## I NATURALEZA DE LA ENTIDAD

1. Operaciones - Visacom S.A. es una empresa privada que se dedica principalmente a la prestación de servicios de publicidad y promoción conocidos como BTL (Below the line), el cual consiste en el empleo de formas no masivas de comunicación para mercadeo, dirigidas a segmentos de mercado específicos. De acuerdo con sus estatutos también puede ofrecer servicios de agencia de publicidad, dedicándose al negocio de publicidad o propaganda, pública o privada a través de la prensa, radio, televisión, películas cinematográficas y carteles impresos, o por cualquier otra forma de difusión usual. El BTL suele ser el complemento de campañas en medios de comunicación masivos o tradicionales denominadas «sobre la línea» (traducción literal de above the line, también conocido por sus siglas ATL).
2. Propiedad y Gobierno – La compañía es de propiedad privada siendo sus principales Accionistas: Maria Dolores Casal (50%) y su madre: Olga Rizzo Núñez (50%). Maria Dolores Casal es Presidenta de la Compañía y principal administradora y su hermana Maria Paula Casal tiene representación legal como Gerente General y dirige principalmente los aspectos operativos del negocio. No existe Directorio.
3. Estructura y Financiamiento - La fuente de financiamiento de recursos de la Compañía ha sido a través de aportes de los Accionistas, los cuales son muy conservadores respecto de tomar deuda con terceros; así como reservas facultativas que se han constituido para cubrir pérdidas de los años 2018 y 2017 a efectos de no caer en causal de disolución según lo establece la Ley de Compañías.

El negocio requiere una importante inversión en capital de trabajo para financiar las cuentas por cobrar a clientes pues éstos tienen términos de crédito que van desde 30 hasta 120 días (DINADEC). Los proveedores, por el contrario, se pagan prácticamente de contado y a la Compañía no le ha sido factible trasladar a los proveedores los términos de pago de los clientes pues sus costos directos están constituidos principales por contratación de modelos, stands y material promocional, que se cancela previo al evento o pocos días después, además de costos fijos de supervisores y personal operativo.

***En el año 2020*** *–* A pesar de la pandemia de covid-19 la compañía ha mantenido saldos en bancos por US$340 mil en promedio, incluyendo un préstamo de US$30 mil recibido de un Accionista (pago por cuenta de la empresa); ; los ingresos por ventas del primer trimestre, previo a la cuarentena, fueron de US$240 mil en promedio y, de abril a agosto, cayeron a US$55 mil promedio mensual a pesar de lo cual fueron suficientes para cubrir los costos directos y costos fijos de operación generando un resultado de equilibrio. La Gerencia proyecta cerrar el año manteniendo el mismo equilibrio y posiblemente utilidad contable si se concretan nuevos negocios con clientes que, en el último trimestre del año, están reactivando sus actividades publicitarias.

El aporte financiero de los Accionistas ha sido fundamental para mantener la compañía con capacidad para atender los requerimientos de clientes pues otras agencias de publicidad cerraron al no contar con recursos financieros.

d) Políticas Contables Importantes – Los ***ingresos*** se reconocen cuando son facturados, una vez que los servicios han sido prestados en su totalidad, a satisfacción del cliente, y los ***costos*** se registran a medida que se incurre en los mismos, lo cual no presenta una adecuada asociación de ingresos y gastos en los estados financieros interinos; sin embargo, al final del año la Gerencia suele hacer un corte de operaciones desde mediados de diciembre y se asegura de que todos los costos asociados con los ingresos hayan sido apropiadamente registrados y facturados; aquellos costos pagados y no facturados se presentan como “Eventos en curso” ***(inventarios)*.** Debemos prestar especial atención al cierre del ejercicio y que los ingresos facturados correspondan gastos efectivamente incurridos (VER IV CONCLUSIONES)

La ***provisión para cuentas incobrables*** generalmente es baja o no existe pues los clientes de Visacom son corporaciones, multinacionales y empresas grandes; debido a esto, al cierre de agosto 2020 únicamente existen US$4,500 vencidos más de 30 días de los cuales US$2,347 del cliente Paradais S.A. nos han informado que se recuperarán antes del cierre de año. No prevemos problemas por deterioro de cuentas por cobrar.

***Mobiliario para eventos*** – Por US$47 mil corresponde a mobiliario inicialmente adquirido para un evento de un cliente específico y que posteriormente se mantienen en bodega pues puede ser reutilizado en otros eventos del mismo u otros clientes. Hasta agosto 2020 no se ha registrado amortización por deterioro de estos activos, asunto que fue tratado con la Gerencia y el Contador quienes acordaron realizar los ajustes respectivos hasta el cierre de año (VER IV CONCLUSIONES)

## II FACTORES DE LA INDUSTRIA, REGULACIONES Y OTROS FACTORES EXTERNOS

1. Principales clientes – Hasta agosto del 2019 las ventas totales fueron de US$ 897 mil y en el año 2020, a la misma fecha, ascienden a US$ 951 mil, +4% a pesar de la pandemia de covid-19 en este año.

En pocos casos se firman contratos para servicios de publicidad y mercadeo con los clientes, para campañas y eventos específicos, por montos importantes; en su mayoría, los servicios se prestan sobre base de órdenes de trabajo o de compra individuales y puntuales para cada evento. Las compañías no desean comprometerse con un monto fijo y global para gastos de publicidad, lo cual resulta comprensible principalmente en compañías multinacionales cuyo presupuesto se maneja corporativamente a nivel latinoamericano y suele sufrir recortes imprevistos; prefiriendo asegurar precios individuales para cada servicio que se solicite.

La Gerencia nos ha informado que a la fecha está en proceso de elaboración un contrato con Unilever Andina S.A. (división de helados), en junio 2020 se firmó un contrato con Productos Tissue del Ecuador y un convenio de confidencialidad con Banco de Guayaquil para una campaña que se espera arranque en noviembre, asuntos que deben revelarse en las notas a los estados financieros (VER IV CONCLUSIONES)

Los siguientes seis clientes representan el 98.7% de las ventas totales del año:



1. Principales proveedores – En el año 2019 se realizó el Future Festival (dos días de conferencias centradas en innovación) de la compañía canadiense Trend Hunter Inc., con lo cual se incursionaba en una línea de negocios realizando eventos propios; estas conferencias resultaron en US$97 de pérdida y no se repitieron.

En el segmento BTL tradicional los principales proveedores son: Bermuda Productora SRL, compañía uruguaya constituida por argentinos especializados en publicidad, Iluminate S.A., Proyecto M. y Faranduguay S. A. y Victoria Villavicencio Fierro.

1. Entorno competitivo – No existen estudios de mercado del sector BTL que es el nicho de mercado de VISACOM S.A.; sin embargo, la compañía considera como sus principales competidores a Bonding S.A. (Perteneciente a Norlop Thompson), 360 Publicidad S.A. y Maccan Erickson (quien trabaja mediante subcontratos con terceros); otras compañías del sector son RGS BTL, Grial BTL Soluciones, Kromabuild, Vipagmodelos BTL, Creatif Publicidad y Eventos Pro-Guayaquil. Excepto por Bonding y Maccan Erickson, se trata de un mercado donde predominan las PYMES con escaza participación de grandes corporaciones o multinacionales.

***Benchmarking con otras compañías de la industria*** – No existen estadísticas disponibles del mercado en que se desenvuelve la Compañía, sin embargo, realizamos una comparación de indicadores clave como índice de capital de trabajo, días de cuentas por cobrar y cuentas por pagar con información de compañías (competencia) seleccionadas aleatoriamente, principalmente 360 Publicidad y Bonding S.A.:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 2019 | 2018 | 2017 |
| Capital de trabajo | 360 Publicidad | 1,86 | 1,57 | 1,27 |
|  | BloomBTL | 3,45 | n/d | n/d |
|  | Bonding | 2,97 | 3,05 | 2,34 |
|  |  |  |  |  |
| Días de cuentas por cobrar | 360 Publicidad | n/d | 275 | 288 |
|  | BloomBTL | 101 | n/d | n/d |
|  | Bonding S.A. | 60 | 140 | 167 |
|  |  |  |  |  |
| Días de cuentas por pagar | 360 Publicidad | n/d | 387 | 321 |
|  | BloomBTL | 21 | n/d | n/d |
|  | Bonding | 58 | 29 | 66 |

Las empresas que operan en este nicho de mercado por lo general mantienen un alto índice de capital de trabajo debido a que pagan a sus proveedores al contado o 30 días por lo general y la facturación sus clientes se recupera en 90 hasta 189 días. En vista de las pérdidas de Visacom en 2018 y 2017, y a la crisis económica del 2020 debido a la pandemia del covid-19, no consideramos apropiado comparar el porcentaje de utilidad/ventas

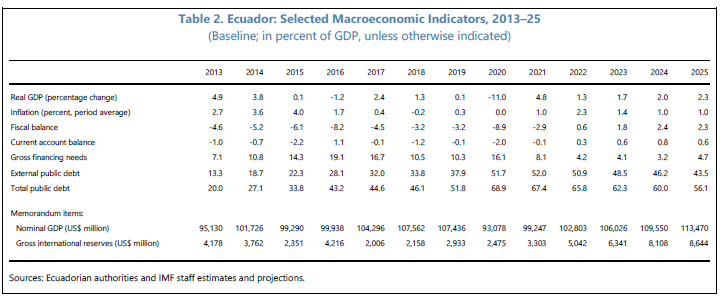
1. Desarrollos Tecnológicos – En el año 2019 Visacom implementó un nuevo software ERP llamado Contifico para control de las operaciones. Los módulos implementados fueron: cartera y facturación, compras y proveedores, contabilidad, roles de pago y facturación electrónica; también se solicitó el desarrollo especial de un módulo para control de ingresos y costos por presupuesto (proyecto o evento). Este software funciona en la nube y es ampliamente conocido en el País, teniendo muchas instalaciones (clientes), los archivos maestros son de propiedad del proveedor y no se permiten cambios no autorizados por éste.

En el año 2020 se mantiene el mismo software sin cambios ni modificaciones.

1. Marco de referencia de Información Financiera – Visacom S.A. es una empresa mediana y aplica NIIF para PYMES desde el año 2012. El informe de auditoría utiliza este marco de referencia.
2. Nuevas Normas y Regulaciones de Información Financiera – No existen cambios en las NIIF para PYMES y se mantienen las que fueran emitidas por IAASB en el año 2015. Tampoco identificamos regulaciones contables nuevas que haya emitido la Superintendencia de Compañías o el SRI, que afecten el reporte de la información financiera; excepto por:

* Reforma al reglamento a la ley de régimen tributario interno respecto de las reservas para jubilación patronal y desahucio, según las cuales las compañías deben reversar aquellas contra ingresos del ejercicio aquellas reservas no utilizadas (pagadas), asunto que no es aceptado por las NIIF y que constituiría una salvedad a nuestra opinión, tema que ya fue informado a la Gerencia (VER IV CONCLUSIONES)

1. Condiciones económicas generales –



Indicadores macroeconómicos seleccionados por el FMI: Real hasta 2019, proyección del 2020 en adelante

***Crecimiento del PIB*** *-* Antes de la pandemia del covid-19 la economía ecuatoriana ya tenía vulnerabilidades preexistentes, lo que se veía reflejado en estancamiento o poco crecimiento del PIB en los últimos años: 0.1% en 2015, -1.2% en 2016, 2.4% en 2017, 1.3% en 2018 y 0.1% en 2019; con una alta dependencia de las exportaciones de petróleo y de su precio en el mercado internacional.

Debido a los efectos económicos de la pandemia el PIB cayó -2.4% y -10% en el primero y segundo trimestres del 2020, respectivamente, aunque esta caída resulta menor que la de otros países latinoamericanos que si cuentan con fondos de emergencia. En el segundo semestre del 2020 se espera una recuperación debido a la recuperación en la producción y precios del petróleo y al relajamiento de las restricciones en la economía. Los especialistas estiman una contracción en la economía entre -7% y -8% a pesar de la última proyección de -11% hecha por el FMI.

***COVID-19*** *-* Las autoridades ecuatorianas han emprendido acciones profundas para abordar la situación económica y crisis de salud desencadenada por la pandemia COVID-19; medidas de contención tempranas (cierre de fronteras, espacios públicos y actividades comerciales no criticas) fueron clave para ralentizar y estabilizar la propagación del virus, además de imponer toque de queda nacional; combinando estas medidas de contención de corto plazo con créditos de soporte al sector privado y liquidez para el sistema financiero (créditos a PYMES, bonos a sectores más vulnerables, diferimiento en el pago de créditos) y tomando medidas para la sustentabilidad de las finanzas públicas a largo plazo.

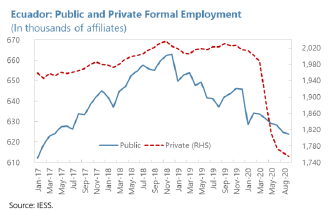
Las empresas ecuatorianas tienen una capacidad limitada de adaptación a una situación como esta; por ejemplo, en base a los estados financieros de estas se ha estimado que podrían resistir hasta 33 días, siendo los sectores más afectados: construcción, manufactura, turismo y servicios.

A septiembre del 2020 Ecuador mantiene una tasa de aproximadamente 10 nuevos contagios por cada 100,000 habitantes, por debajo de economías como EE. UU., Colombia, México, Brasil, Chile y Perú.



Visacom ha tomado medidas de ahorros de costos y gastos tales como reducir la planilla de trabajadores, implementar modalidad de “teletrabajo”, reducir tarifas en proveedores, limitar el número de planes telefónicos, se está conversando reducir el canon de arriendo de las oficinas y se espera resultados para noviembre cuando corresponde la revisión del contrato anual, la Presidencia y Gerencia General han eliminado el pago de su remuneración mediante honorarios lo que representaba US$7 mil dólares mensuales.

***Niveles de Empleo*** *–* Tanto las empresas privadas, así como el sector gubernamental se han visto obligados a prescindir de trabajadores debido a la inactividad económica durante la pandemia. Según la información de número de afiliados al IESS, de marzo a agosto del 2020 el empleo formal se ha reducido en 300,000 personas, principalmente en el sector privado.



Las leyes laborales vigentes son poco flexibles y el desgaste del gobierno, baja popularidad del presidente Moreno y la fragmentación política en la Asamblea Nacional dificulta realizar reformas laborales para facilitar nuevas formas de contratación, a pesar de lo cual, se han emitido normativas especiales de contratación para teletrabajo, emprendimientos, sector turístico, cultural, creativo y sectores productivos específicos.

Visacom mantenía 17 empleados y a la fecha son diez trabajadores; los que han salido ha sido bajo la figura de despido intempestivo y la Administración manifiesta que se liquidaron todos sus haberes de ley incluyendo indemnización por despido y desahucio. Excepto en un caso, una empleada no aceptó su liquidación pues manifestaba estar embarazada lo que representa una indemnización mayor y, a la presente fecha, el caso está pendiente de solución por la vía judicial siendo el monto de la indemnización solicitada aproximadamente US$18 mil (VER IV CONCLUSIONES)

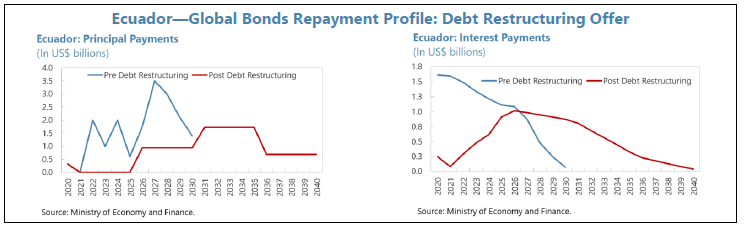
En la contabilización de las liquidaciones de los trabajadores despedidos no se dio de baja la reserva para jubilación y desahucio como correspondía, lo cual ya fue conversado con el Contador y la Gerencia acordando que realizarán los ajustes correspondientes hasta fin de año (VER IV CONCLUSIONES)

El pago de US$xx diarios por concepto de lunch a los trabajadores se encuentra en proceso de regularización, siendo el objetivo de la Gerencia sumarlo al salario del trabajador. La situación no se encuentra totalmente regularizada pues se cambió la modalidad a “teletrabajo”, asunto al cual debemos prestar atención y verificar que se hagan los ajustes contables y laborales del caso (VER IV CONCLUSIONES)

Fuimos informados por el Contador que ya no registran provisión de vacaciones de trabajadores en forma mensual pues generalmente los empleados las gozan cada año; sin embargo, hemos recomendado estimar el monto de vacaciones ganadas y no gozadas a fin de año para evaluar su materialidad y registro contable (VER IV CONCLUSIONES)

***Gasto Público y Endeudamiento*** *-* El gasto público ha venido creciendo en base a endeudamiento externo y ha subido de US$20,084 millones en 2015 (20% del PIB) a US$35,541 millones en 2018 (33% del PIB) y US$55,336 millones en 2019 (52% del PIB) incluyendo, en el año 2019, un cambio en la metodología para contabilizar la deuda externa pública que aparentemente estaba subvaluada por el anterior gobierno debido al límite de 40% en la relación deuda/PIB que establece la constitución.

En el IIIQ 2020 las autoridades económicas lograron completar el canje de bonos globales de Ecuador por US$17,400 millones a efectos de alcanzar un índice de deuda/PIB de 55% y 45% en 2025 y 2030, respectivamente; los nuevos bonos extienden el vencimiento promedio de la deuda ecuatoriana en 10 años, hasta el 2040, con tasas de aproximadamente la mitad de los bonos canjeados, e iniciando los pagos de capital en 2026, obteniendo un alivio momentáneo en la caja fiscal. Así también se logró la extensión de una facilidad crediticia por parte del FMI por US$6,500 millones para mitigar los efectos de la crisis de salud y restaurar la estabilidad macroeconómica.



***Nivel de Precios*** *-* Al encontrarse dolarizada la economía no es factible emitir moneda para financiar los déficits públicos y la productividad del sector privado no crece lo suficiente para compensar el menor precio del petróleo. Los precios en dólares se mantienen constantes e incluso se reducen debido a la competencia y por el efecto de promociones y bonificaciones (descuentos) para mantener o incrementar las ventas del sector privado.

La inflación promedio de los tres últimos años es 0.4% (2017), -0.2% (2018), y -0.07% en el 2019; no se espera que exista incremento del nivel general de precios en el año 2020: 0.00% (productos que conforman la canasta básica)

***Riesgo País*** - A partir de la renegociación de los bonos de la deuda externa pública en agosto del 2020 y el acuerdo para una nueva facilidad crediticia con el FMI el riesgo país de Ecuador viene bajando desde un pico de 6,063 puntos en marzo de este año a 952 puntos en septiembre 2020

**III OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y RIESGOS DEL NEGOCIO**

Visacom S.A., al igual que la mayoría de las PYMES, no tiene planes o procesos formales para identificar los riesgos del negocio y por lo general tampoco se preparan presupuestos o proyecciones financieras. A pesar de esta falta de documentación, según las conversaciones mantenidas con la Presidencia y como resultado de nuestra observación, destacamos:

* Diversificar la cartera de clientes para compensar la pérdida de ingresos provenientes de Unilever, cliente que hasta el 2018 representaba el 61% de las ventas, lo cual se ha logrado con éxito.
* Recuperarse de las pérdidas de años pasados y lograr el punto de equilibrio en el 2019 (lo cual se dio) y de igual forma en el 2020, a pesar de la pandemia.
* La Gerencia ha establecido que el margen directo de cada evento o proyecto que se maneja no debe ser menor del 20%, lo cual incluye la comisión de la agencia y ahorros que se obtienen entre los precios pactados y la negociación con proveedores. La Gerencia mantiene como objetivo lograr una comisión de agencia promedio del 15% y ésta se reduce únicamente dependiendo de un mayor nivel de facturación; sin embargo, debido a la pandemia de covid-19 en este año 2020 se han aceptado trabajos puntuales con comisiones de entre 8% y 12%.
* Luego de la pérdida resultante del “Future Festival” en el 2019 y debido a la cuarentena en el 2020 que impide realizar eventos masivos, los cuales son la principal fuente de ingresos de Visacom, la empresa se enfoca en trabajos creativos, diseño y otras actividades BTL. Los Accionistas de Visacom constituyeron una nueva compañía denominada “Envivo Producciones”, la cual se mantiene sin operaciones hasta la fecha.
* La situación económica del País, cuya economía no crece, es uno de los principales riesgos del negocio, pues la publicidad es un rubro que generalmente sufre recortes por parte de las empresas a efectos de mantener o mejorar sus resultados, lo que afecta directamente a Visacom.
* Debido a las condiciones del mercado, el crecimiento de Visacom a efectos de recuperarse de las pérdidas acumuladas requiere más financiamiento de los Accionistas o con Bancos pues cuentas y campañas grandes de publicidad requieren alta inversión por parte de la agencia. Los Accionistas han respondido con préstamos de fondos que no tienen fecha específica de vencimiento y tampoco generan gasto de interés; por otro lado, la Gerencia nos ha informado que se han aprobado líneas de crédito bancario con Banco Bolivariano y Banco Internacional por hasta US$30 mil, a sola firma, temas a revelar en notas a los estados financieros (VER IV CONCLUSIONES)

**IV MEDICION Y REVISION DEL DESEMPENO FINANCIERO**

Al igual que otras PYMES, Visacom no tiene procesos formales, sin embargo, la Administración confía en ciertos indicadores clave que revisa continuamente:

1. El Contador (externo) prepara mensualmente un paquete de información financiera que complementa los reportes que surgen del sistema contable. Este paquete de contiene información como: Ventas por cliente y estadística de los últimos años, estado de antigüedad de cartera y de cuentas por pagar a proveedores, movimiento del patrimonio y de los activos fijos, estados de resultados mensuales comparativos de enero a la fecha y acumulados del año presente vs. el año anterior, etc.
2. La Gerencia monitorea el cumplimiento de obtener mínimo 20% de margen en cada actividad y lograr una comisión de agencia en promedio 15%.
3. El costo de la nómina, que es el más importante, es fijo y fácil de controlar pues no hay incrementos salariales ni en número de trabajadores.
4. En base al resultado a agosto la Gerencia ha realizado una proyección al cierre del ejercicio estimando ingresos mensuales de US$80 mil de septiembre a diciembre, con lo cual se estiman los siguientes resultados:

|  |  |
| --- | --- |
| Descripción | US$ miles |
| Ventas | 1,270 |
| Costo de ventas | 954 |
| Margen bruto $ | 55 |
| *Margen bruto %* | *17%* |
| Gastos de administración y ventas | 172 |
| Resultado ante de impuestos | 12 |

**V CONCLUSIONES PRELIMINARES**

Como resultado de nuestra primera visita de auditoria, en la etapa de planeación destacamos las siguientes conclusiones preliminares:

ASUNTOS QUE AFECTAN EL INFORME DE AUDITORIA:

* Párrafo de énfasis debido a la pandemia del covid-19
* Párrafo de énfasis por “empresa en marcha” debido a que la compañía mantiene pérdidas acumuladas importantes
* Salvedad debido a la eliminación de las reservas para jubilación y desahucio

Los temas descritos fueron conversados con la Gerencia en nuestra videoconferencia del 12 de noviembre y están de acuerdo con los mismos.

ASUNTOS PARA PRESTAR ATENCION EN EL DESARROLLO DE LA AUDITORIA:

* Regularización laboral y ajustes contables del pago de lunch a trabajadores
* Revisión del gasto por vacaciones ganadas y no gozadas al final del ejercicio.
* Revelación de líneas de financiamiento con bancos
* Revelación de pólizas de seguros por fiel cumplimiento de contrato y errores u omisiones, emitidas a favor de clientes
* Seguimiento a demanda laboral de una empleada por aproximadamente US$18 mil
* Regularización del pago de indemnizaciones por despido intempestivo y desahucio que debieron afectar las reservas para jubilación patronal y desahucio.
* Revelación de nuevos contratos con clientes
* Amortización de mobiliario para eventos.

Preparado por: Carlos G. Almeida (Socio)

Fecha: 13 de noviembre del 2020