

185
24.



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**



**"EL CONTROL INTERNO EN EL CICLO
DE INGRESOS"**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
SANDRA LAURA MORENO SOLAROS

ASESOR: L.C. JUAN CORTES GUTIERREZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1987

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



REPUBLICA NACIONAL
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el trabajo "El Control Interno en el Ciclo de Ingresos".

que presenta la pasante: Sandra Laura Moreno Bolaños
con número de cuenta: 8610962-6 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Contaduría.

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlan Izcalli, Edo. de Méx., a 23 de Octubre de 1996

PRESIDENTE	C.P. Ma. Blanca Nieves Jiménez y Jiménez	<i>[Firma]</i>
VOCAL	L.C. Ma. de la Luz Ramos Espinosa	<i>[Firma]</i>
SECRETARIO	L.C. Juan Cortés Gutiérrez	<i>[Firma]</i>
1er. SUPLENTE	L.C. Ma. Estelita Colín Martínez	<i>[Firma]</i>
2do. SUPLENTE	L.C. José Alejandro López Garza	<i>[Firma]</i>

D E D I C A T O R I A S

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
POR DEJARME FORMAR PARTE DE ELLA Y DARME LA
OPORTUNIDAD DE SER PROFESIONISTA.**

**A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
POR HABER CREIDO EN MI Y ABRIRME LAS PUERTAS AL
CONOCIMIENTO.**

**A EL PUEBLO DE MEXICO MIL GRACIAS. YA QUE
POR SU ESFUERZO EXITE ESTA MAGNIFICA
INSTITUCION.**

A MIS PROFESORES POR SU PACIENCIA,
DEDICACION Y SABIDURIA QUE NOS HAN
SABIDO IMPARTIR SIN EGOISMO.

AL PROFESOR JUAN CORTES, GRACIAS
POR SU DEDICACION, ESmero Y
ORIENTACION, PERO SOBRE TODO POR SER
UN GRAN AMIGO.

AL PROFESOR GUILLERMO AGUILAR,
POR EL APOYO BRINDADO, POR
PENSAR EN LOS ALUMNOS EN TODO
MOMENTO Y POR SU VALIOSA AMISTAD.

A LOS MIEMBROS DEL JURADO, POR EL
TIEMPO DEDICADO, CONSEJOS Y ANIMOS.

GRACIAS A DIOS POR DARME LA VIDA
Y UNOS PADRES MARAVILLOSOS.

A MIS PADRES Y MI HERMANO POR COMPRENDERME
APOYARME, ACONSEJARME, Y AYUDARME A REALIZAR
MIS SUEÑOS, ESTE TRIUNFO TAMBIEN ES DE USTEDES,
LOS AMO.

A SANDY, MARU, VERO Y ARTURO POR
SU PRESENCIA EN MI VIDA, POR LOS
MOMENTOS COMPARTIDOS, ESPERO QUE
ESTEMOS SIEMPRE JUNTOS.

A MIS TIOS JAIME MORENO Y MA. LUISA
GOMEZ, POR EL APOYO BRINDADO EN LOS
MOMENTOS DIFICILES Y SOBRE TODO POR
SU CARIÑO.

I N D I C E

INTRODUCCION	2
CAPITULO I. GENERALIDADES	
ANTECEDENTES	5
DEFINICION	8
OBJETIVOS	13
ELEMENTOS	20
METODOS DE EVALUACION	24
CAPITULO II. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	28
OBJETIVOS	36
VENTAJAS Y DESVENTAJAS	38
LA PRODUCTIVIDAD EN LAS EMPRESAS	53

CAPITULO III. EL CONTROL INTERNO EN EL CICLO DE INGRESO

DEFINICION	63
OBJETIVOS	66
TECNICAS	72
FUNCIONES	77
ENLACES CON OTROS CICLOS	82
PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO	84
CASO PRACTICO	90
CONCLUSIONES	127
BIBLIOGRAFIA	130

TITULO:

" El Control Interno en el Ciclo de Ingresos."

OBJETIVO:

Determinar la importancia y necesidad de implantar controles internos adecuados dentro del ciclo de ingresos en las organizaciones para cumplir en forma satisfactoria sus objetivos.

I N T R O D U C C I O N

Toda organización debe contar con un adecuado control interno, con el fin de emitir Estados Financieros confiables, que permitan la toma de decisiones efectivas y con ello lleguen a cumplir sus objetivos, logren abatir costos y se mejore la calidad de servicios y productos para competir exitosamente en el mercado. Debe estar acorde a los diferentes ciclos de transacciones, y a las necesidades de información requeridos en las organizaciones; éstos ciclos son interdependientes en cada una de sus partes, por lo tanto es indispensable estudiarlos en su conjunto, manteniendo controles adecuados, que establezcan rumbos dirigidos al logro de objetivos.

Dada la extensión de cada uno de los ciclos, abordaremos sólo el de ingresos, pues dentro de éste se desarrolla la parte medular de la existencia de una entidad; es decir, el hacer llegar al público en general, nuestros productos o servicios, hasta la recuperación de los mismos, representados por efectivo.

En el primer capítulo, realizamos un breve estudio en donde definiremos los conceptos necesarios y las

formas de evaluar el control interno.

El entorno económico que nos rodea, nos lleva al análisis del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México y el impacto de éste en las empresas nacionales, es por eso que se hace necesario incluir este tema como capítulo dos, pues en él se pretende proporcionar información relacionada con el tema central de ésta tesis.

En el capítulo tres, estudiamos el ciclo de ingresos, su relación con los demás, sus objetivos y las técnicas para evaluar el control interno existente en las organizaciones.

El control interno es un factor indispensable para el crecimiento de una empresa y su mantenimiento en el mercado, es por ello, que se realiza el siguiente estudio, esperando sirva como apoyo para todos aquellos interesados en la estrategia gerencial.

Se incluye además un caso práctico, con el propósito de comprender la importancia que tienen los controles en el ciclo de ingresos, en las empresas mexicanas.

C A P I T U L O I

G E N E R A L I D A D E S

ANTECEDENTES

DEFINICION

OBJETIVOS

ELEMENTOS

METODOS DE EVALUACION

A N T E C E D E N T E S

El Control Interno por Ciclo de Transacciones, surge en las organizaciones con el objeto de obtener informes veraces y oportunos, salvaguardar sus activos y promover la eficiencia operacional, así como provocar la adherencia a las políticas prescritas por la administración.

El tamaño de cada organización determinará lo complejo de cada ciclo, a mayor tamaño existirán ciclos más complejos; dependiendo de éste se establecerán planes de organización, métodos y procedimientos eficaces, que nos permitan el logro de objetivos y un crecimiento acorde a la capacidad técnica y humana; así mismo, nos permitirá satisfacer la demanda existente del bien o servicio por los consumidores.

El control interno es la base del buen funcionamiento de las empresas; de él depende que todas las transacciones se realicen en forma coordinada y eficiente tomando en consideración el tamaño y los objetivos que pretenden seguir; por tal motivo algunas empresas contratan servicios de profesionales independientes o bien cuentan con su propio personal

especializado, para evaluar y estudiar si los controles implantados en cada ciclo son adecuados y cumplen con los objetivos para los que fueron creados; así mismo, se evalúa el riesgo de que los procedimientos puedan volverse inadecuados por cambios internos o externos.

Los ciclos de transacciones están determinados por la magnitud de operaciones efectuadas; las cuales deben estar identificadas, controladas y procesadas para ser reflejadas debidamente en los Estados Financieros.

El Tratado de Libre Comercio es fundamental para evaluar el futuro de una entidad, ya que debemos tomar en cuenta, no solo el mercado interno; sino a los competidores extranjeros, tomando en consideración su tecnología, pues de ella dependerá su precio de introducción en el mercado; así pues, debemos ser competitivos no solo para poder entrar al mercado nacional y competir con marcas extranjeras, sino a su vez competir con ellos en su propio territorio.

Es por ello que dedicamos un breve estudio al Tratado de Libre Comercio, tomando en consideración los

aspectos fundamentales de éste Tratado, que abarcará el mercado más grande del mundo.

El ciclo de ingresos es uno de los más importantes dentro de cada organización, pues en éste se cambian los productos o servicios por efectivo a través de la venta y distribución de los mismos, determinando de igual forma el costo y las futuras utilidades de la empresa.

DEFINICION

El control interno es indispensable en toda organización, ya que de él depende la confiabilidad e integridad de las cuentas, y la efectiva realización de funciones; éste cubre todo el sistema de controles financieros y de otra índole.

Por tal motivo, dedicamos éste capítulo a la definición de todos aquellos conceptos involucrados en el Control Interno del Ciclo de Ingresos.

CICLO. "Periodo de tiempo que, una vez que concluye vuelve a iniciarse con las mismas características básicas que el anterior." (1)

TRANSACCION. "Toda operación que afecta o modifica los Estados Financieros de una entidad. " (2)

1. Diccionario de Contabilidad. Franco Diaz Eduardo. Ed. Siglo Nuevo. Pág. 39
2. Ibidem Pág. 1963.

CONTROL INTERNO. "La estructura de control interno de una entidad consiste en las políticas y procedimientos establecidos para proporcionar una seguridad razonable de poder lograr los objetivos específicos de la entidad."(3)

CONTROL INTERNO. "El control interno comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para salvaguardar sus activos, verificar la razonabilidad y confiabilidad de su información financiera, promover la eficiencia operacional y provocar la adherencia a las políticas prescritas por la administración. " (4)

Con las definiciones anteriores, podemos elaborar una definición la cual podemos considerar como el conjunto de normas y procedimientos que tienen como fundamento el proteger los activos, presentar información oportuna y veraz, promover la eficiencia en las operaciones realizadas por medio de la adhesión de los recursos humanos a las políticas prescritas por la dirección.

3. Normas y Procedimientos de Auditoría. I.M.C.P. Comisión de Normas y Procedimientos I.M.C.P. Pág. 3050-4
4. Control Interno por Objetivos y Ciclo de Transacciones y el Muestreo Estadístico en Auditoría. Comisión de Normas y Procedimientos de Auditoría. I.M.C.P. Pág. 10

En todas las organizaciones encontramos los ciclos de transacciones, que son hechos económicos que impactan diferentes rubros de los Estados Financieros. En forma breve explicaremos los diferentes ciclos.

CICLO DE INGRESOS. Este ciclo cambia los productos y/o servicios que se ofrecen por efectivo, por medio de la venta y distribución de los mismos a los clientes; es decir, distribuyen los productos y servicios a terceros a cambio de promesas de pago a futuro, al mismo tiempo se encarga de realizar los cobros respectivos y determinar el costo de venta.

CICLO DE COMPRAS. Se encarga de suministrar en forma efectiva las necesidades de la organización en cuanto a materias primas y servicios, así como de bienes necesarios para su buen funcionamiento, clasifica, resume e informa las compras realizadas para mantener controles de las mismas, ya sea por medio de inventarios de materiales o por las adquisiciones de Activos Fijos; el ciclo se termina en el momento de realizar el pago a los proveedores o acreedores correspondientes.

CICLO DE PRODUCCION. Este ciclo se encarga de transformar la materia prima en producto terminado, en éste se controlan materias primas, mano de obra y costos indirectos, la secuencia vuelve a iniciar en el momento que el producto es transferido al almacén de productos terminados.

CICLO DE NOMINA. El ciclo de nómina inicia en el momento en que se necesita cubrir un puesto, aquí se contrata al personal necesario, se realizan pagos correspondientes por el servicio que se está prestando y se efectúa un resumen de los pagos por concepto de sueldos y salarios clasificando los mismos.

CICLO DE TESORERIA. Se reciben fondos del capital, se realizan inversiones y distribuciones de efectivo de acuerdo a las necesidades de cada departamento o ciclo a través de un estudio, su secuencia termina en el momento de devolver el efectivo a inversionistas y acreedores.

Cada una de estas actividades deben ser reconocidas, controladas y procesadas para ser informadas como transacciones propias de la empresa, esto se logrará mediante controles contables y controles administrativos.

CONTROLES CONTABLES. Comprenden los planes de organización, para salvaguardar los activos y presentar registros contables confiables, incluyen controles tales como los sistemas de autorización y aprobación, separación de operaciones y registros, custodia de activos y auditoría interna.

CONTROLES ADMINISTRATIVOS. Son los planes de organización referentes a promover la eficiencia en las operaciones y la adherencia a las políticas establecidas para el logro de objetivos.

Al tener presentes éstos conceptos podremos entender en forma clara y con mayor precisión el concepto del control interno y el ciclo de transacciones, así como la importancia del mismo en la empresa.

O B J E T I V O S

Los controles internos persiguen en toda organización metas definidas y concretas; de un buen control dependerá que éstos se lleven a cabo en forma satisfactoria ya que, las funciones de cada ciclo estarán formadas por tareas homogéneas que tienden a cubrir un objetivo dentro de las actividades económicas de una entidad.

Dentro del Control Interno podemos identificar cuatro objetivos fundamentales:

- a) La protección de los activos de la empresa
- b) obtención de información financiera veraz, confiable y oportuna
- c) la promoción de eficiencia en la operación del negocio
- d) que las operaciones del negocio se adhieran a las políticas establecidas por la administración de la empresa.

En los ciclos de transacciones los objetivos de control se dividen en cuatro principales:

1. Objetivos de autorización
2. Objetivos del procesamiento y clasificación de las transacciones
3. Objetivos de salvaguarda física
4. Objetivos de verificación y evaluación

Estos objetivos son los que como mínimo deben ser cumplidos en cada ciclo, ya que además de éstos deberán cumplir con otros más específicos aplicables a cada una de las operaciones que comprenden su secuencia.

1. Objetivos de autorización.

Las empresas son creadas para fines específicos, la mayoría de ellas con el propósito de obtener utilidades, algunas otras para brindar servicios a la comunidad sin fines de lucro, por tal motivo podemos considerar que la autorización de las operaciones debe ser realizada por los administrativos o la Gerencia, para que mediante una evaluación, se considere que las operaciones van a ayudar

de alguna manera a la organización al logro del fin para el que fueron creadas.

Para lograr el objetivo principal de la autorización se deben cumplir con los siguientes cuatro sub-objetivos:

a) Las autorizaciones deben estar de acuerdo con criterios establecidos por el nivel apropiado de administración.

Esto nos indica que la Gerencia no está en disposición de autorizar todas y cada una de las operaciones que se van a efectuar; por tal circunstancia se procede a la realización de políticas a seguir, las cuales nos darán la pauta para aprobar o desacreditar las operaciones que se realizan.

Para un mejor manejo, las políticas deberán constar por escrito, ya que éstas nos formarán el criterio y nos marcarán los puntos específicos en que nos apoyaremos para lograr en forma efectiva el fin de cada transacción.

b) Las transacciones deben ser válidas para conocerse y someterse a su aceptación oportunamente;

Las operaciones que son autorizadas deben estar encaminadas al logro de los objetivos de la compañía; su autorización debe realizarse en forma oportuna, de lo contrario se crearía un atraso en algún otro ciclo.

Como ejemplo podríamos citar que se necesitan ciertos materiales para producir un artículo especial que un cliente necesita en una fecha determinada. Producción pasa a compras la solicitud de materiales especificando características y el uso que se le va a dar, si el departamento de compras no autoriza en forma oportuna la adquisición de los materiales, los productos no se tendrán listos en la fecha acordada o se encontrarán listos pero sin la calidad requerida, y probablemente, el retraso o la falta de calidad en el producto nos hará perder al cliente.

c) Todas y solamente aquellas transacciones que reúnan los requisitos establecidos por la administración, deben reconocerse como tales y procesarse oportunamente.

El sub-objetivo anterior se refiere a que todas aquellas operaciones realizadas, o debidamente

autorizadas, deben ser reflejadas en la información financiera. Este se complementa con el sub-objetivo "d".

d) Los resultados de procesamiento de transacciones deben informarse oportunamente, y estar respaldados por archivos adecuados.

2. Objetivos de procesamiento y clasificación de transacciones.

Con este objetivo se pretende que durante el procesamiento de las transacciones, no existan malos manejos por parte del personal asignado al mismo y agrupando las operaciones efectuadas de acuerdo a su naturaleza.

Los sub-objetivos que encontramos son los siguientes:

a) Las transacciones deben clasificarse en forma tal que permitan la preparación de estados financieros de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados y el criterio de la administración.

Como podemos observar, el sub-objetivo anterior nos indica la forma de elaborar los estados financieros, sin perder de vista principios de contabilidad generalmente aceptados, ya que son de observancia obligatoria y afectan los procedimientos de registro y de información financiera, además no se deben perder de vista los criterios que marca la administración para su presentación.

b) Las transacciones deben quedar registradas en el mismo periodo contable, cuidando específicamente aquellas que afectan más de un ciclo.

Toda operación debe quedar registrada dentro del mismo ciclo contable en que fue terminada, ya que de ésta forma se podrán enlazar los ciclos que intervienen en la realización de éstas operaciones.

3. Objetivos de salvaguarda física.

Resguardar los activos de posibles pérdidas por uso o enajenación no autorizada, por tal circunstancia encontramos el siguiente sub-objetivo.

a) El acceso a los activos debe permitirse únicamente de acuerdo con autorización de la administración.

Con el fin de evitar al máximo los riesgos antes mencionados.

4. Objetivos de verificación y evaluación.

Aquí hacemos mención al establecimiento de procedimientos que nos permitan cerciorarnos de que la información financiera presenta en forma confiable y oportuna las transacciones de la entidad en una fecha determinada.

a) El contenido de los informes y de las bases de datos y archivos debe verificarse y evaluarse periódicamente.

El establecimiento y mantenimiento de un adecuado control interno nos lleva al logro de los objetivos previstos por la empresa en forma constante; así mismo en la actualidad, es indispensable evaluarlo y estudiarlo para determinar si sigue operando oportunamente, o la existencia de factores internos y/o externos lo han hecho poco eficiente.

E L E M E N T O S

Según el boletín 3050 de Normas y Procedimientos de Auditoría, encontramos los siguientes elementos del control interno:

- a) El ambiente de control
- b) El sistema contable
- c) Los procedimientos de control

a) El ambiente de control.

Se refiere a todos los factores internos o externos que pueden hacer eficiente un control interno, o hacer ineficiente uno anterior.

Los factores internos que podemos mencionar son los siguientes:

- Organización. La organización de la entidad debe combinar recursos humanos y materiales para la ejecución del trabajo.
- Elementos humanos. Es uno de los más importantes ya que llevarán acabo las operaciones y de él dependerá el éxito de la organización.

- Supervisión. Debe existir una supervisión adecuada, una vigilancia constante para que el personal desarrolle los procedimientos a su cargo de acuerdo con planes específicos.
- Políticas. Deben estar definidas y bien establecidas para evitar confusiones.

Los factores externos:

- Innovaciones Tecnológicas. Nos ayudarán a realizar trabajos más eficientes.
- Necesidades de los consumidores. Si las necesidades de los consumidores no son satisfechas con nuestro producto o servicios, se efectuará un estudio que nos indique las causas de éste problema.
- Nuevos competidores. Creación de mayor competencia en el mercado.
- Disposiciones oficiales. Disposiciones por parte del Gobierno que impongan métodos de fabricación o indicaciones especiales que deban cumplirse por la prestación de un servicio o producto.
- Aperturas comerciales. Como es el caso de la incorporación de México al GAT, o la unión de México con

Estados Unidos y Canadá a nivel comercial, representada con el Tratado de Libre Comercio.

b) Sistema Contable.

Procedimientos que garanticen una adecuada clasificación y registro de todas las transacciones efectuadas, para producir información cuantitativa que sirva como base para la toma de decisiones.

Para que la información sea útil y confiable, se deben identificar únicamente las operaciones realizadas de la empresa que estén debidamente autorizadas, clasificadas, y registradas por un periodo determinado; atendiendo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y a las necesidades de información de la Gerencia.

El objetivo del control interno contable es proporcionar seguridad, acerca de la salvaguarda de activos, y a la confiabilidad de los registros contables para la preparación de estados financieros.

c) Procedimientos de Control.

Son procedimientos y políticas establecidos en los sistemas contables y el ambiente de control para proporcionar seguridad razonable del logro de los objetivos específicos.

Comprenden las instrucciones sobre las funciones dadas, asignación de responsabilidades, métodos para llevar a cabo operaciones, etc.

El concepto de razonabilidad reconoce que el costo de un sistema establecido no deberá exceder los beneficios derivados, la evaluación de estos factores requieren la estimación y juicios de la Gerencia. No hay que perder de vista que están sujetos a riesgo de que puedan con el tiempo volverse inadecuados debido a factores internos y/o externos.

MÉTODOS DE EVALUACION

La evaluación del control interno se va a basar en pruebas a las diferentes tareas, durante cada uno de los ciclos de transacciones. Encontramos tres métodos para su evaluación.

1. Método Descriptivo
2. Método Gráfico
3. Método de Cuestionarios

El primer método desarrolla cada uno de los pasos que se siguen en el transcurso de una operación, el segundo es la elaboración de gráficas o diagramas de flujo donde se explica cómo se llevan las secuencias y los responsables; el último método se realiza mediante preguntas directas a las personas que ejecutan dichas tareas.

1. Método Descriptivo. Anotar en forma detallada los métodos, procedimientos y prácticas que se utilizan en cada una de las operaciones de la empresa, los empleados que las manejan, las personas que custodian los bienes, etc.; generalmente es llevado a cabo éste método en

negocios pequeños, o bien, al elaborar descripciones específicas de departamentos.

2. Método Gráfico. Es una esquematización de las operaciones mediante el empleo de dibujos donde se representan los diferentes departamentos, formas, archivos, etcétera, y por medio de éstos se explican los flujos de las diferentes operaciones.

3. Método de Cuestionarios. Es la elaboración de una serie de preguntas sobre los aspectos básicos de la operación a investigar, después se procede a obtener las respuestas a tales preguntas.

Antes de iniciar el estudio del control interno se deben identificar las funciones de cada ciclo de transacciones, por medio de la evaluación. El auditor detalla un informe en el cual se representan los procesos de transacciones dentro de cada función.

Según el anexo III del boletín 5030 se deben contar por lo menos con los siguientes elementos:

- Documentos fuente e informes que se preparan.

- Pasos de procesamiento
- Archivos utilizados durante el procesamiento, y
- Enlaces con otros ciclos, sistemas o funciones.

Por medio de ésta información se pretende demostrar como se controlan las operaciones y como fluyen y procesan a través del sistema.

C A P I T U L O I I

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

OBJETIVOS

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

LA PRODUCTIVIDAD EN LAS EMPRESAS

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El estudio del Tratado de Libre Comercio es fundamental, pues al existir una alianza para abrir los mercados, la competencia entre los productos nacionales con los extranjeros se verá incrementada, así mismo existirán beneficios que podrán ser aprovechados por algunos sectores; esto trae como consecuencia un cambio en la empresa nacional en todos los niveles, por tal motivo hacemos un breve análisis de éste tratado con miras a establecer mejores controles dentro del ciclo de ingresos.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

" El Tratado de Libre Comercio es un tratado en el que se establecen lineamientos generales sobre el comercio entre los tres países firmantes; se definen reglas claras en temas que son de importancia económica."

(1)

(1). Tratado de Libre Comercio ¿Qué es y cómo nos afecta?/ Schettino Macario/ Grupo Ed. Iberoamérica/ PP VII

El Tratado de Libre Comercio es "un acuerdo entre dos o más naciones que buscan la eliminación de trabas reduciendo prácticas y regulaciones restrictivas al comercio exterior". (2)

En todo el Mundo se han venido realizando convenios entre diferentes países para consolidar sus economías, basadas en el cambio tecnológico y en la globalización de los procesos de producción; esto trae como consecuencia una integración comercial ya que se agilizan y se hacen más fluidas sus transacciones.

El Tratado de Libre Comercio es la consolidación de México a ésta apertura comercial, integrándose a la economía internacional; los acuerdos discriminan a los países no participantes, trayendo como consecuencia que no puedan intervenir en operaciones de importación y exportación con los demás, creando con esto un déficit en su balanza comercial.

(2) Contaduría Pública/Ed. I.M.C.P./No. 253 Año 2/Sep. 93/ Dr. Eduardo P. Gavilán/ PP. 60

Para negociar un acuerdo de éste tipo la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos otorga facultades al poder Ejecutivo a través del art. 133, éste acuerdo debe ser

aprobado por el Senado según los arts. 80 y 89 fracción X de la misma Constitución.

México se incorpora a la configuración geoeconómica con el T.L.C. (Estados Unidos y Canadá); además se han realizado convenios del mismo tipo con Chile, Colombia y Venezuela. La celebración del acuerdo marcó la incorporación de México a la Conferencia de la Cuenca del Pacífico.

La justificación del T.L.C. es que los tres países sólo podrán participar y competir con los bloques europeos y asiáticos si aprovechan las ventajas que les representa un acercamiento económico, por medio de contener la crisis y promover acciones concertadas a evitar problemas que afecten las relaciones comerciales.

El Tratado de Libre Comercio consta de 22 capítulos ordenados en ocho partes:

1. Definiciones
2. Comercio de bienes
3. Normalización
4. Compras del Sector Público
5. Inversión y servicios
6. Propiedad intelectual
7. Controversias
8. Disposiciones finales

Durante las negociaciones de la firma se trataron los siguientes temas:

1. Barreras Arancelarias y No Arancelarias. Permitirá que la producción de bienes y servicios se realice de la forma más eficiente, intensificando el comercio y buscando la eliminación gradual de los aranceles.

2. Reglas de Origen. Asegurarse que los beneficios derivados de la liberalización comercial se compartan entre los tres países; se definan reglas que maximicen los beneficios en la economía.

3. Compras Gubernamentales. Se crea una liberación que beneficie a las empresas a través de un mayor acceso a los mercados y a las entidades públicas ya que obtendrán mayor calidad y precios reducidos.

4. Agricultura. Se beneficiará el sector ya que se producirán productos agrícolas diversos, dadas las diferencias en clima, suelo y tipos de cosechas.

5. Sector Automotriz. Dada la importancia de ésta industria de competencia mundial se pretende especializarla para reducir costos y aumentar la competitividad.

6. Otros Sectores Industriales. Se establecen políticas para la importación y exportación de energía y petroquímica básica, así como parámetros de las reservas de petróleo y gas en América del Norte, asegurando altos índices de competitividad al igual que en la industria textil.

7. Salvaguardas. Bajo circunstancias especiales como un cambio en las condiciones de un mercado, el acuerdo de

libre comercio contendrá elementos de salvaguarda o de restricciones temporales y contingentes.

8. Dumping, Subsidios y Medidas Contra Prácticas Desleales. Se legislará para proteger a los productores de manufacturas en contra de la discriminación de precios y de subsidios a las exportaciones mediante impuestos compensatorios.

9. Normas Técnicas de Salud y de Seguridad. Derecho de los gobiernos a imponer restricciones, para proteger la vida y la salud de los consumidores sin afectar la capacidad de los productores.

10. Principios Generales Para el Comercio de Servicios. Establecer reglas claras para el libre flujo de los servicios.

11 y 12. Servicios Financieros y Seguros. Al incrementarse el comercio intrarregional, se ampliará el movimiento de capitales. Los servicios financieros requieren una liberalización, que pueda brindar a los oferentes y demandantes, un menú amplio de servicios financieros. Cualquier inestabilidad del sector tiene un

impacto sobre la seguridad de los ahorros públicos, y sobre la liquidez del sistema de pagos.

13. Transporte Terrestre. Un transporte terrestre que facilite la transportación de productos dentro del área de libre comercio.

14. Telecomunicaciones. Las negociaciones enfatizarán la relevancia de la difusión tecnológica y de los proyectos regionales conjuntos.

15. Otros Servicios. Se incluyen: construcción, servicios profesionales, mantenimiento, bienes raíces, etc; se procura la eliminación gradual de las restricciones comerciales.

16. Inversión Extranjera. Relación de la movilidad del capital, la inversión debe realizarse dentro de un marco que garantice la seguridad de largo plazo del capital, y la estabilidad de las políticas macroeconómicas.

17. Derechos de Propiedad Intelectual. Protección de los derechos de propiedad intelectual, generando tecnología y creando un incentivo a la innovación.

18. Solución de Controversias. Establecer un sistema neutral y rápido para hacer cumplir las reglas comerciales, en base a principios de justicia y de competencia balanceada.

El Tratado de Libre Comercio contempla su apertura e incorporación en forma gradual, su aparición plena será en un máximo de 10 años, para poder homogeneizar las leyes de la forma más adecuada.

O B J E T I V O S

Los objetivos del Tratado de Libre Comercio son: forjar una alianza comercial con beneficios para todos, creando con esto el área de libre comercio más grande del mundo con 360 millones de consumidores aproximadamente. La creación intrarregional, (se aumentan ventas, se crean nuevos empleos); tomando en cuenta la especialización de mercados, reducir las barreras arancelarias para incrementar las exportaciones.

EL objetivo fundamental, es fortalecer las fuentes de competitividad en América del Norte, contra los bloques europeos y asiáticos; así como abatir los obstáculos al libre tránsito de mercancías y servicios.

Algunos objetivos particulares definidos dentro de cada una de las partes integrantes del Tratado de Libre Comercio son:

- Establecer mercados competitivos para fortalecer la inversión a largo plazo.
- Ampliar consultas sobre producción, tecnología, y regulación de transporte para facilitar proyectos conjuntos.

- Complementar las economías a través de una especialización industrial, eficientizar el uso del capital al tener acceso a fuentes internacionales de financiamiento.
- Determinar parámetros de competitividad en cada sector productivo en forma homogénea.
- Crear mecanismos que permitan la instalación de empresas nacionales y empresas extranjeras, tratando que el capital o rendimientos que éstas generen queden o se reinviertan en el país de origen.
- Evitar la competencia desleal, en caso de que alguna de las partes incurra en ella, se verá obligada a indemnizar a la parte afectada por medio de una cuota compensatoria establecida por un panel arbitral.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

El Tratado de Libre Comercio trae consigo diversas modificaciones afectando de una u otra forma a las empresas en nuestro país; es decir, tendremos que afrontar las desventajas y buscar una solución a ellas; así mismo debemos aprovechar las ventajas para lograr un equilibrio en nuestra economía.

En esta parte realizamos un breve análisis de algunas ventajas y desventajas que encontramos al estudiar los 18 temas tratados en las negociaciones.

1. Barreras arancelarias.

Ventajas. Se disminuirán aranceles en forma gradual, permitiendo la penetración de nuevos mercados en los que participarán mayores empresas que por el costo de impuestos a las exportaciones no han logrado realizar éste propósito.

Dos terceras partes del comercio exterior en México se lleva a cabo con Estados Unidos; nuestra economía se está abriendo al mercado más grande del mundo con más de

360 millones de consumidores, representando mayores fuentes de trabajo.

Desventajas. Así mismo entrarán al país nuevos productos compitiendo con los nacionales, creando una división del mercado; tomando en consideración que el mexicano tiene la mentalidad de que los productos extranjeros son mejores que los hechos en México; podemos decir que si no se cambia la mentalidad del pueblo esto nos puede traer como consecuencia el cese de actividades de algunos sectores y por tanto un aumento en el desempleo y una ruptura en la balanza comercial.

Aparentemente éste punto quedaría supeditado al estudio de una posible competencia desleal, y quizás la estabilidad se llegara a romper por la inversión extranjera que se pretende llegue al país por medio de la apertura de sociedades de inversión y de seguros.

Debemos considerar que la desgravación no será igual en todos los sectores.

La franja fronteriza tiene ventajas y desventajas para México; por un lado la migración significa una

válvula de escape y se captan divisas por concepto de remesas. Por otro lado existen problemas de narcotráfico y un flujo de armas destinadas a grupos disidentes.

2. Reglas de origen.

Ventajas. Los productos que participarán deberán ser producidos en cualquiera de los tres países, no podrán participar aquellos productos de otro lugar con el objeto de maximizar los beneficios derivados de la liberación comercial, esto se logrará por medio de mecanismos de consulta. El tratado menciona la existencia de un trato igualitario a extranjeros y nacionales.

Para gozar de los beneficios del T.L.C. un bien debe ser originario:

- obtenido totalmente en la región
- producidos totalmente con insumos de la región
- producidos con insumos que no son de la región, pero cumplen con las reglas de origen.

Desventajas. Con la entrada de nuevos productos extranjeros, los productos mexicanos serán vendidos en menor cantidad, tendiendo quizás a desaparecer la

producción mexicana; a la larga podría ser más redituable importar que producir.

3. Compras gubernamentales.

Ventajas. Se beneficia a las empresas gubernamentales que tienen el mayor poder adquisitivo que cualquier otra empresa dentro de su país; se tiene un mayor acceso a los mercados y se podrán obtener una mejor calidad en los productos y menores precios, esto deberá reflejarse en la proporción de mejores servicios a la población.

Se incorporan planes de apoyo a la pequeña y microempresa, para convertirlos en proveedores del gobierno estableciéndose un comité para ello.

Desventajas. El gobierno mexicano deberá abaratar algunos productos si desea vender a gobiernos de Estados Unidos y Canadá. El empresario mexicano deberá incrementar la calidad en lo que ofrece mejorando su tecnología y obteniendo mejores insumos; desgraciadamente la mayoría mantiene una infraestructura subdesarrollada.

4. Agricultura.

Ventajas. Se producirán productos diversos que podrán ser exportados dada las diferencias en clima, suelo, tipos de cosecha.

Desventajas. México cuenta con climas muy variados y pueden ser aprovechados pero no se tiene ni la tecnología ni el capital adecuado para ello. Una gran parte de nuestros productos agrícolas son exportados y nos llegan nuevamente procesados; ésta práctica puede ir en aumento si no se crean nuevas empresas que procesen nuestros productos generando una verdadera utilidad.

5. Sector automotriz.

Ventajas. Se pretende especializar el sector para reducir costos y ser competitivos a nivel mundial. México cuenta con grandes empresas automotrices que verán incrementada su actividad generando con ello nuevos empleos y mayores recursos para el país.

Desventajas. México no cuenta con técnicos especializados en éste ordenamiento por lo que la mayoría

de las personas vendrán a implantar nuevos sistemas y métodos serán de origen extranjero; los pocos técnicos nacionales verán incrementada la competencia y les será difícil encontrar empleo.

6. Otros sectores industriales.

Ventajas. Se crean ordenamientos especiales permitiendo que aquellos recursos no renovables sean utilizados en forma productiva, cuidando la existencia de límites de reservas garantizando el funcionamiento adecuado de las industrias sobre todo en lo referente a recursos no renovables como son: energía, petróleo y petroquímica básica.

Desventajas. No debemos olvidar que anteriormente el petróleo y sus derivados eran los productos más exportados para mantener nuestra balanza comercial y así mismo poder pagar al extranjero. En los últimos años ésta tendencia se ha tratado de evitar dando paso a exportar otro tipo de productos para evitar que la estabilidad de la economía este sustentada en este punto.

Nuestro comprador principal ha sido Estados Unidos por lo que quizás en el futuro si el país enfrenta una crisis en la balanza de pagos deba bajar el precio y vender a gran escala para poder mantenerse, debiendo optar por el punto de salvaguarda.

7. Salvaguardas.

Ventaja. Permite la salida del acuerdo a alguna industria en forma momentánea bajo circunstancias especiales, con una duración menor a tres años.

Desventaja. Al optar por ésta opción se deberá pagar una compensación especial fijada por un comité.

8. Dumping, subsidios y medidas contra prácticas desleales.

Ventajas. Se crea una legislación para proteger a los productores de prácticas desleales o que pongan en desventaja a los demás, si se comprueba se impondrán impuestos compensatorios. Los productos nacionales se mantendrán estables siempre y cuando puedan mantenerse precios competitivos.

Desventajas. La mayoría de las empresas extranjeras mantienen una tecnología avanzada, por lo que pueden ofrecer sus productos a menor precio y no caerían dentro de éste punto.

Considero conveniente aclarar que la competencia desleal ocurre cuando los extranjeros hacen uso de alguna ventaja que no tienen los nacionales e invaden el mercado, por medio del subsidio o del dumping.

Subsidio. Aportación de capital de parte del gobierno para mantener estables los precios de algunos productos, con el objetivo de invadir un mercado con precios más bajos de los que pueden ofrecer los productores nacionales.

Dumping. Es una práctica de discriminación de precios; es vender a un precio inferior al que debería venderse, para lograr desplazar a la competencia.

9. Normas, técnicas de salud y seguridad.

Ventajas. Se podrán imponer restricciones a productos para proteger la vida y la salud de los consumidores

previo estudio y análisis de los mismos. Si se comprueba que un producto ha hecho daño a la población que lo ha consumido, deberá pagar una multa establecida por un comité; ésto garantiza la calidad de los productos.

Desventajas. México ha recibido diversas manifestaciones y amonestaciones a éste respecto, impidiendo que nuestros productos lleguen al extranjero; como es el caso del embargo atunero ya que, según éstos, se matan delfines al momento de capturar los atunes; así mismo algunos productos agrícolas han perjudicado la salud de los consumidores por el tipo de plaguicidas utilizados en las siembras; esperamos que no se vaya a agravar ésta situación.

10. Principios generales para el comercio de servicios.

Ventajas. Se legisla en referencia a los servicios proporcionados por una persona en el extranjero y las licencias y registros que debe obtener para ejercer, ésto significa el libre ejercicio de la profesión en cualquiera de los tres países. Los impuestos pagados o retenidos en el extranjero podrán ser compensados contra el impuesto a pagar en el país de origen.

Desventajas. La competencia entre profesionistas se incrementará por lo que cada institución o colegio de profesionistas está tratando de crear una legislación interna para evitar una competencia desleal.

11 y 12. Servicios financieros y seguros.

Ventajas. Solo se permitirá el establecimiento de subsidiarias. Se otorga el derecho de libre establecimiento en cualquier territorio de las partes, podrá crecer dentro de su capacidad. No pueden tener más del 25% del capital social de las instituciones nacionales, en el caso de seguros tendrán como máximo un capital social equivalente al 12% del nacional. Todo ello con el objeto de que sean instituciones pequeñas, que no dañen a las nacionales. Esto traerá como consecuencia un aumento de inversiones extranjeras y un mayor flujo de transacciones evitando la fuga de capital.

Desventajas. Se dividirá la inversión en las instituciones bajando la captación de recursos de las empresas de inversión nacionales. Salvo casos muy especiales éstas instituciones podrán mandar sus

utilidades a su país de origen en lugar de reinvertirlo en el país lo que creará una fuga de divisas.

13. Transporte terrestre.

Ventajas. Se harán consultas sobre regulación de transportes terrestres. La industria del transporte crecerá y se crearán mayores empleos.

14. Telecomunicaciones.

Ventajas. Se difundirán innovaciones tecnológicas y se crearán proyectos nacionales a nivel regional, se contarán con nuevas vías de acceso hacia los diferentes poblados.

Se reglamente el uso de redes de comunicación y servicios de valor agregado.

Desventajas. Se permite la existencia de un monopolio, lo que impedirá el crecimiento de alguna otra industria de éste tipo, no hay que descartar la posibilidad de que dicho monopolio sea extranjero, quedando fuera toda posibilidad de penetrar algún nacional.

15. Otros servicios.

Ventajas. Dentro de éste rubro se incluyen construcción, servicios profesionales, mantenimiento, bienes raíces, etc. Se trata de que entre la mayoría de los servicios que se prestan en los tres países al tratado, tendrán reglamentaciones especiales y se tratarán de eliminar las restricciones comerciales.

16. Inversión extranjera.

Ventajas. Las inversiones deben realizarse dentro de un marco de seguridad a largo plazo para mantener una estabilidad económica. La afluencia de recursos permitirá la capitalización de las empresas y generará mayores empleos. No existirán limitaciones de ningún tipo a la transferencia de fondos, pero se podrán impedir dicha transferencia en caso de:

- quiebra, insolvencia, protección de los derechos de los acreedores;
- emisión, comercio y operaciones de valores;
- infracciones penales;
- informes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios.

Las expropiaciones de inversiones se podrán realizar cuando sean:

- a) por causa de utilidad pública,
- b) mediante indemnización a valor de mercado con pago sin demora y completamente liquidable.

Desventajas. A los inversionistas extranjeros se les dará el mismo trato que a los nacionales. Se eliminan requisitos de desempeño establecidos en México, como por ejemplo, la creación de cierto número de empleos y transferencia de tecnología. Existirá una fuga de capitales cuando los fondos sean transferidos.

17. Derechos de propiedad intelectual.

Ventajas. Existencia de un tratado igualitario. Se pueda utilizar el método de asignación de licencias que más convenga al país. Se cubren los sectores de software y telecomunicaciones, así como todo tipo de actividades comerciales.

Se protege la propiedad industrial, patentes y marcas, esquemas de trazado de semi-conductores, secretos

industriales, indicaciones geográficas y diseño industrial.

Desventajas. Todas las patentes y marcas deben ser registradas en los tres países para que tengan efecto, aumentando con ello los trámites a seguir. La forma en que deben guardarse secretos industriales es un tanto peligrosa, ya que, sólo si el gobierno lo requiere se le darán informes de lo que se está realizando, y solo si éste lo considera conveniente lo hará público.

18. Solución de controversias.

Ventajas. Existe un panel para arreglar controversias formado por un Secretario General que nombrará a los árbitros, el presidente se elegirá de una lista asegurándose que no sea de la nacionalidad de cualquiera de las partes en conflicto, su resolución será definitiva. Su laudo definirá si los daños son pecuniarios y por esa causa se restituirá el daño totalmente y se pagarán intereses.

Desventajas. La decisión del panel será definitiva y no podrá interponerse otro recurso administrativo en el caso

de obtener un fallo no conveniente para alguna de las partes. El peritaje se realizará mediante instrucciones establecidas en forma general para los tres países.

Como podemos observar el T.L.C. busca concertaciones a las que se tendrán que apegar y se deberán eliminar algunas prácticas como la imposición de parámetros en base a la ley del más fuerte y el proteccionismo.

El T.L.C. permitirá una gran afluencia de recursos vía inversión extranjera, que consecuentemente impactará sobre la creación de empleos y tecnología.

Se facilitará la adopción de niveles de trabajo que aportará a los trabajadores mexicanos salud y condiciones de seguridad al mismo nivel que en Estados Unidos y Canadá.

LA PRODUCTIVIDAD EN LAS EMPRESAS

Como hemos observado, la problemática principal en las empresas es la falta de capital para poder invertir en tecnología y llegar a ser más productivas y competitivas. Esto no debe desalentar al empresario mexicano, se pueden buscar soluciones; alguna de ellas pueden ser la asociación con empresas del mismo giro, o en algunas de mediana capacidad, realizar un estudio de sus ciclos de transacciones para detectar fallas y volver a estructurar sus ciclos de transacciones, éste proceso nos hará mas eficientes.

La importancia del T.L.C. nos debe llevar al diseño de nuevas políticas; el entorno de las entidades organizativas ha cambiado, debemos adecuarnos a ésta nueva economía, así también debemos modernizar el aparato productivo mediante las innovaciones tecnológicas y organizativas.

La economía de México se está abriendo para obtener un mayor desarrollo, se busca la participación equitativa que beneficie al mercado y esto solo se puede lograr

mediante la asociación de México con otros países, (próximamente con la Comunidad Europea), ya que ahora se debe competir con otros países que también se han asociado.

La asociación de México con Estados Unidos y Canadá pretende beneficiar a todas las economías integradas por medio de la proliferación de empresas eficaces para competir en un mercado abierto; consecuentemente se incrementará la productividad y el poder adquisitivo.

Se han establecido parámetros mínimos de competitividad en cada sector, por tales circunstancias se deben homogeneizar los sistemas culturales para tener el elemento humano que llene los requerimientos de cada puesto dentro de las organizaciones, los sistemas culturales, económicos y jurídicos.

Es tarea de toda organización, crear conciencia entre los mexicanos de que nuestros productos son los mejores y deben ser consumidos preferentemente, pues éstos constituyen fuentes de trabajo importantes, se debe considerar a los productos extranjeros como un complemento de nuestros productos.

La economía debe dar lugar a una alta tecnología, calidad y fomento de la creatividad en los productos, a través de innovaciones, estrategias y productividad mejorando con ello la infraestructura de las empresas para competir en los demás mercados.

Hay que aprovechar aquellas ventajas comparativas para producir como son: recursos naturales, climatológicos, etc.; lo que se traducirá en una mayor demanda de empleos.

El empresario debe estudiar la cultura corporativa estadounidense, sus técnicas en publicidad, ventas, empaques, etc. El éxito de cualquier negocio depende de vender lo que el cliente desea comprar y el tipo de producto o servicio que desea adquirir, con la calidad adecuada a un precio justo, esto implica conocer sus deseos, necesidades, actitudes y tendencias de compra.

Así mismo el Gobierno debe crear políticas de incentivos hacia las empresas como pueden ser:

- Una planeación adecuada hacia las exportaciones en mercados internacionales compitiendo en calidad y precio.

- Propiciar una economía estable para otorgar garantías a los inversionistas extranjeros y mexicanos.

El aumento de la productividad nos llevará a economizar recursos, consumir menos recursos y tiempo, contribuyendo a detener la inflación porque no se incrementan los precios por tiempo y recursos perdidos; volviendo más competitiva a la empresa.

C A P I T U L O I I I .

EL CONTROL INTERNO EN EL CICLO DE INGRESOS

DEFINICION

OBJETIVOS

TECNICAS

FUNCIONES

ENLACES CON OTROS CICLOS

PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO

Una transacción es aquella operación o evento económico que se repite en forma constante dentro de una organización; pasando por diferentes fases de ejecución y autorización.

Un ciclo está compuesto de una o más funciones. Una función es una tarea, es el procesamiento de datos y de información.

Un ciclo, es la agrupación de diversas transacciones que se relacionan entre si desde el comienzo hasta el término del mismo, donde nuevamente inicia.

El control interno está sustentado en las políticas de la administración donde encontramos quién autoriza: asientos contables, ajustes, operaciones por cada ciclo, procesamiento y clasificación de transacciones, así como las formas de evaluarlo y de verificar su correcta aplicación y desarrollo.

Las transacciones se ven reflejadas dentro de los Estados Financieros.

Generalmente encontramos cinco tipos de ciclos: de ingresos, compras, producción, nóminas y tesorería. Dentro del presente capítulo hablaremos del ciclo de ingresos que incluye las siguientes transacciones: ventas de mercancías, desperdicios, inversiones, activos fijos, efectivo recibido por: ventas al contado, cuentas por cobrar, préstamos, etc.

El objeto de dividir la actividad de una entidad en ciclos específicos dentro de una evaluación de control interno, es el de agrupar y clasificar en ellas todas las transacciones realizadas por una entidad para establecer una relación entre ellas y facilitar el estudio del control interno, la naturaleza, el alcance y la oportunidad de las pruebas.

Dentro de los Ciclos de Transacciones podemos identificar similitudes como son:

- Bases usuales de datos.

Están representadas por todos los archivos, catálogos, listas, etc.; que nos van a orientar cómo

hacer y procesar las transacciones dentro de cada uno de los ciclos.

- Bases de referencia.

Información que se utiliza para el proceso de cada ciclo de transacciones (archivos maestros, catálogos, auxiliares).

- Bases dinámicas.

Información resultante del proceso de transacciones y que por tal motivo se modifica constantemente, ya sea por hechos económicos internos o externos (auxiliares de clientes y proveedores, listado de precios).

Las políticas establecidas por la administración son similares en cada ciclo, cambiando únicamente la orientación dependiendo del ciclo de que se trate. Estos objetivos son:

- **Objetivos de autorización.**

Controles establecidos por la administración para verificar que se cumplan las políticas.

- **Objetivos de procesamiento y clasificación de transacciones.**

Controles para asegurarse de la correcta aplicación de cada una de las operaciones de un periodo determinado y su impacto en los Estados Financieros.

- **Objetivos de verificación y evaluación.**

Es la revisión periódica de los saldos que forman los rubros de operaciones de los Estados Financieros y el correcto funcionamiento de los sistemas de procesamiento.

- Objeto de salvaguarda física.

Son los controles relativos al acceso y custodia de los activos, registros y formas importantes.

Por último encontramos las técnicas, que son el conjunto de procedimientos (generalmente escritos) para la correcta representación de cada ciclo en los Estados Financieros.

DEFINICION

INGRESO. " Dinero o su equivalente ganado o acumulado durante un periodo contable, que aumenta el total del activo neto existente con anterioridad, y que procede de las ventas de cualquier tipo de bienes y servicios y de la recepción de donaciones y ganancias accidentales de cualquier procedencia externa, genéricamente hablando."
(1).

INGRESO. " Cualquier partida u operación que afecte los resultados de una empresa, aumentando las utilidades o disminuyendo las pérdidas. No debe utilizarse como sinónimo de entrada en efectivo, ya que éstas se refieren exclusivamente al dinero en efectivo o su equivalente que se recibe en una empresa sin que se afecten sus resultados." (2)

ENTRADA. " Son cobranzas distintas de los ingresos de explotación, operadas durante un periodo determinado."
(3).

1. Kohler/Diccionario para Contadores
2. Franco Díaz E./Diccionario de Contabilidad/Ed. Siglo Nuevo/p.p. 117
3. Kohler/Diccionario para Contadores

Los ingresos son todas aquellas transacciones efectuadas por la venta de productos o servicios, ya sean al contado o a crédito; así como de la venta de otros bienes que no sean característicos de la actividad del negocio. Las entradas de dinero, son los montos de efectivo cobrados a clientes en un periodo determinado.

Los ingresos son aquellos que afectan resultados y entradas las que sólo afectan cuentas de balance.

El ciclo de ingresos por definición del Instituto Mexicano de Contadores Públicos es aquél que " incluye todas aquellas funciones que se requieren llevar a cabo para cambiar por efectivo, con los clientes, sus productos o servicios. Estas funciones incluyen la toma de pedidos de los clientes, el embarque de los productos terminados, el uso de los servicios por los clientes, mantener y cobrar las cuentas por cobrar a clientes y recibir de éstos el efectivo."

En el ciclo de ingresos encontramos la parte medular de la existencia de una organización, de éste dependerá su estabilidad en el mercado; una entidad se crea con el objeto de ser competitiva y obtener un lugar en el

mercado a través de sus productos o servicios. El adecuado control interno y estrategias sólidas dentro de éste ciclo, nos llevarán consecuentemente al logro de esos objetivos, intervienen como se puede distinguir por las definiciones: la introducción de los productos o servicios al mercado y la recuperación de ellos transformados en efectivo.

OBJETIVOS

Un objetivo es aquella finalidad a la que encaminaremos nuestros esfuerzos. Los objetivos de este ciclo son: la introducción de nuestros productos o servicios en el mercado, la recuperación de las cuentas por cobrar generadas en el corto plazo, y consecuentemente eliminar al máximo la incobrabilidad de la cartera generada.

Como se menciona en un principio del capítulo, dentro de cada ciclo encontramos cuatro objetivos fundamentales para el buen funcionamiento y control de cada uno de ellos, a continuación mencionaremos los objetivos establecidos para el ciclo de ingresos según el Boletín 6010 de Normas y Procedimientos de Auditoría, del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Objetivos de Autorización

- Autorización de clientes
- Precios y condiciones de las mercancías y servicios a proporcionarse.

- Distribuciones de cuentas y los ajustes a los ingresos, costo de ventas, gastos de venta y cuentas de clientes.

Objetivos de Procesamiento y Clasificación de Transacciones.

- Sólo se aprobarán aquellos pedidos de clientes por mercancías o servicios que se ajusten a políticas adecuadas, de igual manera se hará la selección de los clientes.
- Las solicitudes de pedidos sólo serán proporcionadas previa aprobación.
- Cada pedido autorizado debe embarcarse correcta y oportunamente; las mercancías y los servicios proporcionados deben facturarse.
- Las facturas deben prepararse correcta y oportunamente.

Se deben clasificar, concentrar e informar oportunamente:

- Los costos y gastos.
- La información del efectivo recibido.
- Los ajustes a los ingresos, costo de venta, gastos de ventas y cuentas de clientes.

- Facturas y cobros.
- Asientos contables del resumen de las transacciones.

Objetivos de Verificación y Evaluación.

- Verificar y evaluar en forma periódica los saldos de cuentas por cobrar y las transacciones relativas.

Objetivos de Salvaguarda Física.

- El acceso al efectivo debe permitirse de acuerdo a controles establecidos hasta que se transfiera al ciclo de tesorería.
- El acceso a los registros de embarques, facturación, cobranza y cuentas por cobrar, así como de las formas importantes, lugares y procedimientos del proceso.

Objetivos Específicos del Control Interno en el Ciclo de Ingresos.

1. Los clientes se autorizan de acuerdo con políticas adecuadas establecidas por la administración.

2. El precio y condiciones de la mercancías y servicios que han de proporcionarse a los clientes se establecen de acuerdo con políticas establecidas por la administración.
3. Las distribuciones de cuentas y los ajustes a los ingresos, costo de ventas, gastos de ventas y cuentas de clientes, deben autorizarse de acuerdo con políticas establecidas por la administración.
4. Establecer y mantener procedimientos del proceso del ciclo de ingresos.
5. Aprobación de pedidos de clientes por mercancías o servicios que se ajusten a políticas establecidas.
6. Requerirse una solicitud o pedido aprobado antes de proporcionar mercancías o servicios.
7. Cada pedido autorizado debe embarcarse correcta y oportunamente.
8. Todos y únicamente los embarques efectuados y los servicios prestados son facturados.
9. Las facturas deben prepararse correcta y oportunamente.
10. Controlar el efectivo cobrado desde su recepción hasta su depósito.
11. Las facturas deben clasificarse, concentrarse e informarse correcta y oportunamente.
12. Los costos de las mercancías y servicios vendidos, así como los gastos relativos a las ventas deben

clasificarse, concentrarse e informarse correcta y oportunamente.

13. La información sobre efectivo recibido debe clasificarse, concentrarse e informarse correcta y oportunamente.

14. Los ajustes a los ingresos, costo de ventas, gastos de ventas y cuentas de clientes deben clasificarse, concentrarse e informarse correcta y oportunamente.

15. Las facturas, cobros y los ajustes relativos deben aplicarse con exactitud a las cuentas apropiadas de cada cliente.

16. En cada periodo contable se preparan asientos contables para el adecuado registro de: facturas, costos de mercancías y servicios vendidos, gastos relativos a las ventas, efectivo recibido y ajustes relativos.

17. Los asientos contables del ciclo de ingresos resumen y clasifican las transacciones de acuerdo con políticas adecuadas establecidas por la gerencia.

18. La información para determinar bases de impuestos derivada de las actividades de ingreso, se calculan correcta y oportunamente.

19. Verificarse y evaluar en forma periódica los saldos de cuentas por cobrar del ciclo de ingresos y las transacciones relativas.

20. El acceso al efectivo recibido se permite únicamente, de acuerdo a controles establecidos por la gerencia, hasta que se transfiera dicho control al ciclo de tesorería.

21. El acceso a los registros de embarque, facturación, cobranza y cuentas por cobrar así como las formas importantes, lugares y procedimientos de proceso se permite únicamente de acuerdo con políticas adecuadas establecidas por la administración.

T E C N I C A S

Las técnicas, son métodos de investigación y prueba que se tienen implantados como elementos de control interno para el logro de los objetivos. Si el control interno llegara a fallar o éste fuera inadecuado, se tendrían que afrontar ciertos riesgos, los cuales analizaremos más adelante.

Las técnicas comunes en el ciclo de ingresos son:

- Políticas por escrito para la selección de clientes y otorgamientos de crédito.
- Bases de datos: archivo maestro de clientes y productos, ambos verificados y aprobados.
- Procedimientos establecidos para añadir, cambiar, eliminar datos de clientes, productos, precios de venta, límites de crédito.
- Técnicas para establecer la confiabilidad de las bases de datos e interfaces.
- Todo cambio debe estar por escrito y autorizado.
- Las formas deben estar numeradas y controladas por una persona responsable.

- Verificar que los clientes registrados, productos, precios de venta, créditos, descuentos, embarques estén autorizados y se apeguen a las políticas establecidas.
- Efectuar pruebas periódicas.
- Conciliar las cifras control con los registros efectuados.
- Comparar precios de venta en mercancías contra catálogos.
- Verificar control de calidad de los productos.
- Revisión y aprobación de contratos de ventas, garantías ofrecidas y créditos, así como forma de pago.
- Verificar continuamente las cuentas por cobrar por vencer y realizar un estudio de cobrabilidad.
- Revisar notas de crédito, aprobadas por personal autorizado y motivo de la nota de crédito.
- Designación por parte de la administración de las personas que pueden autorizar las transacciones del ciclo de ingresos.
- Acceso limitado a las mercancías, información, formas y procesos.
- Autorización y supervisión de las órdenes de embarque.
- Inventarios periódicos.
- Investigación de quejas de clientes.

- Comparación de los datos que aparecen en cada factura con el pedido, documentación de embarque y lista de precios.
- Control de efectivo, a través de arqueos, informes de cobros, conciliaciones bancarias y remesas de efectivo.
- Preparar un catálogo de cuentas con una descripción de cada cuenta, procedimientos para cambiar y aumentar cuentas.
- Revisar y aprobar asientos contables.
- Verificación periódica los movimientos.
- Restricciones al acceso de archivos, informes y efectivo.
- Seguros y fianzas sobre las personas que manejan el efectivo.
- Segregación de responsabilidades y restricciones al acceso del efectivo.

Los riesgos que podemos encontrar son:

- Pueden efectuarse ventas y créditos no autorizados originando cuentas incobrables, de igual manera si se realizan embarques no autorizados originando fuga de materiales o productos.

- Pueden aceptarse pedidos de clientes con precios no autorizados o rebajas no autorizadas. Los productos pueden ser de baja calidad.
- Existencia de errores en al registrar las transacciones, originando información falsa que puede acarrear problemas.
- Se originan más cuentas incobrables si los créditos no son revisados y otorgados de acuerdo a políticas.
- Cuando se manejan interfaces entre procesos se puede perder información o puede que no se procesen ciertas transacciones.
- Los embarques son mal programados, enviados a clientes equivocados las mercancías, o bien se puede surtir a clientes con límites de crédito excedido.
- Prestación de servicios o surtir mercancías no facturadas.
- Emisión de facturas incorrectas o extemporáneas.
- Mal uso de fondos, registros erróneos de ventas al contado.
- Toma de decisiones en base a información incorrecta.
- Cálculo erróneo de impuestos trayendo como consecuencia el pago de multas y recargos.

Como podemos observar, las técnicas nos ayudarán al logro de objetivos definidos, sin perder de vista el total de funciones que se llevan a cabo dentro de cada ciclo, éstas deben estar por escrito y autorizadas por la gerencia, al igual que los cambios relativos a las mismas; así se podrán disminuir los riesgos que en muchas ocasiones son más difíciles de corregir en el momento que son detectados, pues debemos realizar una investigación para determinar desde cuándo se está originando el problema y poder corregirlo, en algunos casos ésta información ha servido ya para la toma de decisiones; trayendo como consecuencia, el modificar éstas decisiones o un resultado equivocado de lo que se había planeado.

F U N C I O N E S

Las funciones son áreas de actividad homogéneas; en el ciclo de ingresos encontramos las siguientes:

- Otorgamiento de créditos
- Toma de pedidos
- Entrega o embarque de mercancía y/o prestación del servicio
- Facturación
- Contabilización de comisiones
- Contabilización de garantías
- Cuentas por cobrar
- Cobranza
- Ingresos del efectivo
- Ajustes a facturas y/o notas de crédito
- Determinación del costo de ventas

Como podemos observar intervienen dos departamentos: el de crédito y cobranza y el de ventas.

El departamento de crédito y cobranza está encargado de las cuentas por cobrar que son ventas a crédito, y por lo tanto están pendientes de cobro. Las cuentas por

cobrar constituyen las cantidades que se deben a la empresa por la venta de productos o servicios en el curso normal del negocio y se encuentran respaldadas por las notas de venta o facturas de venta.

Los documentos por cobrar forman una de las modalidades de las cuentas por cobrar, salvo que dichos documentos si devengan intereses que forman otro tipo de ingresos para la empresa, están respaldados por promesas escritas de pago en una fecha específica. Los documentos se originan en algunas ocasiones porque el cliente no cuenta con el efectivo suficiente para saldar su cuenta y desea se le otorgue un plazo más amplio al previamente establecido.

En ocasiones se llega a generar una cuenta incobrable; las cuentas incobrables son cuentas por cobrar que no se pueden recuperar o no serán efectivamente cobradas.

Generalmente se crea una estimación de cuentas incobrables, con la finalidad de crear una reserva de cuentas por cobro dudoso; la cantidad que se aumente a la provisión para cuentas incobrables durante un ciclo se

muestra en el Estado de Resultados figurando como un gasto de operación.

Dentro del departamento de crédito y cobranza encontramos las siguientes operaciones:

- Ingresos de caja
- Descuentos por pronto pago
- Provisiones para cuentas de cobro dudoso
- Cancelaciones y recuperaciones de cuentas incobrables
- Gastos de comisiones

Así mismo las formas y documentos importantes:

- Facturas de venta
- Notas de crédito por devoluciones y rebajas sobre ventas
- Avisos de remesas de clientes
- Formas especiales para llevar a cabo ajustes a cuentas de clientes
- Notas de cargo por faltantes de mercancía en la factura o precios unitarios erróneos

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

La capacidad de crédito que la empresa puede otorgar debe estar claramente definida para no incurrir en el desequilibrio de su estructura financiera.

El departamento de ventas realiza la operación primordial en virtud de que producen los ingresos que permiten dar vida a las negociaciones. Las operaciones de ventas son el conjunto de actividades que realiza una empresa para satisfacer las necesidades de los clientes, atendiendo al mismo tiempo sus objetivos.

Asientos contables que se realizan:

- Ventas
- Costo de ventas
- Devoluciones y rebajas sobre ventas
- Creación de pasivos por el impuesto generado de las ventas

Formas y documentos:

- Pedidos de clientes
- Ordenes de venta y embarque
- Conocimientos de embarque

El departamento de ventas y crédito y cobranza están ligados entre si, por las ventas a crédito; los pedidos estarán sujetos a la aprobación de dicho departamento que aprobará en base a políticas el crédito para el cliente.

ENLACES CON OTROS CICLOS

Los ciclos de transacciones se encuentran íntimamente relacionados; el ciclo de ingresos está enlazado con los siguientes ciclo:

- Tesorería
- Producción
- Informe Financiero

El ciclo de tesorería inicia con el reconocimiento de las necesidades de efectivo, continúa con la distribución del mismo y termina con la devolución de éste a los inversionistas; se enlaza con el ciclo de ingresos por el efectivo o cobranzas realizadas.

El ciclo de producción de una empresa transformadora, se encarga del producto terminado mediante el uso de los recursos necesarios para su elaboración; así mismo controla los inventarios existentes de cada proceso incluyendo los productos terminados; se enlaza con el ciclo de ingresos por medio de los embarques de productos que salen del almacén para ser transportados a los clientes.

El ciclo de información financiera es aquél donde se va a informar a los accionistas del resultado de las operaciones realizadas a una fecha determinada; se enlaza con el ciclo de ingresos al través de la concentración de actividades por medio de los registros contables.

PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO

Las pruebas de cumplimiento son aquellos análisis que se efectuarán con el propósito de verificar que se cumplan con las políticas establecidas y que el control interno sea el adecuado y cumpla con sus objetivos.

El examen de cuentas por cobrar debe abarcar los siguientes objetivos:

- Verificar su existencia física
- Verificar la autenticidad del derecho de cobro
- Verificar su valuación y probabilidad de cobro
- Cuidar su presentación en los estados financieros

Procedimientos para su valuación:

- Confirmaciones
- Arqueo de documentos
- Análisis de saldos
- Conexión con las pruebas de ventas
- Estudio de recuperabilidad de cuentas

El examen de ventas abarca los siguientes objetivos:

- Verificar que las ventas registradas sean reales
- Ventas realizadas en el ejercicio debidamente registradas.
- Separación de las ventas normales de otros ingresos
- Cerciorarse que a todas las ventas corresponda un costo
- Devoluciones, rebajas y descuentos reales.

Procedimientos para su valuación:

- Análisis de ventas
- Examen de la facturación
- Revisión de periodos específicos
- Corte de remisiones y facturas
- Cruce global contra cuentas por cobrar
- Prueba global de ventas.

Confirmaciones. Solicitud de información para cerciorarnos sobre la veracidad de un registro y realizar una comparación y en su caso conciliar posibles diferencias; se pueden recibir confirmaciones devueltas lo que puede indicar posibles cuentas incobrables por

representar saldos ficticios, o errores en el directorio los cuales deben ser aclarados.

Cobros posteriores. Verificar pagos totales o parciales efectuados en fecha posterior a la que se está confirmado, cuidando que el ingreso esté debidamente documentado y conciliado.

Arqueo de documentos. Verificar la autenticidad del derecho de cobro a favor de la empresa; éstos documentos son: letras de cambio o pagarés, facturas y contrarecibos pendientes de cobro; el arqueo de documentos es un recuento de la documentación existente.

Análisis de saldos. Estudio de los movimientos en base a documentación soporte, determinar la corrección de las operaciones y saldos; generalmente aplicado a los importes más representativos.

Conexión con las pruebas de ventas. Se aprovecha la teoría de la partida doble, se verifica que todos los cargos a clientes en un periodo correspondan a ventas efectuadas en el mismo.

Estudio de recuperabilidad de cuentas. Estudio de las cuentas que presentan dudas sobre su recuperabilidad, se debe comentar con los directivos y abogados las posibilidades de cobro de los adeudos más antiguos para juzgar la razonabilidad del importe que se presenta en la estimación para cuentas de cobro dudoso y en su caso, correr el asiento respectivo de ajuste.

Análisis de ventas. Estudio de los movimientos en base a precios establecidos y facturación para determinar la corrección de las operaciones, así como el análisis de variaciones del periodo anterior con el que se está verificando para detectar las circunstancias que las provocaron.

Examen de las facturas. Verificar la facturación que cumpla con los requisitos fiscales, que estén autorizadas y que los precios sean los establecidos y autorizados.

Revisión de periodos específicos. Selección de un periodo para verificar el cumplimiento de las rutinas contables y de control interno establecidas para la facturación y registro de las ventas.

Corte de remisiones y facturas. Corte del periodo para fijar la primera y última factura y remisión expedida, determinar que todas las ventas estén registradas en el periodo correspondiente.

Cruce global contra cuentas por cobrar. Verificar que todas las ventas crédito estén correspondidas con el cargo respectivo a cuentas por cobrar dentro de un mismo periodo.

Prueba global de ventas. Recomendable a empresas que tienen un solo producto o cuentan con estadísticas de ventas por producto para verificar que los precios de factura son los establecidos y autorizados.

Al realizar el estudio del control interno, no hay que dejar fuera los hechos económicos externos que pueden intervenir o repercutir directamente en el desarrollo de las actividades normales de una organización; éstos originan cambios directos en las condiciones económicas y de estabilidad como es el caso de la apertura comercial de Estados Unidos - Canadá - México o la devaluación de la moneda que se ha venido viviendo con frecuencia desde diciembre de 1994, la cual ha hecho que muchas empresas

se desestabilicen por el exceso de importaciones realizadas al extranjero, lo que origina que sus pasivos aumenten constantemente.

CASO PRACTICO DE LA EVALUACION DEL CONTROL INTERNO EN EL CICLO DE INGRESOS DE UNA EMPRESA DE COMPRA-VENTA DE VINOS Y LICORES

GENERALIDADES.

1. CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD.

"Francesa de México, S.A. de C.V." se constituyó el 26 de Noviembre de 1969, con un capital social de \$25,000.00 representado por 1,000 acciones nominativas con valor de \$25.00, distribuido de la siguiente forma:

	No. DE ACCIONES	PORCENTAJE
Arturo Rojas Hernandez	200	20%
Sandra Villanueva López	150	15%
Diego Alberto Montejo	150	15%
Guadalupe Santana Ruiz	150	15%
Raúl Pimentel Hernández	130	13%
Ma. de los Angeles Prieto	120	12%
Fabián Villanueva López	100	10%
	-----	-----
	1,000	100%
	-----	-----

2. OBJETO DE LA SOCIEDAD

El objeto primordial de la sociedad es la compra-venta de vinos y licores; la mayoría de ellos son importados de Francia y algunos del país, así como la distribución en tiendas comerciales para su venta al público en general.

Sus principales proveedores son:

- a) Remy Martin de Francia.
- b) Martell, S.A. de C.V.
- c) Remy Martin de México, S.A. de C.V.
- d) Bacardi y Cia. S.A. de C.V.
- e) Vergel y Cia. S.A. de C.V.

El crédito que le otorgan los proveedores son de 30, 60 y 90 días dependiendo del monto de la compra.

3. ORGANIZACION

La Compañía cuenta con un manual de organización en el cual se describen las políticas de la empresa, su

organización, procedimientos, distribución de labores, autoridad y responsabilidades por cada una de las áreas.

Francesa de México está organizada en cinco áreas:

- Ventas
- Tesorería
- Contraloría
- Recursos Humanos
- Compras

Actualmente la empresa cuenta con cuarenta y siete empleados administrativos distribuidos en los diferentes departamentos.

Francesa de México, S.A. de C.V. realiza sus ventas a nivel Nacional en un 100%, esperando exportar a partir del próximo año.

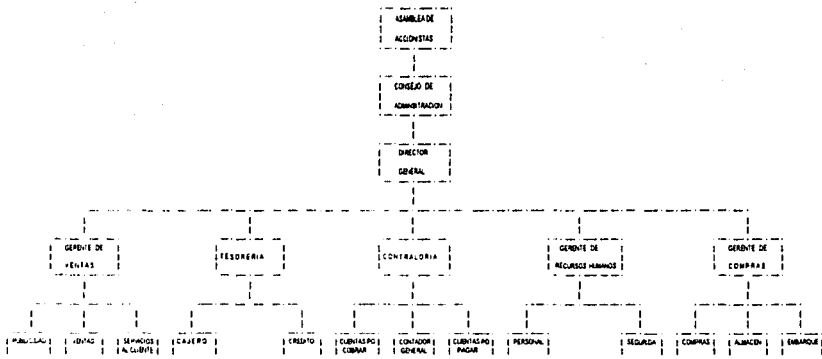
Sus principales competidores son:

- a). Distribuidora Vitivinícola, S.A. de C.V.
- b). Distribuidora de Vinos y Licores Selectos, S.A. de C.V.

c). Nacional de Vinos y Licores, S.A. de C.V.

La organización de la empresa se encuentra representada de la siguientes forma:

FABRICA DE MENDO SA DE CV
ORGANIGRAMA GENERAL



"FRANCAESA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CICLO DE INGRESOS

DESCRIPCIÓN	OBJETIVOS	REF.
Contabilidad (auxiliar de contabilidad) verifica la suma de cuentas por cobrar contra el saldo de la cuenta de mayor.	Certificarse de que no existan diferencias entre los créditos otorgados contra el saldo de la cuenta.	I-1
Crédito y Cobranza elabora diariamente un reporte de cobranza con todos los cheques y pagos en efectivo cobrados.	Que todas las cuentas por cobrar sean pagadas en su totalidad y no existan pagos parciales.	I-4
Tesorería (Cajero) recibe y verifica las órdenes de cobranza elaborando fichas de depósito diariamente.		I-4
Contabilidad (cuentas por cobrar) recibe las fichas de depósito, verificándolas con los reportes de cobranza respectivos procediendo a hacer un registro en los auxiliares y libros.	Que todos los ingresos en efectivo se encuentren debidamente controlados y correctamente registrados.	I-4
El departamento de embarque elabora un reporte de devolución de mercancía firmado por el cliente.		
Almacén verifica y da entrada a la mercancía devuelta con el reporte de devolución.		
Crédito elabora solicitud de notas de crédito, anexando reporte de devolución		
Servicios al cliente (vendedor) toma el pedido enviándolo a crédito y cobranzas.		

"FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

DESCRIPCION GENERAL DEL CICLO DE INGRESOS

DESCRIPCION	OBJETIVOS	REF.
<p>Crédito y Cobranzas (Auxiliares y Gerente) revisa los límites y condiciones de créditos aprobando los pedidos que reúnen los requisitos establecidos por la administración.</p>	<p>Que las ventas sean hechas, sólo cuando existe un riesgo de crédito aceptable.</p>	<p>1-1</p>
<p>Departamento de Ventas elabora facturas con los pedidos debidamente autorizados, verificando precios y cálculo.</p>	<p>Prepara facturas por embarque y que sean correctas.</p>	<p>1-2</p>
<p>Almacén recibe copia de la factura aprobada y autorizada, procediendo a surtir la mercancía respectiva.</p>		
<p>Departamento de Embarques verifica físicamente la mercancía surtida con la copia de factura, embarcando la mercancía al cliente del cual obtendrá la firma de conformidad y el contrarecibo de pago.</p>	<p>Verificar que los embarques estén autorizados y sean correctos.</p>	<p>1-2</p>
<p>Contabilidad (auxiliar de cuentas por cobrar) recibe copia de la factura verificando precios y cálculos, registrando en las cuentas por cobrar y en intereses por cobrar.</p>	<p>Que todos los asientos a cuentas por cobrar e intereses (de mayor y auxiliares) se encuentren autorizados.</p>	<p>1-2</p>
<p>Ventas elabora notas de crédito con las solicitudes debidamente autorizadas.</p>		
<p>Cuentas por cobrar, recibe copia de las notas de crédito, procediendo a su registro en las cuentas afectadas.</p>	<p>Que todos los asientos a cuentas por cobrar se encuentren debidamente registradas.</p>	<p>1-2</p>
<p>Contraloría autoriza y verifica que las cuentas incobrables canceladas cubran requisitos fiscales.</p>	<p>Que todas las cuentas incobrables cubran los requisitos fiscales.</p>	<p>1-5</p>

"FRANCSA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

DESCRIPCION GENERAL DEL CICLO DE INGRESOS

DESCRIPCION	OBJETIVOS	REF.
<p>Contabilidad elabora el reporte de los costos incurridos por producto.</p> <p>Auxiliar de costos registra los reportes de los costos incurridos de acuerdo con las cuentas afectadas.</p>	<p>Que el sistema de costos sea apropiado para determinar el costo de los inventarios.</p>	<p>I-7</p>
<p>Contabilidad calcula y registra las depreciaciones en cuanto cuenta, importe y periodo se refiere.</p>	<p>Los activos se encuentran salvaguardados y registrados contra posibles pérdidas.</p>	<p>I-6</p>

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DEL CICLO DE INGRESOS

ENTIDAD AUDITADA: FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

CONCEPTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
1 ¿Se revisa mensualmente que la suma de los registros auxiliares de cuentas por cobrar a clientes, documentos por cobrar, deudores diversos y documentos descontados sea igual a su correspondiente cuenta de mayor?	X			REVISAR EL EXISTENCIA DE CUENTAS POR COBRAR Y EL INGRESO DE DOCUMENTOS
2 ¿Existe la política de afianzar a todos los empleados que manejan documentación que soporta las cuentas por cobrar a clientes, deudores diversos y documentos descontados; así como los documentos por cobrar?		X		
3 ¿Se tienen contratados seguros por resguardos de facturas pendientes de cobro y documentos por cobrar a favor de la entidad?		X		
4 ¿Se efectúan arqueos periódicos y sobre bases sorpresivas de las facturas pendientes de cobro y documentos por cobrar a favor de la entidad?		X		
5 ¿Ha adoptado la entidad mecanismos que permitan acreditar de inmediato el I.V.A. trasladado por sus proveedores los enteros o solicitudes de devolución a las autoridades fiscales?	X			EXISTE UN SISTEMA DE CREDITACIÓN DEL I.V.A. CANCELANDO POR CUANTOS SOLICITUD DE DEVOLUCIÓN FISCAL
6 ¿Se vigila que el I.V.A. trasladado a la entidad esté perfectamente identificado en la factura o recibo por bienes o servicios recibidos?	X			VERIFICAR EL EXISTENCIA DE DOCUMENTOS DE CANCELACIÓN DE DEVOLUCIÓN FISCAL DEL I.V.A. RECIBIDO
7 A efecto de una pronta recuperación de dinero de la entidad:				
a) ¿Se facturan las mercancías vendidas o los servicios rendidos al mismo día en que se efectuó la transacción o a más tardar al día siguiente?	X			EL MEDIO DE REGISTRO DE EFECTUACIÓN DEL COBRAR ES CORRECTO
b) ¿Se utiliza todo recurso legítimo para asegurar el pago por parte del cliente?	X			REVISAR EL EXISTENCIA DE DOCUMENTOS DE CANCELACIÓN

QUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DEL CICLO DE INGRESOS

ENTIDAD AUDITADA: FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

CONCEPTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
8 ¿Se adecuado el procedimiento para garantizar que todas las mercancías surtidas o los servicios rendidos fueron facturados?	X			NO SE HACE FACTURAS CON PRODUCTOS RECIBIDOS, SERVICIOS RENDIDOS Y GASTOS
9 ¿Se incluyen en las cuentas por cobrar conceptos que no hayan sido originados en operaciones de venta de mercancías o servicios?	X			SOLAMENTE
10 ¿Se prepara mensualmente un reporte de antigüedad de saldos que muestre el comportamiento de los clientes, en especial de los morosos?		X		NO EXISTE REPORTE COMPLETO POR CLIENTES
11 ¿Se envían periódicamente estados de cuenta a clientes con objeto de cerciorarse que las cuentas que contablemente aparezcan pendientes de cobro las reconozcan éstos?		X		NO SE ENVIA ESTOS ESTADOS DE CUENTA PENDIENTES DE COBRO
12 ¿Son adecuadas las políticas para el otorgamiento de líneas de crédito? ¿Son éstas respetadas?	X			NO SE RESPECTAN
13 ¿Son acordes las políticas de cobranza con las condiciones de mercado y el giro de la entidad?		X		
14 ¿Se otorga o autoriza un crédito por funcionario debidamente facultado para ello?	X			AL PUNTO DE GASTAR UN CREDITO
15 Las rebajas, descuentos y devoluciones: ¿Se conceden al amparo de sólidas políticas por escrito?	X			REBAJAS Y DESCUENTOS CONDONACIONES DE PAGOS EN LA NOTA DE CREDITO
16 ¿Están soportadas las notas de crédito con su documentación correspondiente y son autorizadas por funcionarios responsables?	X			VERIFICADO ESTADISTICAMENTE, EN UNO DE LOS EJEMPLOS DE NOTAS DE CREDITO
17 ¿Están soportadas con la factura original las cancelaciones de ventas así como la documentación soporte que haga constar la devolución de tal mercancía?	X			COMPROBADO EN FORMA CONTINUA, COMPROBADO EN FORMA

QUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DEL CICLO DE INGRESOS

ENTIDAD AUDITADA: FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

CONCEPTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
18 ¿Han sido autorizadas por la alta administración las cuentas canceladas por incobrables? ¿Cubren estas cancelaciones los requisitos de deducibilidad fiscal?	X			AUTORIZADAS POR EL CONTRALOR
19 Todos los documentos o formatos que intervienen en la función de cuentas por cobrar: ¿Están prenumeradas o prefoliadas?	X			FORMATOS CON- TORNADOS POR EL ANEXO DE CREDITO.
20 ¿Se vigila que aquellas personas que manejan ingresos antes o después de su registro inicial y manejan cheques ya firmados no intervengan en las siguientes labores: Manejen auxiliares y registros relacionados con las cuentas por cobrar, documentos base para facturar, autoricen notas de crédito y documentación soporte, apruben las rebajas y devoluciones sobre ventas (así como los registros iniciales de éstas) y que intervengan en registro de diario y mayor?			X	ESTAS FUNCIONES SE ENCONTRAN A CARGO DEL COBRA- DOR EN CASERO Y DEL DE CREDITO DEL COBRAR. ESTOS UL- TIMOS MANEJAN RECIBOS Y AUXILIA- RES.
21 ¿Se manejan registros auxiliares expresos para los documentos por cobrar?	X			LOS MANEJAN EN- CARGADOS DE VEN- TAS.
22 ¿Se concilian periódicamente los registros auxiliares de documentos por cobrar con la existencia física de éstos?			X	
23 ¿Se lleva un registro especial que indique la fecha de vencimiento de los documentos para evitar prescripción de los mismos en los términos de la Ley en la materia?	X			
24 ¿Están adecuadamente asegurados con un comprobante de recepción y se refleja su situación en la contabilidad en aquellos documentos que fueron entregados a terceras personas para su cobro judicial o extrajudicial?	X			

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DEL CICLO DE IMPRESOS

ENTIDAD AUDITADA: FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

CONCEPTO	SI	NO	M/A	OBSERVACIONES
25 Cuando se tiene establecida la política de recibir pagos parciales a cuenta de documentos por cobrar:			X	LOS DOCUMENTOS POR COBRAR, SEGUN POLITICA DE LA ENTIDAD, DEBEN SER PAGADOS EN SU TOTALIDAD CUANDO SE VEAN EL CREDITO.
a) ¿Se anotan los pagos parciales en los respectivos documentos?				
b) ¿Se lleva un registro de los pagos parciales?				
c) ¿Se expide un recibo prenumerado?				
26 Aquellos documentos entregados para trámite de cobro y que no fueron liquidados por los deudores: ¿Se devuelven de inmediato al responsable de la custodia de esta cartera?	X			CUSTODIA FISICA A CARGO DEL JEFE DE CREDITO.
27 ¿Se lleva registro especial para el control de documentos recibidos como garantía colateral (o sea, para garantizar el buen cobro de facturas remisiones o recibos)?			X	
28 En aquellos casos que la entidad cobra intereses sobre los adeudos documentados: ¿Se verifica la correcta y oportuna contabilización de cada uno de éstos aspectos?	X			
29 ¿Se vigila que aquellas personas que tienen bajo su custodia el control físico de los documentos por cobrar, no intervengan en los registros finales de diario general y mayor?	X			CUSTODIA JEFE DE CREDITO REGISTROS CONTABILIDAD.
30 A efecto de deducir las cuentas incobrables del Impuesto al Ingreso Global de las Empresas: ¿Se recaban los requisitos fiscales establecidos en el Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta?	X			SEGUN ART 24 FRACC IV Y ART 25 DE LA LISR. Y SU REGLAMENTO.
31 ¿Se lleva control, por ejemplo en cuentas de orden, sobre aquellas cuentas cargadas a esta reserva?	X			

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DEL CICLO DE INGRESOS

ENTIDAD AUDITADA: FRANCASA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

CONCEPTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
32 ¿Se vigila que en la cancelación de cuentas incobrables ésta haya sido previamente autorizada por la alta administración, según la importancia de la misma, y después de haberse agotado todos los recursos para su recuperación?	X			AUTORIZADO POR EL CONTROLADOR.
33 ¿Se llevan controles detallados bien sea por medio de tarjetas auxiliares, listados o relaciones específicas que contengan el análisis de los documentos cedidos a una institución de crédito?			X	
34 Los registros auxiliares referidos: ¿Incluyen, entre otros conceptos, nombre del girador del documento, fecha de vencimiento, intereses consignados, etc?			X	
35 ¿Se vigila que todo documento descontado esté registrado en documentos por cobrar para evitar que se lleven a descuento documentos inexistentes?			X	
36 ¿Se está en contacto permanente con la institución de crédito que aceptó los documentos en descuento para conocer el estado que guarda la cobranza de tales documentos?			X	
COSTO DE VENTAS				
37 ¿Incluye el costo de ventas todos los los costos atribuibles a las ventas correspondientes del ejercicio?	X			
38 ¿Recibe ésta cuenta únicamente cargos correspondientes al costo de mercancías o servicios rendidos; así como diferencias de inventarios cuando las políticas de la entidad así lo disponen?	X			
39 ¿Están segregadas, en diferentes personas, el manejo del costo de ventas y los registros de inventarios?	X			COSTO DE VENTAS: CONTABILIDAD INVENTARIOS JEFE DE AREA.

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DEL CICLO DE INGRESOS

ENTIDAD AUDITADA: FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

CONCEPTO	SI	NO	S/A	OBSERVACIONES
40 En virtud del control inherente: ¿se manejan inventarios perpetuos?	X			
41 ¿Son consistentes los sistemas y procedimientos contables para la valuación de los inventarios y la determinación del costo de ventas?	X			
42 Independiente del aspecto fiscal susceptible de conciliación: ¿son razonables los cargos que recibe el costo de ventas por concepto de depreciación, a efecto de presentar resultados de operación mas reales?			X	LA EMPRESA NO PRODUCE LA MERCANCIA, LA DEPRECIACION DE REGISTRO COMO UN COSTO DE VENTAS.
43 Los cargos por concepto de amortización de cargos diferidos y depreciación de activos: ¿coinciden con los créditos a las cuentas correspondientes complementarias de activo?	X			
44 ¿Se manejan estadísticas de márgenes de utilidad por línea o producto? VENTAS	X			MANEJADOS POR VENTAS.
45 ¿Se cuentan con mecanismos que aseguren que las ventas incluyan su correspondiente costo de ventas atribuible al periodo en que sucedieron?	X			EL SISTEMA CALCULA Y APLICA EL COSTO DE VENTAS EN EL MOMENTO DE EFECTUAR LA VENTA
46 Toda venta, invariablemente: ¿Origina un cargo a caja cuando es de contado, y a cuentas por cobrar cuando es a crédito?	X			
47 ¿se cuenta con lista de precios vigente y autorizada?	X			AUTORIZADA POR EL GERENTE GENERAL.
48 ¿Se tiene afianzado al personal que interviene en la función de cuentas?			X	
49 ¿Son más realistas que optimistas los presupuestos de ventas?	X			

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DEL CICLO DE INGRESOS

ENTIDAD AUDITADA: FRANCESA DE SERICO, S.A. DE C.V.

CONCEPTO	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
50 ¿Se cuenta con una área de administración de ventas que maneje estadísticas; entre otras, ventas costo por artículo, regionales, por temporada, por agente o mostrador?	X			SE MANEJAN ESTAS DÁTICAS POR ÁREA DE VENTAS.
51 ¿Se vigila que aquellas personas que manejan ingresos antes o después de su registro inicial y manejan cheques ya firmados no intervengan en las siguientes labores: Manejar documentos base para facturar y los registros iniciales de ventas, manejen y autoricen notas de crédito y documentación soporte, manejen los registros iniciales y aprueben las rebajas y devoluciones sobre ventas, y que intervengan en los registros de diario y mayor?	X			
52 ¿Cuenta la entidad con sólidas políticas para la aceptación de devoluciones sobre ventas?	X			
53 ¿Están debidamente autorizadas las devoluciones y se amparan con notas de crédito?	X			
54 ¿Cuenta la entidad con sólidas políticas para el otorgamiento de descuentos o rebajas sobre ventas?	A			
55 ¿Se consignan en esta cuenta únicamente ingresos de operación ajenos al giro de actividades de la entidad (otros ingresos)?	A			
56 ¿Existe algún tipo de control sobre cuentas canceladas por incobrables?			X	
57 ¿Permite este control detectar eventuales recuperaciones de cuentas canceladas por incobrables?			X	
58 ¿Se ha evaluado la conveniencia de contar con una cuenta expreso para registrar las eventuales utilidades de ventas de activo fijo?	X			EXISTE UNA CUENTA DE ACTIVO FIJO.
59 ¿Expide la entidad una factura en cada venta de su activo fijo?	X			

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DEL CICLO DE INGRESOS

ENTIDAD AUDITADA: FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

C O N C E P T O	SI	NO	N/A	OBSERVACIONES
60 ¿Son autorizadas las ventas de activo fijo por un nivel jerárquico adecuado en la organización atendiendo al monto o características del activo a enajenar?	X			AUTORIZA LA VENTA EL GERENTE DE CADA DEPARTAMENTO.
61 ¿se contabilizan adecuadamente las ventas de activo fijo? PRODUCTOS FINANCIEROS	X			
62 ¿se vigila que esta cuenta reciba créditos de origen eminentemente financiero?	X			
63 ¿se vigila que éstos ingresos correspondan al periodo en que sucedieron; cualquier crédito susceptible de diferimiento recibe el tratamiento correspondiente?	X			
64 ¿se registran y cobran aquellos ingresos a que tiene derecho la entidad; como son intereses, rendimientos en inversiones, recuperaciones varias, etc?	X			
65 ¿se utiliza la cuenta de utilidad en cambios para registrar precisamente las utilidades derivadas de diferencias cambiarias?	X			

NOMBRE DE LA COMPAÑIA "FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

AUDITORIA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

DESCRIPCION DEL METODO DE SELECCION PARA LAS PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO
EN EL CICLO DE INGRESOS.

REF.	
I-1	<p>Asegura el sistema de control que las ventas a crédito son hechas solo cuando existe un riesgo de crédito aceptable.</p> <p>Para comprobar éste objetivo se seleccionará una muestra de los diez clientes más importantes en cuanto a importe determinado en operaciones con "Francesa de México, S.A. de C.V."</p> <p>Se verificará el cumplimiento de los siguientes atributos o técnicas de control.</p> <ul style="list-style-type: none">a). Verifica la aprobación de crédito.b). Existe la autorización del Gerente de Crédito en todos los pedidos.c). Verifica la actualización de la documentación base para establecer sus límites de crédito.d). Verifica que los saldos de clientes no exceda de los límites de crédito.e). Verifica el mismo saldo de la cuenta contra documentación física pendiente de pago. <p>MARCAS:</p> <ul style="list-style-type: none">- Cumple- No cumple- No aplicable

"FRANCOISA DE MEXICO, S.A. DE C.V."
 AUDITORIA AL 31 DICIEMBRE 1994
 PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO EN EL CICLO DE INGRESOS

I-1 1/2

ARH MVS

REF.	NOMBRE DEL CUENTE ----- DE: -----	ATRIBUTOS O TECNICAS DE CONTROL				
		A	B	C	D	E
1	GIGANTE, S.A. DE C.V.	✓	✓	X	X	X
2	AUREERA, S.A. DE C.V.	✓	✓	✓	✓	X
3	COMERCIAL MEXICANA	✓	✓	✓	X	X
4	LA CAVITA, S.A.	✓	✓	X	X	X
5	SEARS DE MEXICO	✓	✓	✓	✓	X
6	LA EUROPEA	✓	✓	✓	✓	X
7	GRIGGS CORPORATION	✓	✓	X	X	X
8	VINOS DEL NORTE	✓	✓	X	✓	X
9	DISTRIBUIDORA DE VINOS	✓	✓	✓	X	X
10	PROD. VITIVINICOLAS MEX.	✓	✓	X	X	X
	CUMPLE	10	10	5	4	0
	NO CUMPLE	0	0	5	6	10
	% DE CUMPLIMIENTO	100	100	50	40	0

OBSERVACIONES:

- ▶ AL 50% DE LOS CLIENTES REVISADOS NO SE LES ACTUALIZA LA DOCUMENTACION PARA ESTABLECER SUS LIMITES DE CREDITO. ESTO PUEDE OCASIONAR QUE NUESTRO GRADO DE RIESGO EN LA ACEPTACION DE LOS CREDITOS SEA MAYOR.

✓
~~X~~
 NA CUMPLE
 NO CUMPLE
 NO APLICA

DES LISTADO DE CUENTAS POR COBRAR

"FRANCOISA DE MEXICO, S.A. DE C.V."
AUDITORIA AL 31 DICIEMBRE 1994

I-1 2/2

ALY MROS

PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO EN EL CICLO DE INGRESOS

OBSERVACIONES:

- ▶ EL 60% DE LOS CLIENTE EXCEDEN DE SUS LIMITES DE CRÉDITO, LO CUAL PUEDE OCASIONAR UN MAYOR IMPORTE DE CUENTAS VENCIDAS.
- ▶ SE OBSERVO QUE NO SE ELABORAN ESTADOS DE CUENTA DE CLIENTES; PUDIENDO OCASIONAR UNA MALA APLICACION DE LAS FACTURAS.
- ▶ EL SALDO DE LAS CUENTAS DE CLIENTES REPRESENTADOS EN CONTABILIDAD NO CORRESPONDEN A LA SUMA DE PROMESAS DE PAGO EXISTENTES LO QUE PUEDE OCASIONAR CUENTAS INCOBRABLES.

NOMBRE DE LA COMPAÑIA "FRANCAESA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

AUDITORIA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

DESCRIPCION DEL METODO DE SELECCION PARA LAS PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO
EN EL CICLO DE INGRESOS.

REF.	
1-2	Asegura el sistema de control que se preparan facturas por todos los embarques y que éstas son correctas y están debidamente registradas.
1-2	Asegura el sistema de control que los embarques están autorizados.
1-2	Asegura el sistema de control que todos los asientos a cuentas por cobrar se encuentran autorizados. Para comprobar este objetivo se seleccionará una muestra de nueve facturas del mes de Julio con un importe mayor a un millón de nuevos pesos. Esta comprobación se verificará mediante el cumplimiento de los siguientes atributos o técnicas de control. a). Comprobar precio de venta mediante lista de precio vigente a la fecha. b). Verificar notas de embarque con factura mediante nombre del cliente, dirección, descripción y cantidades de producto. c). Que la fecha de la factura sea igual a la fecha de la nota de embarque. d). Verificar en cuanto a nombre, importe y fecha de la factura registro y autorización del mismo. MARCAS: ... Cumple ... No cumple ... No aplicable

"FRANCOISA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

AUDITORIA AL 31 DICIEMBRE 1994

I - 2

ARH HAYOS

PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO EN EL CICLO DE INGRESOS.

FECHA	REF.	CONCEPTO	IMPORTE N\$	ATRIBUTOS O TECNICAS DE CONTROL			
				A	B	C	D
05-07-94	P.D.-20	F. 8420	4 342 000.00	✓	✓	✓	✓
06-07-94	P.D.-21	F. 8431	1 600 000.00	✓	✓	✓	✓
14-07-94	P.D.-24	F. 8454	3 420 000.00	✓	✓	✓	✓
24-07-94	P.D.-28	F. 8502	2 745 000.00	✓	✓	✓	✓
25-07-94	P.D.-31	F. 8509	1 205 000.00	✓	✓	✓	✓
27-07-94	P.D.-34	F. 8525	2 850 300.00	✓	✓	✓	✓
28-07-94	P.D.-37	F. 8640	4 750 000.00	✓	✓	✓	✓
29-07-94	P.D.-39	F. 8654	8 935 000.00	✓	✓	✓	✓
31-07-94	P.D.-43	F. 8662	1 100 000.00	✓	✓	✓	✓
CUMPLE				9	9	9	9
No CUMPLE				0	0	0	0
% DE CUMPLIMIENTO				100	100	100	100

OBSERVACIONES:

1. HAY UN CONTROL ADECUADO EN LA PREPARACION DE FACTURAS, DESPACHO DE MERCANCIAS Y LA APLICACION CORRECTA DE LOS REGISTROS.

✓ CUMPLE
 ✓ NO CUMPLE
 NA NO APLICA

NOMBRE DE LA COMPAÑIA "FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

AUDITORIA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

DESCRIPCION DEL METODO DE SELECCION PARA LAS PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO
EN EL CICLO DE INGRESOS.

REF.	
I-4	<p>Asegura el sistema de control que todos los ingresos en efectivo se encuentran debidamente controlados y correctamente registrados.</p> <p>Para comprobar éste objetivo se seleccionará una muestra de las seis listas de cobranza más importantes en cuanto a importe se refiere del mes de Febrero.</p> <p>Para comprobar éste objetivo se revisará el cumplimiento de los siguientes atributos o técnicas de control:</p> <ul style="list-style-type: none">a). Comparar la lista de cobranza con la ficha de depósito.b). Comparar la ficha de depósito contra los registros contables.c). Verificar que los depósitos se hayan efectuado al día siguiente hábil y que estén selladas por el banco.d). Verificar que los registros se hayan efectuado en cuanto cuenta, importe y período.e). Verificar la investigación de los cheques devueltos por el banco contra el registro de ingresos. <p>MARCAS:</p> <ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Cumple<input type="checkbox"/> No cumple<input type="checkbox"/> No aplicable

"FRANCOISA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

I-4

AUDITORIA AL 31 DICIEMBRE 1994

DEL MES

PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO EN EL CICLO DE INGRESOS

FECHA REF.	CONCEPTO	IMPORTE N\$	ATRIBUTOS O TECNICAS DE CONTROL				
			A	B	C	D	E
	DE:						
02-02-94 P.I. 1	LISTA DE COBRO 435	8495000.00	✓	✓	✓	✓	X
05-02-94 P.I. 5	LISTA DE COBRO 439	6420500.00	✓	✓	✓	✓	X
06-02-94 P.I. 6	LISTA DE COBRO 440	3200000.00	✓	✓	✓	✓	X
11-02-94 P.I. 11	LISTA DE COBRO 451	4750200.00	✓	✓	✓	✓	✓
21-02-94 P.I. 16	LISTA DE COBRO 456	1490000.00	✓	✓	✓	✓	✓
28-02-94 P.I. 22	LISTA DE COBRO 462	5250000.00	✓	✓	✓	✓	✓
	CUMPLE		6	6	6	6	3
	NO CUMPLE		0	0	0	0	3
	% DE CUMPLIMIENTO		100	100	100	100	50

OBSERVACIONES:

- EXISTE UN CONTROL ADECUADO DE LOS INGRESOS POR COBRANZA, EXCEPTO QUE NO HAY UNA PERSONA ENCARGADA PARA INVESTIGAR LOS CHEQUES DEVUELTOS POR EL BANCO. ESTO ÚLTIMO PUEDE OCASIONAR PROBLEMAS DE LIQUIDEZ Y POSIBLES CUENTAS INCOBRABLES.

✓
X
NA

CUMPLE
NO CUMPLE
NO APLICA

DE: LISTADO DE COBRANZA HISTORICO

NOMBRE DE LA COMPAÑIA "FRANCAESA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

AUDITORIA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

DESCRIPCION DEL METODO DE SELECCION PARA LAS PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO
EN EL CICLO DE INGRESOS.

REF.	
I-5	<p>Asegura el sistema de control que las cuentas incobrables reúnan los requisitos fiscales de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y el Reglamento de dicho impuesto.</p> <p>Para comprobar éste objetivo se seleccionará una muestra de diez clientes con los importes más significativos o más altos que hayan sido canceladas por incobrables, en el periodo de 1994.</p> <p>Para comprobar éste control se revisará el cumplimiento de los siguientes atributos:</p> <p>a). Verificar que estén efectivamente vencidos los documentos y que no se haya logrado el cobro dentro de los dos años siguientes a su vencimiento.</p> <p>b). Comprobar que no exceda al equivalente de 60 veces el salario mínimo general del área geográfica correspondiente al Distrito Federal.</p> <p>c). Que se encuentre requisitada por el Notario de la Compañía para considerarse incobrable.</p> <p>d). Verificar que estas cuentas estén registradas en contabilidad con valor de un peso, según el art. 25 del R.F.S.R.</p> <p>MARCAS:</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Cumple <input type="checkbox"/> No cumple <input type="checkbox"/> No aplicable</p>

"FRANCOISA DE MEXICO, S.A. DE C.V."
AUDITORIA AL 31 DICIEMBRE 1994

I-5 1/2

ARM MAYOS

PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO EN EL CICLO DE INGRESOS

REF.	NOMBRE DEL CLIENTE	IMPORTE Nº	ATRIBUTOS O TÉCNICAS DE CONTROL			
			A	B	C	D
1	VINOS Y LICORES JR	856.00	✓	✓	✓	✓
2	LICORERÍA FINA NAL.	940.00	✓	✓	✓	✓
3	BELENITO HDEZ Y CIA.	418.00	✓	✓	✓	X
4	VERGEL DEL NORTE	315.00	✓	✓	✓	X
5	GC VITIVINICOLA S.A.	267.00	✓	✓	✓	X
6	DISTRIBUIDORA VILUS	917.00	✓	✓	✓	✓
7	LORENZO CÁRDENAS CIA.	589.00	✓	✓	✓	✓
8	CIA. GUADALUPANA	1006.00	✓	X	✓	X
9	COM LICORES, S.A.	629.00	✓	X	✓	X
10	CASA DE MEXICO	1243.00	✓	X	✓	✓
CUMPLE			10	8	10	5
No' CUMPLE			0	2	0	5
% DE CUMPLIMIENTO			100	80	100	50

OBSERVACIONES:

- SE OBSERVA QUE APROXIMADAMENTE EL 20% DE LAS CUENTAS INCOBRABLES NO CUBREN CON LO DISPUESTO EN EL ART. 25 FRACC III EN SUS TRES PRINCIPALES REGLONES, LO CUAL INDICA QUE SE ESTAN HACIENDO DEDUCIBLES IMPORTES INDEBIDOS.

✓
NA

CUMPLE
No CUMPLE
No APLICA

DE: AUXILIAR DE CUENTAS INCOBRABLES

OBSERVACIONES:

- ▶ APROXIMADAMENTE EL 50% DE LAS CUENTAS CANCELADAS NO CUMPLEN CON EL ART. 25 FRACC. IV PÁRRAFO III EN EL QUE SE MENCIONA, LAS CUENTAS CONSIDERADAS COMO CRÉDITOS INCOBRABLES DEBEN SER REGISTRADAS CON UN IMPORTE DE UN PESO POR UN PLAZO MÍNIMO DE CINCO AÑOS.

NOMBRE DE LA COMPAÑIA "FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

AUDITORIA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

DESCRIPCION DEL METODO DE SELECCION PARA LAS PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO
EN EL CICLO DE INGRESOS.

REF.	
I-6	<p>Asegura el sistema de control que las Ventas de Activo Fijo son hechas, sólo cuando éstos no son utilitarios para la entidad y dichas ventas están aprobadas por personal autorizado.</p> <p>Para comprobar este objetivo se seleccionarán los documentos que amparen las Ventas de Activo Fijo realizadas durante el año de 1994.</p> <p>Para dicha comprobación se verifican mediante el cumplimiento de los siguientes atributos o técnicas de control.</p> <p>a). Que el Activo haya sido propiedad de la empresa y conste por escrito.</p> <p>b). Que se hayan calculado las depreciaciones correspondientes en tiempo e importe correcto durante el periodo en que éste haya estado en poder de la empresa.</p> <p>c). Verificar la existencia de facturas que amparen la Venta del Activo Fijo.</p> <p>d). Verificar las cancelaciones correspondientes en contabilidad, así como el registro de la utilidad de la Venta de Activo Fijo según políticas establecidas.</p> <p>e). Verificar la autorización del jefe del departamento donde se encontraba el Activo y autorización del Gerente General para llevarse acabo dicha transacción.</p> <p>MARCAS:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Cumple✗ No cumpleNA. No aplicable

"FRANCOISA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

AUDITORIA AL 31 DICIEMBRE 1991

I-6

14 MARZO

PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO EN EL CICLO DE INGRESOS

FECHA REV.	CONCEPTO	ATRIBUTOS O TÉCNICAS DE CONTROL				
		A	B	C	D	E
3101 94	MAQUINA DE P.D. 34 ESCRIBIR O-02	/	/	/	/	/
1102 94	P.D. 43 FAY XEROX 9000	/	/	/	/	/
0103 94	P.D. 85 IMPRESORA HP	/	/	/	/	/
0807 94	ESCRITORIO P.D. 97. MONACCA A-202	/	/	/	/	/
2809 94	AUTOMOVIL VW P.D. 103 SEDAN 100386	/	/	/	/	/
0410 94	P.D. 125 ARCHIVERO 10962-3	/	/	/	/	/
0212 94	AUTOMOVIL VW P.D. 118 SEDAN 100492	/	/	/	/	/
	CUMPLE	7	7	7	7	7
	NO CUMPLE	0	0	0	0	0
	% DE CUMPLIMIENTO	100	100	100	100	100

OBSERVACIONES:

- HAY UN ADECUADO CONTROL Y EN CASO A POLITICAS ESTABLECIDAS EN LO REFERENTE A VENTA Y REGISTRO DE ACTIVOS FIJOS PROPIEDAD DE LA EMPRESA.

CUMPLE
 NO CUMPLE
 NO APLICA

DE: VENTAS ACTIVO FIJO Y AUM. DE ACTIVO FIJO

NOMBRE DE LA COMPAÑIA "FRANCOISA DE MEXICO, S.A. DE C.V."

AUDITORIA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

DESCRIPCION DEL METODO DE SELECCION PARA LAS PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO
EN EL CICLO DE INGRESOS.

REF.	
1-7	<p>Asegura el sistema de control que el costo de ventas por cada producto es el adecuado.</p> <p>Para comprobar este objetivo se seleccionará una muestra de los seis principales productos (en base a la estadísticas de venta por producto).</p> <p>Además se verificará el cumplimiento de los siguientes atributos o técnicas de control.</p> <ul style="list-style-type: none">a). Que incluyan todas las compras realizadas en el periodo.b). Verificar la aplicación del porcentaje correspondiente por concepto de fletes.c). Verificar la aplicación del costo por ventas realizadas en el periodo.d). Verificar ajustes realizados en monto y número autorizados por un nivel jerárquico adecuado.e). Verificar mediante inspección física el número de unidades por producto en el almacén contra lo reportado en inventarios. <p>MARCAS:</p> <ul style="list-style-type: none">-.- Cumple-* No cumple/// No aplicable

FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V.
AUDITORIA AL 31 DICIEMBRE 1994

I-7

ABN MAYOR

PRUEBAS DE CUMPLIMIENTO EN EL CICLO DE INGRESOS

RET.	CONCEPTO	IMPORTE US	ATETRIBUTOS O TÉCNICAS DE CONTROL				
			A	B	C	D	E
1	PRODUCTO A	7.50 1200	✓	✓	✓	✓	X
2	PRODUCTO B	3.80 2000	✓	✓	✓	✓	X
3	PRODUCTO C	9.60 1600	✓	✓	✓	✓	✓
4	PRODUCTO D	5.80 1100	✓	✓	✓	✓	X
5	PRODUCTO E	9.40 2305	✓	✓	✓	✓	✓
6	PRODUCTO F	8.20 1202	✓	✓	✓	✓	X
	CUMPLE		6	6	6	6	2
	NO CUMPLE		0	0	0	0	4
	% DE CUMPLIMIENTO		100	100	100	100	33

OBSERVACIONES:

- EXISTE UN BUEN CONTROL EN LO REFERENTE A LA DETERMINACIÓN DEL COSTO DE VENTA POR PRODUCTO, YA QUE INCLUYE TODOS AQUELLOS CONCEPTOS PARA HACER LLEGAR EL PRODUCTO AL ALMACÉN DE "FRANCESA DE MEXICO."
- SE OBSERVA LA FALTA DE CONTROL DE INVENTARIOS FÍSICOS LO QUE ORIGINA DIFERENCIAS CONTRA CONTABILIDAD AUMENTANDO EL COSTO DE LOS PRODUCTOS, YA QUE ESTAS DIFERENCIAS SE AJUSTAN AL DICHO CONCEPTO.

✓ CUMPLE
 X NO CUMPLE
 NA NO APLICA

DE: HOJAS DE COSTOS

DESPACHO MORENO, REYES Y ASOCIADOS, S.C.

DICIEMBRE 10 DE 1995

SEÑORES MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION

FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

P R E S E N T E:

ESTIMADOS SEÑORES:

Como es nuestra costumbre y pretendiendo ser más útiles a su administración, a continuación nos permitimos presentar a su consideración las principales observaciones y recomendaciones derivadas de la evaluación del control interno del ciclo de ingresos que hemos llevado a cabo en FRANCESA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

A T E N T A M E N T E:

DESPACHO MORENO, REYES Y ASOCIADOS, S.C.

L.C. Sandra Laura Moreno Bolaños

OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

1. No se efectúan arquezos periódicos, no se verifican y evalúan los saldos de las cuentas por cobrar, lo que puede ocasionar la presentación de informes erróneos, mal toma de decisiones y a corto plazo generar una cuenta incobrable.

RECOMENDACION

Realizar arquezos periódicos y sorpresivos de las facturas pendientes de cobro contra lo reflejado en la contabilidad, realizar conciliaciones periódicas con los clientes. Esto además traerá consigo el cobro oportuno de las cuentas por cobrar.

2. La Compañía no cuenta con políticas establecidas y por escrito del sistema de cobranza lo que origina el no cobro de algunas facturas y la falta de efectivo en periodos determinados.

RECOMENDACION

Se sugiere que la cobranza sea efectuada por el departamento de Cuentas por Cobrar, ya que éste se limita al registro de lo efectivamente cobrado y las diferentes áreas de venta coordinan la cobranza ésta es responsabilidad de cada departamento; o en su caso se coordine con las diferentes áreas para realizar cobros en forma oportuna.

3. Se observó que los expedientes de clientes no se encuentran actualizados; ocasionando que un 60% de los clientes esté excedido de su límite de crédito.

RECOMENDACION

Con objeto de garantizar hasta donde sea posible la recuperación de las cuentas por cobrar, consideramos conveniente que se actualicen los expedientes con toda la documentación necesaria para fijar las políticas de crédito con las características de cada cliente.

4. No existe una persona encargada para investigar los cheques devueltos por los Bancos lo que puede ocasionar problemas de liquidez.

RECOMENDACION

Asignar la responsabilidad a una persona para que se encargue de investigar y aclarar todaas las partidas en coniliación en Bancos.

5. Existe un número considerable de pólizas que no contienen evidencia de que fueron revisadas y autorizadas, lo que ocasiona que no se precisen funciones y responsabilidades.

RECOMENDACION

Sugerimos que todas las pólizas contengan las firmas de las personas indicadas y que se vigile continuamente que se cumplan con éstos aspectos.

6. Algunas cuentas incobrables no cuentan con lo establecido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento para ser consideradas como un gasto deducible,

lo que puede ocasionar problemas fiscales al deducir gastos no deducibles y representando un resultado fiscal erróneo.

RECOMENDACION

Asignar la responsabilidad a una persona en específico que revise en forma exhaustiva las cuentas incobrables que se pretenden cancelar y dé un seguimiento a la Ley citada y a las posibles modificaciones que sobre éste concepto se llegaran a publicar.

7. No se efectúan inventarios físicos de los activos de la compañía y no existe responsabilidad de custodia en el mobiliario y equipo, lo que ocasiona que la información presentada en los Estados Financieros no sea objetiva.

RECOMENDACION

Se recomienda que se efectúen inventarios físicos del activo propiedad de la compañía, además de que se designe por escrito la responsabilidad de custodia a los usuarios del mobiliario y equipo.

8. No se cuenta con instructivos para la toma física de inventarios lo que puede ocasionar:

a) Que existan artículos iguales en diferentes partes del almacén efectuando dobles conteos.

b) Que exista movimiento de mercancía durante el inventario lo que dificulta el conteo.

c) Que no exista una razonabilidad adecuada en las cifras que arroja el inventario físico.

RECOMENDACION

Se recomienda que se efectúe una planeación de los inventarios que incluya lo siguiente:

a) Todas las personas que intervengan en el inventario conozcan su responsabilidad y funciones.

b) Determinar con toda anticipación la fecha y hora para la toma del inventario.

c) Establecer los procedimientos a seguir en el conteo.

d) Corte de formas con toda anticipación al inventario físico.

e) Deberá instruirse previamente a todo el personal que intervendrá, para que conozca el día, hora y departamento que le corresponda.

f) El conteo debe efectuarse en un día que permita suspender la recepción o embarque de pedidos.

g) Constar por escrito y con firma expresa de las personas que intervendrán en el inventario físico según lo indicado anteriormente.

Agradecemos las atenciones recibidas durante el transcurso de nuestra revisión y quedamos a sus órdenes para cualquier aclaración o ampliación con respecto al contenido de la presente.

A T E N T A M E N T E:

DESPACHO MORENO, REYES Y ASOCIADOS, S.C.

L.C. Sandra Laura Moreno Bolaños

C O N C L U S I O N E S

El buen funcionamiento de una empresa depende en gran manera de los controles internos establecidos, comprobando que las transacciones se encuentren debidamente autorizadas, registradas y presentadas en los Estados Financieros.

Un control interno adecuado nos lleva a una mayor eficiencia en las operaciones porque se reducen tiempos y los errores o fallas se minimizan.

Para implantar un buen control interno primero se debe realizar un estudio para determinar donde inicia un ciclo, donde termina y en qué momento inicia uno nuevo; de ésta forma se podrán establecer objetivos de autorización, clasificación, procesamiento, evaluación y verificación a través de políticas que establecerá la Gerencia; el control establecido debe ser evaluado constantemente para evitar que por hechos económicos internos o externos éste se vuelva ineficiente.

El Tratado de Libre Comercio es un hecho económico externo que afecta a todas las organizaciones del país;

el Tratado de Libre Comercio representa la apertura comercial de México con Estados Unidos y Canadá; las empresas deberán estudiar éste Tratado para aprovechar sus beneficios y modificar su organización para ser más competitivos con los productos extranjeros.

El T.L.C. pretende eliminar barreras arancelarias, crear un mercado competitivo, la adquisición de productos con mayor calidad y mejores precios, facilitar la adquisición de bienes y servicios extranjeros y nacionales, con derecho de los gobiernos a imponer restricciones si se considera necesario.

Así mismo, se pretende atraer a inversionistas para crear nuevas fuentes de trabajo, procurando que las utilidades generadas se queden o sean reinvertidas en nuestro país.

El ciclo de ingresos está representado por todas aquellas transacciones o hechos económicos que son necesarios para cambiar los productos o servicios de una empresa por dinero en efectivo y ésta pueda subsistir.

A través de la información de este trabajo nos podemos dar cuenta de la importancia que tiene el control interno por ciclos de transacciones, pues de una manera más precisa podemos conocer la importancia que tiene el control de los ingresos, ya que es, la columna vertebral de todas las empresas, que deben tener una organización más sana y por lo tanto mayor productividad en todas sus áreas.

B I B L I O G R A F I A

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

GUILLERMO S. PAZ

ED. PATRIA

EVALUACIÓN Y JUICIO DEL AUDITOR EN RELACIÓN CON EL
CONTROL INTERNO CONTABLE

THEODORE MOCK Y JERRY L. TURNER

I.M.C.P. A.C.

AUDITORIA OPERACIONAL

"EL EXAMEN DE FLUJO DE TRANSACCIONES"

SÁNCHEZ CURIEL GABRIEL

ED. ECASA

DICCIONARIO DE CONTABILIDAD

FRANCO DÍAZ EDUARDO

ED. SIGLO NUEVO

DICCIONARIO PARA CONTADORES

KOHLER

CONTROL INTERNO POR OBJETIVOS Y CICLO DE TRANSACCIONES Y
EL MUESTREO ESTADÍSTICO EN AUDITORIA
COMISIÓN DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS DE AUDITORIA
I.M.C.P.

REVISTA CONTADURÍA PUBLICA

ENERO 92 AÑO 20 No. 233

ED. I.M.C.P., A.C. Y FEDERACIÓN DE COLEGIOS DE
PROFESIONISTAS

DIR. GRAL. ILLESCAS L. IGNACIO

REVISTA CONTADURÍA PUBLICA

MARZO 92 AÑO 20 No. 235

ED. I.M.C.P., A.C. Y FEDERACIÓN DE COLEGIOS DE
PROFESIONISTAS

DIR. GRAL. ILLESCAS L. IGNACIO

REVISTA CONTADURÍA PUBLICA

SEPTIEMBRE 93 AÑO 21 No. 253

ED. I.M.C.P., A.C. Y FEDERACIÓN DE COLEGIOS DE
PROFESIONISTAS

DIR. GRAL. ILLESCAS L. IGNACIO

REVISTA CONTADURÍA PÚBLICA

MARZO 94 AÑO 22 No. 259

ED. I.M.C.P., A.C. Y FEDERACIÓN DE COLEGIOS DE
PROFESIONISTAS

DIR. GRAL. ILLESCAS L. IGNACIO

TRATADO DE LIBRE COMERCIO

¿QUE ES Y COMO NOS AFECTA?

SCHETTINO MACARIO

GRUPO EDITORIAL IBEROAMERICANO

NORMAS Y PROCEDIMIENTOS DE AUDITORIA

I.M.C.P.

ED. 1994

TEMAS PRÁCTICOS DE AUDITORIA DE CUENTAS POR COBRAR Y
VENTAS

DEL VALLE NORIEGA JAIME

DOFISCAL EDITORES

RESOLUCIÓN PRACTICA DE UNA AUDITORIA

DEL VALLE NORIEGA JAIME

DOFISCAL EDITORES

NORMAS Y PROCEDIMIENTOS DE AUDITORIA

I.M.C.P.

ED. 1995