forma de trabajo llevada a cabo para llegar a la conclusión y a la propuesta del ajuste pertinente.

2.2.1. Ciclo comercial

El negocio de la Compañía es la venta de bienes al por menor (en la mayoría de los casos) y registra sus ingresos bajo la NIC 18 – Ingresos de Actividades Ordinarias.

El proceso común en este tipo de empresas es facturar al cliente casi al mismo tiempo en el que se lleva a cabo el contrato, que en este caso es verbal. Sin embargo, las operaciones no siempre se pagan al contado.

Hasta antes de nuestra revisión y nuestras sugerencias, el proceso para generar una venta era aceptar el requerimiento de un cliente, quien solicitaba que se separe cierto stock de mercadería sin algún tipo de compromiso, y facturarla. La Compañía generaba la factura, la registraba y automáticamente nacía la cuenta por cobrar.

En muchos de los escenarios, el cliente nunca reclamaba la mercadería solicitada, la misma que podía mantenerse en el almacén de MMP por meses sin estar, aparentemente, disponible para ser comercializada. La Compañía utilizaba esto como una especie de técnica de fidelización del cliente con la esperanza de que vuelvan a comprar su producto.

En otros casos, el cliente llegaba a reclamar la mercadería, realizando el pago de cierto porcentaje del total de la venta para poder llevársela.

Para ninguna de las dos situaciones explicadas anteriormente, la Compañía realizaba algún tipo de provisión de incobrabilidad basado en algún análisis de cartera, pues mantenían la idea de que el cliente llegaría a reclamar la mercadería o que finalmente sí cobraría el total de lo facturado y entregado. Simplemente estimaban quiénes podrían pagar y quiénes no de acuerdo con conocimiento de cada cliente.

Para tener un punto de partida, en otras empresas *retail*, con niveles de facturación similares, se suele empezar a provisionar saldos con una antigüedad mayor a los 90 o 180 días, con niveles porcentuales de provisión distintos de acuerdo con el tiempo transcurrido entre el vencimiento de la fecha de pago y el cierre del periodo contable.¹

Si bien la parte de facturas por cobrar que estimaban deterioradas de acuerdo con el análisis realizado tenía coherencia con la antigüedad de estas (el 100 % de lo provisionado tenía una antigüedad mayor a 180 días desde el vencimiento de la obligación), pudimos darnos cuenta de que apenas representaba el 8 % de lo que, siguiendo con los niveles adecuados en el mercado, supondría una provisión de cobranza dudosa. Todo esto tendría repercusiones en las cuentas que vamos a tocar a fondo más adelante.

2.2.2. Omisión de la provisión del deterioro de las cuentas por cobrar comerciales

El primer ajuste identificado estuvo en el rubro de cuentas por cobrar comerciales. Ya explicamos el ciclo comercial de la Compañía. A continuación, hablaremos del trabajo realizado para llegar al importe propuesto como ajuste para la cuenta.

2.2.2.1. Análisis de la antigüedad de las cuentas

Como se explicó en el acápite 2.2.1, la Compañía no mantenía una buena provisión de cobranza dudosa. Estimaba mucho menos de lo que, según datos del sector y experiencia de la misma empresa, debería calcular. Para validar ello, revisando la información que fue proporcionada, identificamos que la proporción del importe de deterioro de la cuenta era muy pequeña con respecto al saldo del rubro y a las partidas antiguas.

Analizamos el detalle operativo del rubro cuentas por cobrar comerciales de MMP, cuyo saldo al final del periodo ascendía a S/6'394,048, calculando el periodo transcurrido entre la fecha de vencimiento del pago del comprobante y la fecha de cierre contable (31 de

¹ Información recogida de auditorías previas a distintos clientes del mismo giro de negocio.

diciembre), identificando que la Compañía debió provisionar un importe mucho mayor al que mostraba.

Para MMP, la presentación de los saldos del rubro de cuentas por cobrar comerciales era el siguiente:

Tabla 1. Detalle de saldos presentados en el rubro analizado.

Concepto	Importe S/
Cuentas por cobrar comerciales	5,571,618
(Provisión de cobranza dudosa)	(77,570)
Cuentas por cobrar comerciales, neto	5,494,048

Fuente: MMP.

Nuestra prueba de revisión arrojó la siguiente clasificación de los importes, basándose en la antigüedad:

Tabla 2. Anticuoamiento de las cuentas por cobrar comerciales.

Rango	Importe S/	%
Vigentes	1,247,670	22%
De 0 a 30 días	1,093,592	20%
De 31 a 60 días	819,281	15%
De 61 a 90 días	659,118	12%
De 91 a 180 días	720,172	13%
De 181 a 360 días	593,270	11%
Más de 360 días	438,515	8%
Total	5,571,618	100%

Fuente: Elaboración propia.

Claramente nos damos cuenta de que existe una gran diferencia entre lo provisionado por la Compañía y lo calculado por nosotros.

Tabla 3. Comparación cálculo EY vs cálculo Compañía.

Provisión	S/
Según EY	1,031,785
Según MMP	77,570
Diferencia*	954,215

**Ajuste de provisión por deterioro.*

Fuente: Elaboración propia.

La Compañía debe evaluar a cada fecha de reporte si existe alguna evidencia objetiva de que un activo financiero se encuentra deteriorado como resultado de uno o más acontecimientos que hayan ocurrido después del reconocimiento inicial del activo, y si el evento que haya causado la pérdida tiene un impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo (en este caso incumplimiento o retraso en los pagos), pudiendo no recuperar los montos de las deudas de acuerdo a los términos originales de la venta.

En el caso expuesto, la estimación para cuentas de cobranza dudosa se registra con cargo a resultados del ejercicio. Es por ello por lo que, una vez realizado el cálculo de las cuentas con una antigüedad mayor a 180 días, plazo mínimo para ser considerado dentro de la provisión por deterioro, se identificó que existía una diferencia de S/954,215 entre el importe registrado por la Compañía y lo que nuestro cálculo arrojó, por lo que procedimos a proponer el siguiente ajuste:

Cuenta	Concepto de la cuenta	Debe	Haber
689	Provisión de cobranza dudosa	954,215	
129	Provisión de cobranza dudosa.		954,215
x/x Estimación de cobranza dudosa por partidas cuya antigüedad es mayor a 180 días.			

El importe calculado y explicado en el punto anterior era material para nuestra revisión, sin embargo, la Compañía decidió no aplicarlo para la presentación de sus estados financieros finales.

2.2.2.2. Efecto en los estados financieros

La diferencia entre nuestro cálculo (S/1'031,785) y lo registrado por la Compañía (S/77,570) por concepto de deterioro de las cuentas por cobrar comerciales, generaron una subestimación en el resultado del ejercicio (en este periodo era pérdida) por el importe del ajuste propuesto, S/954,215. Del mismo modo, generó una sobrestimación del patrimonio neto al 31 de diciembre del periodo por un importe de S/687,035 (neto del efecto del impuesto a la renta de S/267,180).

2.2.3. Inventarios: costo vs valor neto realizable

2.2.3.1. Marco teórico²

Los inventarios son activos:

- a) Poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- b) En proceso de producción con vistas a esa venta; o
- c) En forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

La medición de estos activos será al costo o al valor neto realizable, el que sea menor al cierre del periodo contable. Entiéndase por costo la suma de los importes derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales; mientras que valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

2.2.3.2. Cálculo de la estimación por desvalorización de existencias

La estimación por desvalorización de existencias es calculada sobre la base de un análisis específico que realiza periódicamente la Gerencia de la Compañía, considerando la obsolescencia y lento movimiento de estas. Esta estimación es cargada a resultados en el ejercicio en el cual se determina su necesidad.

En nuestra revisión, el trabajo consiste en validar la razonabilidad del valor neto realizable (VNR) para, posteriormente, compararlo con el importe que la Compañía registra por concepto de existencias.

Solicitamos el detalle operativo de los ítems en stock al 31 de diciembre, así como también la lista de precios del inventario actualizada a la fecha de revisión, para tener un punto de partida para la comparación.

² Información de acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 2 – Inventarios.

Seleccionamos una muestra representativa³ del detalle de inventarios para tomar como base de nuestro trabajo.

Hay que recordar que, tal y como indica la norma, para hallar el valor neto realizable debemos excluir del valor de venta, la parte proporcional correspondiente a los costos para terminar su producción y llevar a cabo la venta final.

Tabla 4. Ecuación del cálculo del valor neto de realización.

VALOR		COSTOS		VALOR NETO
VENTA	-	COSTOS DE	-	DE
		TERMINACIÓN		REALIZACIÓN
		PARA	=	
		REALIZAR		
		LA VENTA		

Fuente: Elaboración propia.

Identificamos los conceptos e importes que conformaban el rubro de gastos de venta. Calculamos el ratio (proporción de los gastos de venta con respecto a las ventas) que utilizaremos para hallar la parte que se excluirá del valor de venta, como se indica en el párrafo anterior. Dicho ratio se calcularía dividiendo el total de gastos de venta sobre el total de las ventas del periodo.

Verificamos que los valores de venta de los ítems seleccionados para nuestra prueba de VNR corresponden a los precios netos de descuentos a clientes que figuran en el sistema de venta. Para ello, cotejamos los saldos registrados contra las facturas emitidas por la Compañía a los clientes en el mes siguiente al analizado.

A continuación, se muestran el cálculo realizado para la prueba de VNR que nos ayudó a determinar el importe a ajustar. Para ejemplificar, no utilizaremos todos los datos de la prueba, pero sí algunos de tal forma que se pueda dar a entender la metodología del trabajo realizado.

³ La muestra fue seleccionada partiendo de los key ítems (aquellos importes mayores a nuestra base de revisión o threshold) y utilizando métodos estadísticos (para la muestra adicional según nuestra metodología de trabajo). Las herramientas utilizadas son EY MicroStart y EY Random, propias de la firma.

Calculamos el ratio de gastos/ventas:

<u>Ratio de gastos por ventas</u>	
Ventas	7,705,941 z
Gasto de ventas	756,473 y
Ratio	<u>9.82% y/z = x</u>

Desarrollamos nuestros cálculos para hallar el VNR:

Tabla 5. Ejemplo de cálculo del VNR expresado en soles.

Descripción	Total unidades	Costo Unitario	Valor venta unitario	% gasto de venta	VNR unitario	Diferencia unitaria	Importe a ajustar
	a	b	c	c*x=d	(c-d) = e	e-b=f	f*1
Producto 1	83,841	9.40	9.66	0.95	8.71	(0.69)	(57,850)
Producto 2	22,957	29.09	33.00	3.24	29.76	0.67	-
Producto 3	43,005	7.72	7.88	0.77	7.11	(0.61)	(26,233)
							(84,083)

Fuente: Elaboración propia.

En nuestra tabla, se muestran los datos brindados por la compañía (a, b, c). El total de unidades que figuran en el kardex, el costo unitario que se encuentra registrado en el sistema y el valor unitario obtenido de la lista de precios vigente a la fecha de revisión.

La siguiente columna muestra la parte proporcional de valor venta correspondiente a los gastos de venta. Es decir, una multiplicación del valor de venta unitario por el ratio Gastos/Ventas obtenido previamente (9.82 %). Le sigue la columna del VNR, importe calculado restando el valor de venta unitario menos el porcentaje de gastos de venta. A continuación, se muestra la diferencia entre el costo unitario (saldo registrado en el sistema) y el VNR calculado por nosotros. Si la diferencia fuese positiva, significa que el importe menor, aquél que según la NIC 2 debe estar registrado, efectivamente es el costo unitario proporcionado por la compañía (en tal caso no habría necesidad de ajustar); en cambio, si la diferencia fuese negativa, implicaría que el VNR calculado por nosotros es menor que el saldo que registra la Compañía, no cumpliendo con la medición correcta

según la norma contable. De darse este escenario, procedemos a hallar el importe a ajustar total mediante una multiplicación de la diferencia unitaria por el total de unidades (la última columna del cuadro.

En la revisión de los estados financieros de MMP, encontramos que había una diferencia de S/290,372 que debían ser ajustados, pues en varios ítems de las existencias de la Compañía no se estaba registrando el importe menor entre el costo unitario y el VNR. A raíz de ello propusimos el siguiente asiento de ajuste para que se muestre de manera fiel el saldo del rubro:

Cuenta	Concepto de la cuenta	Debe	Haber
6842	Desvalorización de existencias	290,372	
292	Provisión por desvalorización de existencias		290,372
x/x Por la desvalorización de existencias por VNR al 31.12.XX.			

Al igual que con el ajuste propuesto en el rubro de Cuentas por cobrar comerciales, el importe calculado y explicado a la Gerencia de la Compañía era material para nuestra revisión, sin embargo, ésta decidió no aplicarlo para la presentación de sus estados financieros finales.

2.2.3.3. Efectos en los estados financieros

Como se explicó anteriormente, la Compañía al cierre del periodo contable mantenía ciertos saldos por concepto de inventarios por un valor en libros mayor a su valor neto de realización por un total de S/290,372. Por esta razón, guiándonos por lo que indica la NIC 2 – Inventarios, existe una sobrestimación de las existencias en el importe antes mencionado, así como también una subestimación la pérdida del año (pues la diferencia debe ser cargada a una cuenta de gastos) y una sobreestimación del patrimonio neto, en el mismo importe.

2.2.4. Ajuste por reconocimiento de ingresos

Como se explicó anteriormente, la Compañía se guía de lo que indica la NIC 18 para el reconocimiento de sus ingresos. En este caso en particular, la venta

de bienes y los ingresos por este concepto se medirán a valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir.⁴

En el periodo contable revisado, MMP registró unos ingresos ascendentes a S/6'999,914.

2.2.4.1. Procedimientos de revisión realizados en la cuenta

Uno de los procedimientos realizados para validar las aseveraciones⁵ de este rubro y la razonabilidad del saldo es el corte de ventas. Este mecanismo consta de solicitar los registros de venta de diciembre del año en revisión y de cada mes posterior a la fecha de cierre, con la finalidad de poder solicitar los últimos documentos de cada serie de facturas, boletas, notas de crédito y notas débito, así como también los primeros documentos de cada tipo antes mencionados. A partir de ello, validar el registro de cada operación en el periodo correcto.

Revisando los registros de los meses posteriores al cierre, se identificaron una gran cantidad de notas de crédito que revertían ventas del periodo contable revisado. Indagando con el área pertinente, se nos indicó que las ventas eran extornadas en los meses siguientes debido a que los clientes no realizaban los pagos (a pesar de estar separada la mercadería) y el producto no era entregado. La Compañía mantenía el stock hasta el recojo del mismo, por lo que generaba una nota de crédito a la factura del año anterior para generar una nueva (que tendrá fecha del año en curso), con el precio y cantidad iguales. Todo esto para fidelizar al cliente, como se indicó en el ciclo comercial previamente. En base a ello, nos damos cuenta de que no se cumplían los criterios para el reconocimiento de ingresos⁶.

⁴ Norma Internacional de Contabilidad 18 – Ingresos de actividades ordinarias, párrafo 9.

⁵ La NIA 315 define a las aseveraciones como: representación o declaración de la administración de una entidad, explícita o de otra índole, incorporada en los estados financieros, tal como la entiende o utiliza el auditor para considerar los distintos tipos de posibles errores que puedan ocurrir.

⁶ Norma Internacional de Contabilidad 18 – Ingresos de actividades ordinarias, párrafo 14. Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- a) La entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes;
- b) la entidad no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
- c) el importe de los ingresos de actividades ordinarias puede medirse con fiabilidad;
- d) es probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
- e) los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.

Analizando punto por punto:

- a) La Compañía no había transferido al comprador todos los riesgos y ventajas, pues mantenía en su poder la mercadería vendida.
- b) La Compañía mantenía el control sobre los bienes vendidos.
- c) Sí se podía medir con fiabilidad el importe de los ingresos.
- d) Existía la probabilidad (aunque en algunos casos podía no existir) de que la Compañía iba a recibir los beneficios económicos asociados, una vez cancelado el importe de la venta.
- e) Los costos incurridos en la transacción sí podían medirse con fiabilidad.

Una vez realizado el análisis previo y guiándonos en la norma, la misma que indica que se deben cumplir todos los requisitos explicados, concluimos que aquellas ventas que estaban siendo extornadas no debieron haber sido consideradas como ingresos del periodo y, por el contrario, debieron haber sido provisionadas⁷ o revertidas a tiempo. No se dio ninguno de estos últimos escenarios esperado (provisión o reversión de la venta), pues MMP no realizaba este tipo de análisis. Por ende, no realizaba registro alguno previo a la generación de notas de crédito.

Otro de los procedimientos que usualmente se realizan es la revisión documentaria de una muestra representativa, en la que se valida, entre otras cosas, que el bien vendido haya sido entregado, precisamente para cumplir con lo requerido en la NIC 18. Sin embargo, una gran cantidad de importes revisados no contaban con la documentación pertinente para certificar que los riesgos y ventajas habían sido transferidos al comprador y que la Compañía no mantenía el control de las existencias vendidas.

Finalmente, se calcularon los siguientes importes como registrados equívocamente:

- Por la revisión de las notas de crédito: S/803,831.
- Por la revisión de la muestra de ventas: S/25,424.

⁷ Una de las características de este tipo de negocios es que se mantiene cierto nivel de provisión por ventas revertidas por devolución, debido a diferentes factores (inconformidad con el producto, deterioro del producto, entre otros), por las que se generan notas de crédito posteriormente. Cada empresa, en base a experiencia previa, calcula un porcentaje de sus ventas para hacer frente a este tipo de situaciones.

2.2.4.2. Efectos en los estados financieros y ajustes propuestos

Al cierre del periodo, la Compañía había reconocido ingresos por venta de mercaderías que han sido entregadas a sus clientes en el 2016, por un importe ascendente a S/778,408 y S/25,424, que sumados dan un saldo de S/803,831, lo que tuvo un efecto en el costo de ventas de S/721,536. Esto a su vez generó que las utilidades del año se encontrasen sobrevaluadas en S/82,295, las ventas se encuentran sobrevaluadas en S/803,831, las cuentas por cobrar comerciales sobrevaluadas en S/803,831, el costo de venta sobrevaluado en S/721,536 y las existencias subvaluadas en S/721,536.

A raíz de lo anterior, se propusieron los siguientes asientos de ajustes:

Ajuste 1: Por efecto en las ventas y cuentas por cobrar

Concepto de la cuenta	Debe	Haber
Ventas	803,831	
Cuentas por cobrar comerciales		803,831
x/x Reconocimiento indebido de ingresos por ventas no realizadas en el 2015.		

Ajuste 2: Por efecto en las existencias y en el costo de ventas

Concepto de la cuenta	Debe	Haber
Costo de ventas	721,536	
Existencias		721,536
x/x Reconocimiento indebido de costo de ventas por ventas mal registradas en el 2015.		

2.2.4.3. Efecto de la nueva NIIF 15 en las ventas de MMP

2.2.4.3.1. Marco teórico

En mayo del 2014, el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (FASB, por sus siglas en inglés) y el Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera (IASB, por sus siglas en inglés), emitieron la norma conjunta denominada “Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes”, que cada entidad conoce como las NIIF 15 y ASC 606,

respectivamente, la misma se aplicará para los periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2018.

El principio básico de la norma es que las entidades deberán reconocer los ingresos de actividades ordinarias de forma que representen la transferencia de bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a la cual la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios. Para ello, las entidades deberán efectuar mayores estimaciones y aplicar mayor juicio del que se estuvo considerando con las anteriores normas.

La NIIF 15 se aplica para todos los contratos de ingresos de actividades ordinarias que una entidad celebra con sus clientes, previendo un modelo de 5 etapas:

Etapa 1: Identificar el contrato (o contratos) celebrado con el cliente.⁸

Etapa 2: Identificar y segregar las obligaciones de desempeño asumidas en el contrato (por ejemplo, venta de bienes, prestación de servicios, etc.).

Etapa 3: Determinar el precio de la transacción.

Etapa 4: Asignar el precio de la transacción entre las distintas obligaciones de desempeño identificadas.

Etapa 5: Reconocer el ingreso cuando la entidad satisfaga cada obligación de desempeño asumida en el contrato.

2.2.4.3.2. Aplicación al modelo de negocio de MMP

A continuación, evaluaremos cada etapa propuesta por la NIIF 15 para el reconocimiento de ingresos en el modelo de negocio de MMP, guiándonos por lo explicado en el ciclo comercial y los hallazgos que nos llevaron a proponer los ajustes. Dicho de otra forma, revisaremos si de acuerdo con la manera en la que la Compañía viene registrando sus ventas y las consideraciones

⁸ Entiéndase por contrato un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles. Este acuerdo puede ser escrito, verbal o implícito.

que toma para esto, podría ser considerado como ingreso ordinario o nuevamente se generaría algún tipo de ajuste.

Cabe mencionar que dentro de cada etapa se consideran ciertos criterios que deben cumplirse en su totalidad.

Etapa 1: Identificar el contrato (o contratos) celebrado con el cliente

- a) Podríamos considerar que, al solicitar cierta mercadería, el cliente estaría aceptando las condiciones propuestas por la Compañía para poder otorgársela (precio, forma de entrega, otros); mientras que por el lado de MMP, además de indicar las condiciones al momento de negociar, acepta algún requerimiento adicional solicitado por el cliente. De esta manera se procede a facturar la venta.
- b) En cuanto a los derechos de cada parte con respecto a los bienes a transferir, la Compañía tiene claro lo que le corresponde hasta el momento de la entrega de la mercadería, al mismo tiempo que sabe que el cliente poseerá todo poder sobre la misma una vez que la reciba.
- c) Con respecto a las condiciones de pago, se deja claro al momento de negociar sobre el pago, métodos de pago y plazos de este.
- d) Sobre si el contrato tiene fundamento comercial⁹, la Compañía planea percibir un ingreso de efectivo con el cobro de la venta realizada, lo que generaría un flujo de efectivo en un futuro.
- e) El último punto de este paso menciona la probabilidad de que la entidad recaude la contraprestación pactada por la venta. En el caso de MMP, habría que realizar un análisis caso por caso (cliente por cliente), pues como hemos visto existe un alto nivel de incobrabilidad, partidas que hasta esta revisión habían sido incluidas dentro de los ingresos ordinarios, pero que a raíz de

⁹ La NIIF 15, párrafo 9, acápite (d), indica con respecto a fundamento comercial, cuando se espera que el riesgo, calendario o importe de los flujos de efectivo futuros de la entidad cambien como resultado del contrato.

esta norma no aplicarían, por lo que, de seguir manteniendo la misma dinámica contable, surgiría nuevamente algún ajuste contable por la suma de todos aquellos casos que no cumplan con este requisito.

- f) Para cada cliente, se tendrá que empezar a evaluar la capacidad y la intención de pago, de tal forma que podamos cumplir con lo requerido.

Etapa 2: Identificar y segregar las obligaciones de desempeño¹⁰ asumidas en el contrato (por ejemplo, venta de bienes, prestación de servicios, etc.)

En esta parte, habría que analizar si el bien que MMP les ofrece a sus clientes es capaz de ser distinto para ellos. Considerando que la Compañía comercializa insumos que beneficiarían a cada cliente por sí mismos, que pueden ser utilizados en combinación con otros recursos, el ciclo comercial sí cumpliría con este aspecto para el reconocimiento de ingresos.

Etapa 3: Determinar el precio de la transacción

Para la Compañía es fácil determinar el monto de la contraprestación que espera obtener a cambio de la transferencia de los bienes, pues posee unos precios preestablecidos que el cliente conoce y acepta al momento de la negociación.

Acá se debe evaluar también si existe evidencia de incobrabilidad. En nuestro caso de estudio hemos visto que el porcentaje de que finalmente no se cobre es significativo (cerca del 20 % de las cuentas por cobrar comerciales en el año de revisión), lo que llevaría una vez más a evaluar cada caso por separado, pues la norma requiere la presentación separada de las pérdidas por deterioro como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias.

¹⁰ Una obligación de desempeño es una promesa (explícita o implícita) de transferir un bien o un servicio a un cliente, identificado al inicio del contrato, basado en términos contractuales y prácticas del negocio con el cliente. **Fuente:** NIIF 15.

Etapa 4: Asignar el precio de la transacción entre las distintas obligaciones de desempeño identificadas

Para MMP es fácil diferenciar los precios a cada obligación de desempeño identificada (es decir, a cada producto que ofrezca en las ventas realizadas), pues cuenta con una lista de precios detallada por bien ofrecido.

En los casos en que dentro de una misma venta (y, por ende, un mismo contrato) se incluya más de un bien diferenciado y se ofrezcan descuentos sobre el precio final, salvo que la Compañía disponga de evidencia observable de que la totalidad del descuento es aplicable solo a alguna o algunas obligaciones diferenciadas, este deberá repartirse proporcionalmente entre todos las obligaciones (todos los productos) del contrato.

Etapa 5: Reconocer el ingreso cuando la entidad satisfaga cada obligación de desempeño asumida en el contrato

En este paso se asemeja a la NIC 18 y sus características para el reconocimiento de un ingreso. Tengamos claro que, para considerar a una obligación satisfecha, el bien debe haber sido transferido, es decir, que el cliente ya posea el control de este. También hay que saber que el control se puede transferir durante un periodo de tiempo o en momento determinado. MMA debe cumplir con esto último, pues los insumos que comercializa serán entregados en momento específico e instantáneamente se transfiere todo derecho y obligación (el control completo) al cliente.

En el supuesto de que la venta de uno o más bienes se haya concretado, es decir, la Compañía transfirió la posesión física de los insumos, se genera el derecho a exigir un pago por los bienes transferidos, el cliente aceptó el o los activo y posee los riesgos y beneficios inherentes a la titularidad del activo (considerando que se posee la titularidad legal), podemos concluir que se cumple con esta etapa.

Como hemos visto en puntos anteriores, muchas de las veces MMA mantiene el control sobre los bienes que ya registró como vendidos, por lo que, siguiendo el modelo de la NIIF 15, se volvería a generar un ajuste, lo que disminuiría finalmente la utilidad (o aumentaría la pérdida) del ejercicio.

2.2.4.4. Efectos en el dictamen de auditoría

Los ajustes explicados en los apartados anteriores fueron debidamente presentados a la Gerencia de la Compañía con la finalidad de se tomen en cuenta para la presentación de los estados financieros finales del periodo contable revisado. Sin embargo, como bien indicamos, ninguno fue tomado en cuenta, por lo que los saldos no reflejan la realidad fiel de la situación de la empresa.

A raíz de ello y de cara a la emisión del informe de auditoría¹¹ (y su respectivo dictamen), debemos emitir una opinión de acuerdo con lo presentado como resultado final de nuestro trabajo de revisión. Para ello nos guiaremos de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA), las mismas que contienen las pautas para la formación adecuada de una opinión en una situación específica.

La NIA 700 - Formación de la opinión y emisión del informe de auditoría sobre los estados financieros¹² y la NIA 705 – Opinión modificada en el informe de auditoría emitido por un auditor independiente¹³ profundizan en el tema.

Centrándonos en el escenario de MMP y los ajustes propuestos y no aceptados, nosotros como auditores externos estamos en la obligación de

¹¹ Téngase en cuenta que una de nuestras funciones es la emisión de un dictamen en donde se presente un resumen del trabajo realizado, explicando el contenido de las cuentas relevantes de la Compañía auditada, así como también alguna situación irregular que se pueda haber identificado. Dentro del dictamen se encuentra la opinión del auditor externo, en donde se validará (o no) la razonabilidad de los saldos mostrados en los estados financieros finales.

¹² La NIA 700 indica, entre otras cosas, que la opinión formada por el auditor se debe formar sobre si los estados financieros han sido preparados conforme a las normas financieras aplicables y que la conclusión del auditor debe especificar si se obtuvo una seguridad razonable sobre si los estados financieros están libres de error. También explica que hay dos tipos de opinión que se pueden formar: la no modificada (o favorable) y la modificada.

¹³ La NIA 705 divide a la opinión modificada en tres tipos: con salvedades (hay incorrecciones materiales pero no generalizadas y/o no se obtuvo toda la información necesaria para concluir que no existen errores), desfavorable o adversa (cuando se concluya que existen errores materiales y generalizados) y denegación o abstención de opinión (cuando no haya evidencia suficiente para concluir que los posibles errores no serán materiales y generalizados o hayan múltiples incertidumbres y su posible efecto acumulativo en los estados financieros).

emitir una opinión con salvedades. Habiendo realizado los procedimientos de auditoría pertinentes y adecuados, obteniendo evidencia suficiente y adecuada, identificamos incorrecciones individualmente materiales, pero que, a nuestro criterio, no eran generalizables para el resto de las cuentas de los estados financieros. Por esta razón, nuestro dictamen deberá incluir un párrafo en el que se sustente la calificación dada a nuestra opinión.

Conclusiones

1. La estimación de la provisión de cuentas en cobranza dudosa es un factor importante de análisis en una empresa que cuenta con niveles de deudas por cobrar elevados y en donde gran parte de las partidas incluidas poseen altos ratios de antigüedad. El correcto cálculo te puede brindar una mejor visión de la situación de la empresa, lo que favorecería a mejorar la liquidez, siempre que se apliquen los mecanismos adecuados para la recuperación de las cuentas por cobrar, sin esperar a que sea muy tarde para ello.
2. A pesar de que uno de los aspectos más relevantes para el rubro de inventarios sea el cálculo del valor neto realizable en conformidad con la NIC 2, no se debe pasar por el alto el tema de la lenta rotación de las existencias. Mucho menos si esta rotación baja se debe a la misma práctica de la Compañía, pudiendo optar por otras formas de fidelización del cliente, evitan la necesidad de sacrificar los activos propios (el deterioro del inventario).
3. Actualmente, existen parámetros definidos para un correcto registro de los ingresos por ventas de actividades ordinarias. Si a pesar de ello existen deficiencias y se cometen errores al momento de registrar los saldos en el rubro, en cuanto entre en vigencia la nueva norma que guiará la práctica antes mencionada, se presentarán mayores inconvenientes, pues la NIIF 15 supondrá un trabajo más minucioso y de mayor análisis, lo mismo que tendrá impacto en diversos ámbitos de la Compañía, como sistemas de información, entrenamiento y comunicaciones, liquidación de impuestos, cálculo de indicadores de rendimiento financiero, entre otros.
4. El que se presente pérdida al final del ejercicio y se tengas asientos de ajuste propuestos por los auditores externos que aumenten dicho resultado, hay que evitar ver siempre el lado negativo. Hay que recordar que el haber generado pérdidas en un

periodo te otorga un crédito fiscal para los periodos siguientes, dependiendo del método de aplicación de pérdidas tributarias escogido.

Recomendaciones

Habiendo evaluado las diversas cuentas de los estados financieros de MMP, pudimos identificar algunas falencias en el manejo de algunas de ellas, lo que generó que se propongan finalmente algunos asientos de ajustes por errores en los registros contables de las operaciones de la Compañía.

A continuación, algunas de las recomendaciones que proponemos:

1. Seguimiento de la provisión de cuentas por cobrar en cobranza dudosa

Observación: El proceso de estimación de la provisión para cuentas por cobrar comerciales en cobranza dudosa es realizado por el área de créditos y cobranzas, sobre la base de las políticas internas establecidas por la Gerencia. Dicha política se basa en el conocimiento previo de cada cliente en particular y la idea de prolongar el plazo de cobro con la finalidad de fidelizar a algún comprador.

Como resultado de la revisión de este proceso, observamos que la determinación del importe provisionado es calculada sin analizar el estado actual de los clientes cuyas partidas por cobrar tienen una antigüedad relevante, lo que origina que no se tome en cuenta la liquidez de todos los deudores involucrados, sino solo de algunos de ellos, así como la probabilidad de recupero. Al 31 de diciembre del periodo contable revisado, como parte de nuestro trabajo identificamos que la Compañía mantenía cuentas por cobrar por S/954,215 no provisionadas y con una antigüedad mayor a los 180 días, dentro de las cuales se encontraban clientes con problemas de liquidez y con probabilidad de recupero baja; sin embargo, este saldo no se encontraba provisionado.

Riesgo: La posibilidad de una subestimación de la provisión para cuentas por cobrar en cobranza dudosa.

Criticidad: Alta

Recomendación: Implementar los procedimientos establecidos para el análisis y determinación de la provisión para cuentas por cobrar en cobranza dudosa, incluyendo el estudio de la antigüedad de los saldos por cobrar, la revisión del movimiento de las cuentas por clientes y la evaluación de la liquidez de las garantías recibidas, entre otros, partiendo de un análisis del total de las partidas con una antigüedad mayor a los 180 días (un parámetro razonable de acuerdo con el giro del negocio).

2. **Revisión de la estimación por desvalorización de inventarios**

Observación: Observamos que el proceso para la estimación por desvalorización de inventarios no contiene una evaluación específica de lenta rotación de los principales productos comercializados por la Compañía. El análisis de lenta rotación efectuado por las mercaderías y productos terminados no considera el estado actual de los productos (aquellos que se encuentran apartados por requerimientos de clientes y que aún no se concreta la venta) y la probabilidad de venta en el corto plazo. Asimismo, no se realiza una evaluación adecuado del valor neto realizable de los inventarios, lo que origina que no se realice un correcto registro de estos.

Riesgos: Suficiencia de la provisión por desvalorización de inventarios.

Criticidad: Media.

Recomendaciones: Sugerimos realizar las siguientes acciones:

- Control de los suministros a través de inventarios periódicos, análisis de antigüedad, existencias y estado de estos a fin de identificar indicios de deterioro.
- Identificar los elementos de inventario obsoleto y mantenerlos en un lugar y confirmar que estos se incluyan adecuadamente en la información contable del kardex y stock de cada almacén de la Compañía.
- Establecer una política formal para la evaluación periódica del valor neto de realización de sus inventarios y que dicha evaluación sea documentada, revisada y aprobada por la Gerencia de Contabilidad en coordinación con el área comercial y control de inventarios.

3. Correcto registro de los ingresos por ventas

Observación: Observamos que los criterios utilizados para el reconocimiento de ingresos no están alineados con la norma vigente, la NIC 18, generando errores en los registros respectivos, sobrevaluando algunas cuentas y subvaluando otras, lo que afecta a la presentación final de los estados financieros y, por consiguiente, a la toma de decisiones importantes para la Compañía.

Riesgo: sobrevaluación de los ingresos y de la utilidad del ejercicio.

Criticidad: Alta.

Recomendaciones: Sugerimos realizar las siguientes acciones:

- Guiarse por la norma contable vigente, la NIC 18, para presentar de manera correcta los saldos al cierre del periodo.
- Ir familiarizándose con la NIIF 15, norma que ceñirá las pautas para el registro de ingresos de actividades ordinarias, misma que entrará en vigor de manera obligatoria a partir del siguiente periodo fiscal.
- Realizar un análisis periódico de las ventas registradas, para estimar una posible reversión o desvalorización y mostrar los saldos reales y razonables.

4. Manual de políticas contables, funciones y operaciones:

Observación: Hemos observado que las labores administrativas y operativas de la Compañía no cuentan con documentación formalizada y actualizada sobre las políticas, procedimientos, funciones y flujogramas de operación de cada área, lo que afecta a distintas áreas de la Compañía y tiene repercusión también en los registros contables

Riesgo: Posibles errores en los estados financieros ocasionados por desconocimiento o interpretación equivocada de los procedimientos y funciones.

Recomendación: Recomendamos formalizar y actualizar las políticas, manuales de funciones y procedimientos, así como los flujogramas asegurando que se abarquen todos los ciclos operativos críticos de la Compañía ya que ayudará a:

- Minimizar el riesgo de posibles omisiones, inadecuado proceso de transacciones y/o demora en el registro de las transacciones.
- Facilitar el proceso de entrenamiento del personal nuevo, realizándose mejoras continuas en dicho proceso.

- Que la Gerencia efectúe un seguimiento apropiado y una mejor evaluación del cumplimiento de las normas internas y los objetivos trazados.
- Evaluar si las personas a las que se les ha asignado ciertas funciones están preparadas para asumirlas y alcanzar los objetivos esperados.
- Identificar personal idóneo para asumir las funciones no asignadas, asignadas inadecuadamente o asignadas parcialmente.

Los manuales deben ser desarrollados para los procesos críticos que son aquellos que cuentan con gran número de transacciones, involucran gran número de personas y generan información clave para la toma de decisiones. Estos procesos podrían ser: ventas, compras, administración y manejo de activos fijos y tesorería.

Si bien la Compañía cuenta con un manual de políticas contables donde se definen las políticas para el registro contable de sus operaciones bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), notamos que dicho manual se encuentra desactualizado en relación con las modificaciones y/o nuevas NIIF vigentes y las que están por entrar en vigor, para que vayan familiarizándose con ellas.

Referencias bibliográficas

Norma Internacional de Contabilidad n.º 2, *Existencias* (2005).

Norma Internacional de Contabilidad n.º 18, *Ingresos Ordinarios* (2003).

Norma Internacional de Información Financiera n.º 15, *Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes*.

Norma Internacional de Auditoría n.º 315, *Identificación y valoración de los Riesgos de Incorrección Material Mediante el Conocimiento de la Entidad y de su entorno* (2004).

Norma Internacional de Auditoría n.º 700, *Formación de la opinión y emisión del informe de Auditoría sobre los Estados Financieros* (2006).

Norma Internacional de Auditoría n.º 705, *Opinión modificada en el informe emitido por un auditor independiente* (2006).