Uno de los siguientes tipos de encabezamiento debe aparecer en letras mayúsculas al extremo superior izquierdo de la primera página de la síntesis: informe de auditoría x SA. Al director gerente de la Cia. Z

CASO PRÁCTICO QUE CONTIENE ASPECTOS BÁSICOS PARA ELABORAR UN INFORME DE AUDITORÍA OPERATIVA

1. UBICACIÓN DE LA EMPRESA.

La empresa "Industria Básica S.A.", está ubicada en la ciudad de Lima, lugar que fue seleccionado por estar cerca del mercado más grande del país.

La empresa cuenta con una planta y oficinas administrativas. En la decisión para determinar el lugar en que debería estar la empresa, nunca se llevó a cabo ningún estudio; el único argumento que se tomó en cuenta fue el anotado de estar cerca del mercado más grande existente.

2. PRODUCCIÓN.

La empresa se dedica a la elaboración de productos farmacéuticos utilizando tecnología inglesa y alemana por que paga regalías y esporádicamente, asistencia técnica.

3. INSTALACIONES PRODUCTIVAS.

La compañía cuenta con una planta, la cual se ha ampliado por razones de expansión debido al desarrollo de nuevos productos y a la mayor demanda de los ya existentes.

El crecimiento de la planta ha sido desordenado e improvisado, y no ha existido mayor programación basada en proyecciones.

4. PERSONAL.

La compañía cuenta con el siguiente personal:

a. Obreros: 8,800

b. Empleados: 400

La mano de obra no requiere ser muy calificada, y generalmente se le entrena dentro de la empresa y n existe problema para hacer contrataciones. Ha sido costumbre de a empresa el estricto cumplimiento de las disposiciones laborales, que se rigen por medio de un contrato colectivo firmado con el sindicato al que se le encuentran afiliados los obreros. En lo que a los empleados administrativos se refiere, as relaciones se rigen por contratos individuales firmados con ellos y las disposiciones laborales vigentes.

Los sueldos del personal se encuentran dentro de los niveles que pagan las industrias de ramo. La gerencia de personal se encarga de desarrollar todas las labores de "Relaciones Industriales".

5. ABASTECIMIENTO DE MATERIA PRIMA.

El 60% de la materia prima se compra en el país y el resto es importada de Inglaterra, Alemania y Estado Unidos. La coordinación de compras está asignada al departamento respectivo.

6. VENTAS.

La ventas son realizadas a través a través de agentes. Existen centros de distribución (droguerías, atendidas por un almacenista) en las ciudades más importantes del país: Tijuana, Aguascalientes, Leon, Queretaro.

Se efectúa publicidad de los productos a través de las revistas y literatura.

6. SISTEMA DE INFORMACIÓN

Existe una organización contable bien definida que permite la capacitación de la información requerida para los estados financieros necesarios de la empresa.

El sistema se encuentra integrado a un computador. En una entrevista llevada a cabo con el supervisor General se obtuvo la siguiente información:

a. Mensualmente se procesan estados financieros, que se terminan en 20 días después del mes al que pertenecen.

b. Los estado financieros de preferencia se presentan en un legajo que incluye Balance General. Estado de Resultados, Estado de Costos de Producción y relaciones de todas las cuentas; este legajo asciende aproximadamente 100 hojas tamaño carta.

c. La información que se muestra solo tiene la información del mes, anualmente de comparan los estados financieros con el Presupuesto.

d. Este legajo es enviado únicamente al Director Gerente,

PROBLEMATICAS

ORGANIZACIÓN

– No existe un grafica de organización.

– Las líneas de autoridad y responsabilidad no están definidas.

– No existen puestos ni funciones debidas.

– No existen Manuales de funciones ni procedimientos administrativos ni de control interno.

COMPRAS (ABASTECIMIENTO).

– No existe un Plan de abastecimientos concordantes con las necesidades de producción.

– La mayor parte de las compras se realizan con el carácter de "urgente".

– No existe un catálogo de proveedores, si se solicitan cotizaciones para comprar precios.

SISTEMA DE INFORMACIÓN.

– La información contable y financiera, solo se envía al Director Gerente.

– No hay balances Comparativos Mensuales, n existe comparación de los Estados financieros con el presupuesto, ni se incluyen explicaciones al balance.

PRODUCCIÓN

– No existe un Plan Mensual de Producción

– No se utiliza el total de la capacidad instalada

– No existe un Programa de mantenimiento preventivo.

– No existe una adecuada racionalización de la mano de obra

– Falta de control de calidad en el embalaje.

– Mala distribución del área de producción en relación con las áreas de almacenamiento y empaque.

VENTAS

– Los presupuestos de ventas no se elaboran en base a posibilidades lógicas y situaciones de mercado.

– No se cuenta con información que permita conocer el volumen de las ventas por cada centro de distribución.

– No se conocen los costos de producción y venta.

PERSONAL.

– No existe un Programa Selectivo de Contratación de Personal

– No existe una política salarial adecuada

FINANZAS.

– No existe un flujo de Caja

– No existe un control adecuado de cobranzas

3. CONCLUSIONES

3.1 La falta de estructura orgánica y manuales de procedimientos y funciones, originan desconcierto en todos los niveles operativos de la empresa.

3.2 La no existencia de un Planteamiento financiero origina, que no existan metas y objetivos precisos que guíen la marcha de la empresa.

3.3 La descoordinación entre producción y compras genera problemas en el abastecimiento normal y mayores

costos, por efectuar las compras con carácter de urgente y no comparar precios.

3.4 El sistema de información insuficiente en cuanto a su contenido no permiten la toma de decisiones para aplicar las medidas necesarias.

3.5 La dependencia del Dpto. de Auditoria de la Gerencia de finanzas, le quita autonomía en el desarrollo de sus funciones.

3.6 El plan inadecuado de producción, de mantenimiento de la maquinaria y falta de control de calidad en el embalaje está ocasionando retrasos y mayores costos.

3.7 La falta de conocimiento del mercado conllevará a un deficiente presupuesto de ventas y el es conocimiento de los costos de producción o permite definir correctamente los precios de venta.

3.8 No existe una política adecuada de Administración de Recursos Humanos.

3.9 La falta de programación del flujo de egresos está deteriorando la imagen de la empresa por el incumplimiento de los pagos, lo que puede generar mayores problemas de liquidez, por el corte de los créditos de parte de los proveedores. Igualmente, el descontrol que existe en las cobranzas impide el normal flujo de ingreso de fondos y consecuentemente mayores gastos financieros.



