



CENTRO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y TÉCNICOS (CECyT)¹

ÁREA AUDITORÍA

RESOLUCIÓN TÉCNICA N° 37 Capítulo V.A. OTROS ENCARGOS DE ASEGURAMIENTO EN GENERAL

Autor: CLAUDIA V.GIUDICI

¹ Año 2021 –
Director General del CECyT: Dr. Luis Antonio Godoy
Director del Área Auditoría: Dr. Guillermo Español
Consejo Asesor del Área Auditoría: Dr. Cayetano Mora
Autor – Período del mandato: 2019-2021 – Plan de Trabajo: (2020)
Autorización CECyT: 16/01/2021
Aprobación MD: 22/03/2021

**FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE
CIENCIAS ECONÓMICAS (FACPCE)**

CECyT – ÁREA AUDITORÍA

TEMA:

**INFORME DE APLICACIÓN SOBRE OTROS ENCARGOS DE
ASEGURAMIENTO**

- OTROS ENCARGOS DE ASEGURAMIENTO EN GENERAL -

RESOLUCIÓN TÉCNICA Nº 37 Capítulo V.A.

CASO: CAMPO PAMPA ARGENTINA S.R.L.

INVERTIGADORA: CLAUDIA V.GIUDICI

CPCECABA T229-F170

DIRECTOR DEL ÁREA: GUILLERMO G. ESPAÑOL

MIEMBRO DEL CONSEJO ASESOR: CAYETANO A. V. MORA

DIRECTOR GENERAL DEL CECYT: LUIS A. GODOY

INTRODUCCIÓN Y OBJETIVO:

El presente informe tiene por objeto brindar, a modo de ejemplo, un caso práctico de un encargo de aseguramiento.

El marco normativo que se emplea es la Resolución Técnica N° 37 (RT 37) de la FACPCE en su capítulo V sección A.

Con muy pocas adaptaciones, el informe es válido también para su utilización en el marco de las Normas Internacionales aprobadas por la RT 35, remitiendo a la Norma Internacional sobre Encargos de Aseguramiento (NIEA) 3000.

En el presente informe se brindan herramientas prácticas para planificar, desarrollar y concluir sobre el encargo. Además, cuando es necesario, se incluyen las explicaciones conceptuales correspondientes o referencias a las normas aplicables.

La documentación del encargo, que en todos los casos es ejemplificativa y no taxativa, se presenta en recuadros grisados, de manera tal de distinguirlos del resto de desarrollo.

TIPO DE ENCARGO: RT 37 Capítulo V.A.: Otros Encargos de Aseguramiento en General.

OBJETO DEL ENCARGO: Informe sobre Datos Estadísticos sobre Gestión de Ventas.

Referido a:

- Volumen de comercialización en TN físicas y valores FOB en u\$s por producto.
- Porcentaje de participación de venta en el mercado mundial por producto.

OBJETIVO: Expresar una conclusión sobre el Informe sobre Datos Estadísticos preparados por la gerencia del ente con el fin de incrementar el grado de confianza de los usuarios a quienes se destina el informe. Los usuarios evaluarán la posibilidad de inversión en la empresa Campo Pampa Argentina S.R.L. Se concluirá acerca del resultado de la evaluación o medición de la materia objeto del encargo, sobre la base de ciertos criterios.

RESPONSABLE DEL OBJETO: Responsables a cargo del gobierno de la Empresa Campo Pampa Argentina S.R.L.

USUARIO: Grupo económico productor del norte argentino. Potencial inversor en Campo Pampa Argentina S.R.L.

FECHA DEL ENCARGO: 15 de Octubre 20XX.

DURACIÓN ESTIMADA DEL EXAMEN: veinte días.

PERÍODO OBJETO DEL EXAMEN: 1 de enero 20XX al 30 de Junio 20XX.

CAMPO PAMPA ARGENTINA S.R.L.

Campo Pampa Argentina S.R.L. es una empresa mediana cuya actividad principal es la compra y venta de cereales, legumbres y oleaginosas. Los principales productos comercializados son: trigo, maíz, girasol, arvejas, porotos blancos y otras legumbres argentinas.

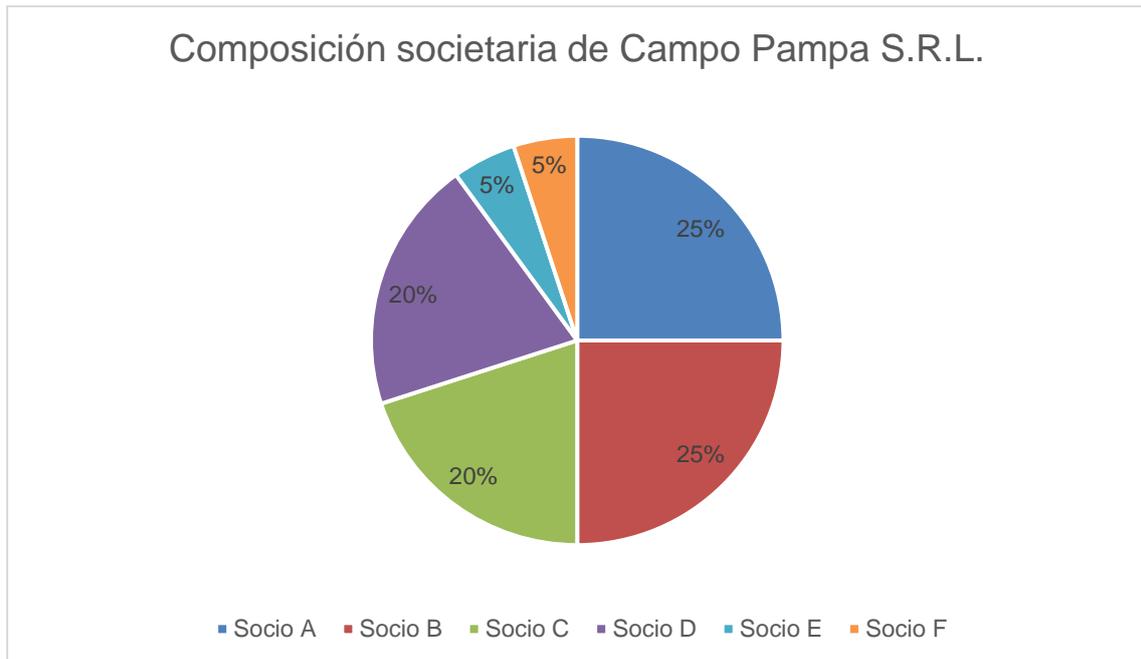
Campo Pampa Argentina S.R.L. realiza contratos de compra anuales con distintos productores de las provincias de Córdoba, Santa Fe, La Pampa, Salta y Jujuy.

La mercadería es adquirida en su estado natural y luego procesada en plantas especializadas dependiendo del producto.

Las ventas son realizadas en su totalidad a clientes del exterior.

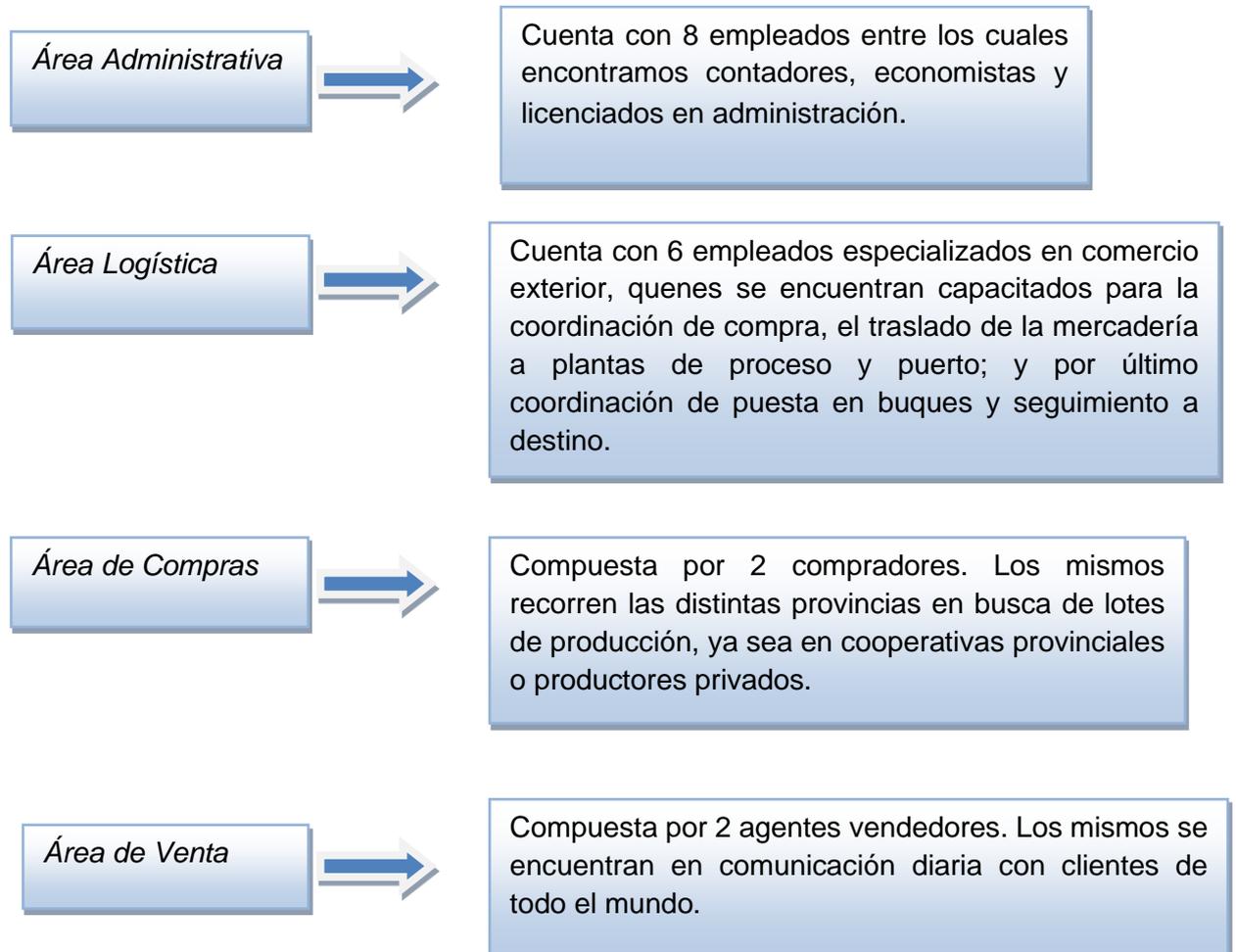
Gerenciamiento y Dirección

La participación societaria del capital de la empresa se compone de la siguiente manera:



Recursos Humanos

La empresa cuenta con 20 empleados.



Operaciones

Campo Pampa Argentina S.R.L. posee alianzas comerciales informales con importantes productores de las distintas provincias generadoras de cereales y oleaginosas.

Se realizan reuniones con los productores a fin de determinar qué cantidad de mercadería se encuentra disponible para el mercado por cada producto.

No existen contratos formales firmados, los compromisos son reflejados vía email con condiciones acordadas de precios, toneladas, fechas de entregas aproximadas y mermas tolerables.

Una vez cosechada la mercadería en los campos, el sector de logística comienza a gestionar el transporte para retirarla y enviarla a las plantas de proceso de cada producto. Allí se controla si la calidad es la acordada originalmente y se emite un informe de mercadería recibida, con mermas de calidad, en su caso.

Una vez procesada la mercadería es embolsada y consolidada en plantas habilitadas especialmente por aduana. Luego se procede a la coordinación de puesta en buque y se traslada al puerto para exportarla a destino.

Los destinos son variados y dependen de la posición comercial de Argentina respecto a otros países comercializadores de la misma mercadería en cuanto a precio y calidad.

Ventas

La gestión de venta comienza con un análisis del stock disponible y la proyección de compra en los meses inmediatos posteriores. Los vendedores concurren a ferias internacionales con el fin de generar nuevos contactos.

Una vez que la cosecha de los distintos productos está disponible y en proceso, los vendedores comienzan a realizar los contratos de venta con los clientes habituales y los nuevos clientes que han contactado en las ferias internacionales.

Realizado el contrato de venta es enviado, vía email al área de logística donde los empleados generan una orden de previsión de carga que es enviada a la planta de proceso. Al mismo tiempo, se comienzan a solicitar presupuesto de tarifas, a las compañías marítimas del puerto de destino que figura en el contrato celebrado con el cliente.

Se coordinan distintas actividades el día de carga de la mercadería, en base a la disponibilidad de la compañía marítima.

- ✓ la planta de proceso,
- ✓ el transportista que previamente ha retirado el vacío del contenedor y lo debe llevar a la planta de proceso,
- ✓ el despachante aduanero,
- ✓ la terminal portuaria a fin de llegar a tiempo con la mercadería para su puesta a bordo en el buque que la llevará a destino.

Los documentos de embarque son preparados por el despachante de aduanas. Una vez finalizados, los transmite por email al sector de logística de la empresa.

La documentación original es enviada a destino para que la mercadería pueda ser retirada, una vez que se recibe el cobro total de la mercadería exportada. Cuando la empresa marítima envía el conocimiento de embarque el área administrativa emite la factura electrónica de exportación.

Los restantes documentos, son procesados por los empleados administrativos e ingresados en el sistema contable.

Sistemas

Campo Pampa Argentina S.R.L. cuenta con 20 terminales y un servidor general. Se ha adquirido en los últimos años un sistema comercial contable comercial.

El sistema posee módulos de:

- ✓ Ventas
- ✓ Compras
- ✓ Finanzas
- ✓ Stock
- ✓ Cuentas Corrientes Clientes y Proveedores
- ✓ Contabilidad General

Cada uno de los módulos permite actividades específicas relacionadas como por ejemplo: el ingreso de comprobantes, emisión de recibos y órdenes de pago, emisión de informes fiscales como sub-diarios de compras y ventas e informes de gestión.

Compras

A modo de contrato, una vez cerrado los acuerdos comerciales con los proveedores, se envía un correo electrónico con el fin de que, los sectores involucrados de la empresa, tomen conocimiento. Una copia es enviada a los productores.

El sector de logística comienza a coordinar las operaciones para su posterior carga y embarque.

Cuando el productor entrega la mercadería en la planta de proceso se reciben las cartas de porte que entrega el transportista para trasladar la mercadería.

Asimismo, el sector administrativo comienza el proceso de liquidación primaria de granos al productor en base a las toneladas entregadas según surja en las cartas de porte.

Tanto la carta de porte como la liquidación son ingresadas al sistema contable que cuenta con un sistema de stock de mercadería. En cada cierre contable, los administrativos de Campo Pampa Argentina, solicitan al encargado de la planta de proceso un stock físico para poder comparar con el stock contable, y analizar si existen diferencias de inventario.

La liquidación primaria de granos es realizada a través del sistema de AFIP con clave fiscal, y está disponible para el productor inmediatamente luego de su confección.

No existe una política respecto a la incorporación de nuevos proveedores de mercadería. A medida que las condiciones de mercado (oferta y demanda) lo van requiriendo el Socio A, junto con los agentes compradores, analiza y procede a la búsqueda de potenciales productores. Cuando existe un proyecto en concreto se realiza una reunión con todos los socios a fin de aprobar o no el acuerdo comercial y la posterior compra de mercadería por parte de Campo Pampa Argentina S.R.L.

Los proveedores de servicios relacionados a la actividad son evaluados por los empleados del área de logística y administración, supervisados y autorizados por el socio gerente.

A fin de efectuar el proceso, acondicionamiento y embolsado de mercadería, se arriendan plantas específicas, de acuerdo a cada producto.

Los envases son adquiridos a un grupo reducido de proveedores que cuentan con el clisé que dejará impresa la marca de Campo Pampa Argentina S.R.L.

Finanzas

El área administrativa cuenta con dos empleados dedicados a las finanzas de la empresa. Una vez realizada la venta y enviado el contrato al cliente del exterior, éste envía un comprobante Swift indicando que el pago se encuentra realizado.

Los empleados vendedores envían un email al sector administrativo donde los empleados de finanzas confeccionan los formularios para liquidar las divisas conforme los plazos establecidos por las normas.

Las cobranzas son registradas en el sistema contable y cruzadas con el extracto bancario

Campo Pampa Argentina cuenta con una sola cuenta bancaria y ésta es manejada por el socio gerente quien posee la representación, firma y autorizaciones de la empresa junto con el socio A.

Los pagos son realizados por el socio gerente, el sistema contable emite una orden de pago con numeración correlativa.

Los plazos de pago varían según los proveedores, generalmente los que prestan servicio son con pago en cuenta corriente con un período de 30 días y la compra de mercadería puede extenderse de 45 hasta 60 días.

ACEPTACIÓN DEL ENCARGO

Cuestionario de Aceptación o no Aceptación del compromiso

1) Información General

Denominación: Campo Pampa Argentina S.R.L.

Ejercicio: 20XX

Dirección:.....

CUIT:.....

Propiedad:.....

2) Comprensión del negocio y estrategia del cliente:

- Conocer a los directivos, socios y principales responsables del cliente.
 - ✓ ¿Cuál es nuestro conocimiento de los mismos en la actualidad?
 - ✓ ¿Cuál es la reputación en el ámbito empresarial?
 - ✓ ¿Poseen las habilidades en el área específica en la cual están involucrados?
- Obtener información en relación con el ambiente en que opera el cliente:
 - ✓ descripción del negocio,
 - ✓ áreas de operación,
 - ✓ principales productos,
 - ✓ resultados recientes obtenidos en sus operaciones,
 - ✓ temas del año corriente que puedan ser importantes en nuestro encargo.
- Identificar si es cliente recurrente de la firma y verificar:
 - ✓ ¿Cuál ha sido su relación en anteriores trabajos?
 - ✓ En perspectiva ¿Nuestra relación va a permanecer con el cliente?
 - ✓ En general ¿Nuestra firma está satisfecha, con la reputación y responsabilidad de los profesionales relacionados con la empresa?

3) Cuestionario de Aceptación o no Aceptación del cliente:

Ítem	Indagación	Respuesta	Pond e ración 1min 10ma x	Riesg o			Tota l
				Baj o	Medio	Alt o	
¿Qué se requiere?	1- ¿Cuál es la naturaleza del encargo?	Encargo de aseguramiento razonable sobre una afirmación	9		X		18
	2- Alcance del encargo	Informe de Datos Estadísticos sobre la gestión de ventas de Campo Pampa Argentina. Referido a volúmenes de	10			X	30

		comercialización y porcentaje de participación de venta en el mercado mundial					
	3- ¿Cómo se usará el Informe de Encargo de Aseguramiento?	Será utilizado para presentar a un importante grupo productor que posee intenciones de proveer mercadería a la compañía.	10			X	30
	4- ¿Cuál es la fecha límite para la terminación del encargo?	15 de Octubre de 20XX	8			X	24
Capacidad de la firma para cumplir con el compromiso	5- La firma ¿Puede conformar un equipo de compromiso, que tenga la competencia requerida para ejecutar en encargo?	Sí, la firma posee un grupo de profesionales capacitados en comercio exterior y conocimiento de regulaciones requeridas por los organismos de contralor, como así también documentación internacional.	5		X		10
	6- ¿Los socios y el personal que están planeados para el compromiso tienen conocimiento suficiente de los principios y prácticas de contabilidad de la industria del cliente?	Sí, se encuentran altamente capacitados para el encargo.	5		X		10
	7- ¿Existen problemas o conflictos de interés? Ejemplo Intereses financiero con el cliente, relaciones de negocio diferentes a la auditoria,	Uno de los asistentes del equipo de nuestra firma es familiar indirecto de un proveedor de transporte del cliente. Este	10	X			10

	relaciones familiares/personales con el personal clave del cliente por parte de los socios o del personal.	factor no se considera que afecte nuestra independencia.					
	8- ¿La firma puede conformar un equipo de compromiso que tenga el tiempo necesario y los recursos disponibles?	Sí, se encuentra conformado y posee los recursos necesarios.	5		X		10
	9- ¿Pueden la firma y el equipo del contrato cumplir con los requerimientos éticos?	Sí.	8		X		16
	10- ¿Existen áreas donde se necesita un conocimiento especializado?	Sí, como por ejemplo las áreas de documentación logística y documentación aduanera.	10			X	30
	11- ¿Existen limitaciones en el alcance tales como fechas límite irreales o incapacidad para obtener la evidencia de auditoría que se requiere?	No. La dirección muestra una buena actitud a proporcionar la documentación necesaria para el desempeño de nuestro encargo.	5		X		10
	12- Para los nuevos compromisos, ¿La firma se ha comunicado con el contador predecesor para determinar si existen razones para no aceptar?	Sí.	6	X			6
Potenciales cambios a abordar	13- ¿Hay que abordar dificultades o problemas que consumen tiempo (políticas de contabilidad, estimados, naturaleza de la industria,	Sí, han existido cambios en las regulaciones impositivas y aduaneras que requieren atención.	10			X	30

	cumplimiento con la legislación, etc.)?					
	14- ¿Qué cambios han ocurrido en este año que impactarán en el compromiso (iniciativas de negocio, información financiera, sistemas de TI, fusiones, regulaciones, etc.)?	Existe una fuerte estrategia de expansión para lo cual se han adoptado políticas de apertura en negociaciones con nuevos proveedores de mercadería.	10			X 30
	15- ¿Hay un alto nivel de escrutinio público e interés de los medios de comunicación?	No.	2	X		2
	16- ¿La entidad tiene buena salud financiera y tiene la capacidad para pagar los honorarios profesionales?	Sí. Se han cumplido los compromisos de pago con normalidad.	5	X		5
Naturaleza de la gerencia de la entidad	17- ¿Existen razones para dudar de la integridad de los propietarios principales, la gerencia principal, y a los responsables de la dirección? Esto incluiría condenas, sanciones, actos ilegales, fraudes y publicidad negativa	No. No existen razones para dudar acerca de la integridad de los propietarios o responsables de la empresa.	8		X	16
	18- ¿Qué tan competente es la administración principal y el personal?	Poseen buen nivel de competencia, en su mayoría profesionales universitarios.	10	X		10
	19- ¿Cuál es la actitud de la gerencia frente al control interno (considere cultura corporativa, estructura organizacional, apetito por el	La dirección y gerencia poseen buena actitud frente al control interno, la seguridad de las transacciones y confidencialida	10			X 30

	riesgo, complejidad de las transacciones, etc.)?	d de los datos que se manejan. Sin embargo, la actividad conlleva un riesgo implícito.					
	20- ¿El cliente le ayudará a la firma a obtener información y preparar programaciones, análisis de saldos, proporcionar archivos de datos, etc.?	Sí. La dirección se ha comprometido a proporcionar lo necesario para la realización del encargo.	8		X		16

4) Conclusión:

Riesgo Máximo del Encargo: 600

Riesgo Mínimo del Encargo: 20

Evaluación General de Riesgo del Compromiso: 343

RIESGO MEDIO

SE ACEPTA EL COMPROMISO

CARTA DE ENCARGO DE ASEGURAMIENTO

Sr. xxxx
20XX
Socio Gerente
Campo Pampa Argentina S.R.L.
Dirección:

15 de Septiembre de

Objetivo y alcance

En respuesta a vuestra solicitud ejercida en representación de la empresa Campo Pampa Argentina S.R.L. me complace confirmarles mediante esta carta que he aceptado el encargo de aseguramiento y comprendo su contenido.

En virtud de este, emitiré un informe de aseguramiento razonable sobre la Declaración contenida en el Informe de Datos Estadísticos sobre la Gestión de Ventas. Esta información comprende el período entre el 1° de enero de 20XX y el 30 de junio de 20XX y fue preparada de acuerdo a la metodología establecida por Campo Pampa Argentina S.R.L., la cual acompaña la Declaración.

Responsabilidades del contador

Mi responsabilidad consiste en expresar una conclusión de aseguramiento razonable sobre la afirmación realizada por la administración, basada en la ejecución de mi encargo de aseguramiento. Dicho encargo se llevará en conformidad con lo establecido en la Resolución Técnica N° 37 Sección V.A., de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas.

Estas normas requieren que cumpla con requerimientos éticos, que planifique y ejecute el encargo con el fin de obtener un grado de seguridad razonable acerca de si la declaración ha sido preparada en todos sus aspectos significativos, conforme con la metodología establecida por la empresa, y está exenta de incorrecciones significativas.

Un encargo de aseguramiento implica la realización de procedimientos seleccionados a fin de obtener evidencia sobre los datos y revelaciones existentes en la declaración realizada por la administración. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del contador, incluyendo la evaluación de los riesgos de incorrecciones significativas, ya sea debido a fraude o error.

Al efectuar dichas valoraciones del riesgo, el contador público tiene en cuenta el control interno pertinente para la preparación razonable por parte de la entidad de la declaración, con el fin de diseñar los procedimientos de aseguramiento que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la entidad relacionado con la declaración.

Sin embargo, me comunicaré con usted por escrito sobre las deficiencias significativas en el control interno que sean detectadas durante la ejecución del encargo.

Responsabilidad de la Dirección

La dirección es responsable de la preparación del contenido de la Declaración de acuerdo con la metodología.

El trabajo se llevará a cabo sobre la base de que, los directivos de la empresa, reconocen y aceptan que tienen la responsabilidad sobre la preparación y presentación razonable de la Declaración que contiene el Informe de Datos Estadísticos sobre Gestión de Ventas; como así también sobre el control interno que la administración determina es necesario para permitir la preparación de los reportes que estén libres de incorrecciones significativas, ya sea por fraude o error.

Asimismo, deberán proporcionarme:

- (i) acceso a toda la información de la que tenga conocimiento la dirección y que sea relevante para el examen de la información, tal como registros, documentación y otro material;
- (ii) información adicional que pueda solicitar para los fines del encargo; y
- (iii) acceso ilimitado a las personas de la entidad de las cuales considere necesario obtener evidencias.

Como parte de mi proceso de análisis, le solicitaré a la dirección confirmación escrita relacionada con las manifestaciones que me hagan en vinculación con el encargo de aseguramiento.

Honorarios

Mis honorarios, que serán facturados en la medida que avance el trabajo, se basan en el tiempo requerido por los profesionales asignados al contrato más los gastos por desembolsos directos. Las tarifas individuales por hora varían de acuerdo al grado de responsabilidad implicada y la experiencia y capacidad que requieran.

Plazo

El plazo para la emisión del informe será el 15 de octubre del cte. año.

Favor de firmar y devolver la copia adjunta de esta carta para indicar su reconocimiento y aceptación de las condiciones antes expuestas.

Atentamente,

Lugar y fecha

.....
Contador xxxx
Matricula xxx xxx
CPCE xxx

Socio Gerente General
Campo Pampa Argentina S.R.L.

PLANIFICACIÓN DEL ENCARGO DE ASEGURAMIENTO

CAMPO PAMPA ARGENTINA S.R.L.

Objetivos de la planificación:

- *Realizar el encargo de aseguramiento de manera eficaz y eficiente, con el fin de expresar una conclusión que incremente el grado de confianza de los usuarios a quienes se destina el informe.*
- *Desarrollar una estrategia general para el alcance, el énfasis y oportunidad del encargo de aseguramiento.*
- *Determinar un enfoque detallado de la naturaleza, oportunidad y extensión de los procedimientos de recolección de evidencias.*
- *Identificar posibles problemas y evaluar soluciones con el fin que el encargo se desarrolle adecuadamente.*
- *Asignar correctamente el trabajo a los miembros que participarán, facilitar la dirección, supervisión y revisión del trabajo.*
- *Coordinar, cuando corresponda, el trabajo con otros profesionales y expertos.*

Principales temas a considerar en la planificación:

- *Las condiciones establecidas en la Carta de Contratación.*
- *Las características del asunto sobre el que se requiere aseguramiento y los criterios identificados.*
- *El proceso del encargo y las posibles fuentes de evidencia.*
- *La comprensión por parte del profesional, de la entidad y su entorno, incluso los riesgos de que la información sobre la materia objeto de análisis pueda ser significativamente incorrecta.*
- *La identificación de los usuarios a quienes se destina el informe y sus necesidades.*
- *Los requisitos del personal del contador y de sus conocimientos.*

Características e implicancias de la planificación:

- Generar un proceso continuo e interactivo a lo largo de todo el encargo.*
- Prever, como consecuencia de hechos inesperados, cambios en las condiciones o evidencias obtenidas, pues la estrategia general y el plan del encargo se pueden ver modificados respecto al planeado originalmente.*
- Mantener el escepticismo profesional para reconocer que pueden existir circunstancias que hagan que la información sobre la materia objeto de análisis posea incorrecciones significativas.*
- Comprender el tema y otras circunstancias del encargo que sean suficientes para valorar e identificar los riesgos, con el fin de diseñar y realizar nuevos procedimientos de recolección de evidencia.*

Marco de referencia – Criterio profesional:

Comprender el tema del encargo es una parte esencial de la planificación y su realización. Dicha comprensión brinda al profesional un marco de referencia para ejercer su criterio profesional. Dicho proceso implica:

- ✓ *Considerar características del tema,*
- ✓ *Determinar si la información sobre la materia objeto es identificable y evaluable; y si puede someterse a procedimientos,*
- ✓ *Analizar la adecuación de los criterios,*
- ✓ *Identificar si se requieren consideraciones especiales, y en consecuencia, gestionar el asesoramiento de un experto,*
- ✓ *Establecer y evaluar la adecuación de niveles de significación ,*
- ✓ *Desarrollar expectativas para aplicar cuando se realizan procedimientos analíticos,*
- ✓ *Diseñar y realizar procedimientos de recolección de evidencia para reducir los riesgos del encargo,*
- ✓ *Evaluar las evidencias obtenidas.*

Variables a considerar:

- ➡ *Valorar la adecuación del tema, identificar características que sean relevantes para los usuarios a quienes se destina el informe.*
- ➡ *No deberá aceptar el encargo de seguridad salvo que su conocimiento preliminar de las circunstancias del encargo indique que el tema es apropiado.*
- ➡ *No obstante, si luego de aceptar, el profesional llega a la conclusión de que el tema no es apropiado, podrá cambiar su conclusión o considerar retirarse (si las condiciones legales y contractuales se lo permiten).*
- ➡ *Deberá valorar la adecuación de los criterios a evaluar o medir el tema. Dichos criterios pueden estar establecidos o desarrollarse específicamente. Los criterios establecidos son adecuados cuando son pertinentes a las necesidades de los usuarios a quienes se destina el informe. Si no existieran criterios establecidos, se desarrollarán específicamente.*
- ➡ *Intentará hacer que los usuarios específicos o la parte contratante reconozcan que los criterios desarrollados específicamente son adecuados para los usuarios a quienes se destina el informe.*

Fuente de referencia: NIEA 3000 – RT 37 Capítulo V.A

MEMORANDO GENERAL DE PLANIFICACION

CLIENTE: CAMPO PAMPA ARGENTINA S.R.L.

ENCARGO: Informe de Aseguramiento Razonable de Contador Público Independiente

OBJETO DEL ENCARGO: Informe de Datos Estadísticos sobre Gestión de Ventas

PERÍODO OBJETO DE LA TAREA: 1 de enero 20XX al 30 de Junio 20XX

ALCANCE DEL COMPROMISO

Marco de Referencia

- Resolución Técnica N°37 Capítulo V.A. Otros Encargos de Aseguramiento en General.
- Normas Contables Profesionales Argentinas.
- Normativa de organismos de contralor fiscales
- Normativa del Banco Central de la República Argentina

Adecuación de Criterios

- Se establece, como período del encargo, el comprendido entre el 1 de enero 20XX y 30 de junio 20XX,
- La empresa:
 - considera que el perfeccionamiento de la venta se realiza desde la fecha de cumplimiento de la Aduana,
 - obtendrá la información a partir de las toneladas netas informadas en las declaraciones de embarque que poseen cumplimiento conforme,
 - considerará el valor FOB en U\$\$, que representa el resultante entre las toneladas netas y el valor unitario de venta que posee la mercadería en U\$\$,
 - analizará y graficará datos estadísticos por producto.
 - medirá el porcentaje de participación de cada producto en el mercado mundial, utilizando el destino declarado en el permiso de embarque de cada negocio.

Requisitos de información específicos por industria

- Precios índices establecidos por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.
- Precios de referencia de las respectivas Cámaras de Exportadores por producto.
- Informe de Precios de Transferencias requerido por la Administración Federal de Ingresos Públicos.
- Declaraciones Juradas de Venta de la Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Mercado Interno – Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Segmentos de negocio analizados para el presente Encargo de Aseguramiento

La naturaleza de la documentación que interviene en las operaciones requiere que el personal de auditoría asignado posea conocimientos previos en la operatoria de comercio exterior. Los segmentos de negocio que se analizarán son los siguientes:

- Ingresos por Ventas
- Cobranza de Deudores
- Cuentas por Cobrar por Ventas
- Participación mundial por producto

Tecnología de la información

- La empresa realiza las operaciones de venta por medio de la utilización de herramientas informáticas y comunicaciones virtuales con clientes en el exterior.
- Durante el ejercicio anterior se adquirió un servidor de alta capacidad.
- La empresa ha intensificado los controles de acceso a las terminales personales y se han determinado niveles de autorización (contraseñas) para ingresar a los sistemas.
- Por requerimientos regulatorios de organismos de contralor, se han instalado cámaras en diferentes puntos de las plantas de consolidación donde se realiza la carga de las mercaderías.

Colaboración por parte del cliente

- El cliente ha manifestado su disposición a proporcionarnos contratos de venta, actas de asamblea, balances, estatuto, inscripciones, y demás documentación respaldatoria que consideremos necesaria para nuestro encargo.
- Asimismo, ha manifestado que, de ser necesario, tendremos acceso a contactar a los despachantes de las distintas aduanas para realizar consultas.
- También le hemos solicitado la emisión de una carta de dirección como parte de nuestro proceso de ejecución del encargo.

OBJETIVOS DE LA INFORMACIÓN, OPORTUNIDAD DEL ENCARGO Y COMUNICACIONES QUE SE REQUIEREN

Reuniones con la gerencia

Se establecen las siguientes fechas de reunión con la gerencia del cliente:

- 22 de Septiembre: con el objetivo de comunicar la naturaleza, objetivo y oportunidad del encargo
- 15 de Octubre: con el objetivo de informar las conclusiones del encargo de aseguramiento, entregar el informe y realizar recomendaciones y hallazgos si los hubiere, como parte del servicio al cliente.

Informes a emitir y otros documentos

- Informe de aseguramiento razonable de Contador Público Independiente sobre el Informe de Datos Estadísticos acerca de la Gestión de Ventas emitido por Campo Pampa Argentina S.R.L.
- Informe sobre recomendaciones y hallazgos de control interno.

Comunicación, reuniones del equipo de auditoría y revisión del trabajo

Naturaleza/Oportunidad	24/09	25/09	03/10	13/10	14/10	15/10
Reunión del socio de auditoría con todo el equipo asignado	x					
Inicio del trabajo de campo en la empresa: Senior, Semi-Seniors y Asistentes		X				
Reunión del equipo en el cliente para discutir la finalización de la planificación y comenzar la etapa de ejecución			X			

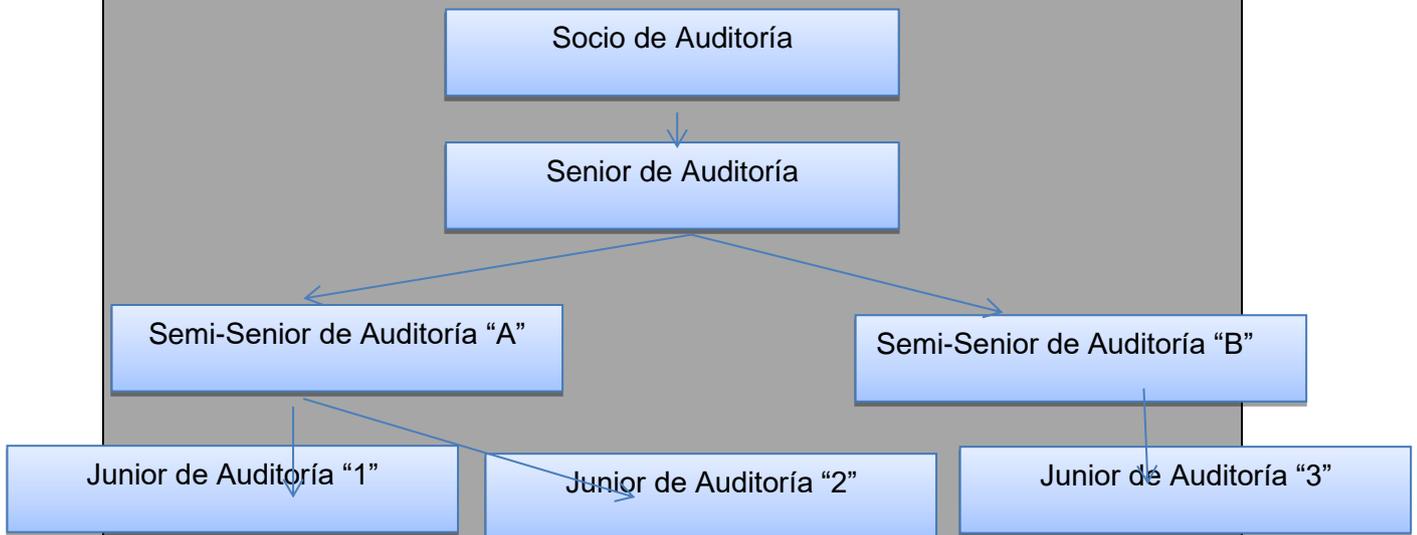
Reunión de equipo para evaluar el trabajo de ejecución				X		
Reunión del senior y el socio de auditoría a fin de emitir el informe de Aseguramiento					X	
Emisión del Informe de Aseguramiento						X

DIRECCIÓN DEL ENCARGO

Significatividad planeada

- La materialidad o importancia relativa establecida para el presente encargo de aseguramiento se establece en u\$s 5.000.

Equipo de trabajo y asignación de tareas



Plan de Trabajo

Actividad		25/09...	30/09...	05/10...	10/10...
Planificación Estratégica	Identificar componentes	→			
	Evaluar riesgo inherente	→			
	Enfoque general del encargo	→			
Planificación Detallada	Evaluar riesgo de control		→		
	Procedimientos de detección		→		
	Programa de Trabajo		→		
Ejecución	Área: Ingresos por Ventas			→	→
	Área: Cobranza de Deudores			→	→
	Área: Cuentas por Cobrar por Ventas			→	→

	Área Comercial: Participación mundial por producto						
Conclusión	Emisión de Informe						

Escepticismo

- El enfoque general del encargo de aseguramiento será planificar y ejecutar el mismo con escepticismo profesional, reconociendo que pueden existir circunstancias que causen que el informe emitido por el cliente posea incorrecciones significativas.
- El énfasis estará orientado al negocio, lo cual requerirá comprensión de la industria e identificación de riesgos potenciales.
- El contador responsable y los principales miembros del equipo de trabajo deberán participar en la planeación el encargo aportado el conocimiento previo del cliente.
- Se solicitará que los miembros del equipo de trabajo se interioricen en la normativa de la industria y sus recientes cambios.

Auditorías Previas

En este sentido se observa que:

- Los trabajos realizados anteriormente se han desarrollado dentro de los parámetros previstos.
- Se evidencia la presencia de una actividad que se encuentra en crecimiento constante en los últimos 5 años.
- El conocimiento previo nos permite observar que es una actividad extremadamente ligada a los cambios climáticos y regulaciones gubernamentales, motivo que provoca en cada trabajo una revisión minuciosa del entorno en el período analizado.

Compromiso hacia el control interno

- El ambiente de control es adecuado y existe una tendencia a aportar disciplina a la estructura.
- El estilo y gestión de la gerencia general asigna autoridad y responsabilidad a la estructura organizacional vigente junto con las políticas y prácticas de personal utilizadas.
- Han existido inconvenientes en mantener un plantel estable en el área de logística, lo que provoca pérdida de eficiencia del sector, y demanda de mayor énfasis en el control por parte de la gerencia.

Cambios

- Durante el último año se han evidenciado numerosas medidas regulatorias en el sector que demandan inversión en acondicionamiento de plantas, y por consiguiente aumento de costos de proceso.
- La AFIP ha solicitado nuevos requisitos a nivel información que demandan mayor cantidad de personal administrativo.
- Han existido cambios en las disposiciones que regulan la documentación del transporte de mercadería en rutas nacionales y el ingreso al puerto de Buenos Aires.
- El Banco Central ha modificado la regulación referida al ingreso de divisas por parte de los exportadores
- La Campo Pampa Argentina S.R.L. posee nuevas estrategias de expansión para llevar a cabo en el corto plazo.

SIGNIFICACIÓN Y RIESGO DEL ENCARGO QUE PROPORCIONA UN GRADO DE SEGURIDAD RAZONABLE

El profesional deberá considerar la significación y los riesgos del encargo que proporciona un grado de seguridad cuando planifica.

Considerar la significación implica:

- ✓ *Comprender y analizar los factores que pueden influir en las decisiones de los usuarios,*
- ✓ *Determinar la naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos de recolección de evidencia,*
- ✓ *Evaluar si la información sobre el tema está libre de incorrecciones,*
- ✓ *Considerar factores cuantitativos y cualitativos del tema.*

El profesional deberá reducir el riesgo de un encargo que proporciona un grado de seguridad razonable a un nivel aceptablemente bajo en las circunstancias del encargo.

Un nivel aceptablemente bajo implica:

- ✓ *Obtener seguridad razonable como la base de una forma positiva de expresión de la conclusión del profesional.*
- ✓ *Diseñar la naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos de recolección de evidencia de manera tal que se minimice a un nivel aceptablemente bajo la posibilidad de que existan incorrecciones significativas.*
- ✓ *La consideración de los siguientes riesgos:*
 - *Riesgo inherente*
 - *Riesgo de control*
 - *Riesgo de detección*

El grado hasta el cual el profesional considera cada uno de estos componentes se ve afectado por las circunstancias del compromiso.

Fuente de referencia: NIEA 3000 – RT 37 Capítulo V.A

1. Factores de la industria, de regulación y otros factores externos, incluyendo el marco de referencia de información financiera aplicable

1.1. Condiciones de la industria

1.1.1. El mercado y la competencia, incluyendo demanda, capacidad, y competencia en precios

Las condiciones varían dependiendo el producto analizado:

- ✓ Arveja: se encuentra en una etapa de demanda creciente y con oportunidad de apertura de nuevos mercados en el mundo.
- ✓ Garbanzos: la demanda se encuentra muy sectorizada y Argentina compite en precios con México e India para poder colocar el producto.
- ✓ Girasol: el precio se encuentra en una etapa de crecimiento constante y la demanda está polarizada, lo cual presenta un excelente escenario a futuro.
- ✓ Maíz: la importante competencia de este producto ha producido una baja en el precio lo que obliga a reconsiderar posiciones y enfatizar estrategias de venta.
- ✓ Poroto: producto en recuperación luego de una sequía que afectó fuertemente el mercado de oferta local, evidencias expectativas a futuro ya que la demanda es muy buena en Europa y la producción actual buena.
- ✓ Trigo: el mercado es estable y se prevén mantener los niveles de venta de años anteriores.

1.1.2. Actividad cíclica o estacional

Actividad estacional, todos los productos poseen una cosecha por año y el resultado de ella depende principalmente de condiciones climáticas.

1.1.3. Tecnología de productos relativa a productos de la entidad

- ✓ Los principales proveedores de mercadería han invertido en nueva tecnología de procesamiento lo que indica que se podrá contar con mayor volumen de productos procesados disponibles para la oferta.

1.1.4. Suministro y costo de energía

Se han incrementado un 50% los costos de energía, provocando una modificación en los costos de consolidación de mercadería en la operación de las plantas de procesamiento.

1.2. Entorno de regulación

1.2.1. Políticas contables y prácticas específicas del sector

- ✓ El perfeccionamiento de las ventas está determinado por cláusulas de comercio internacional
- ✓ Las ventas deben ser declaradas en una Declaración Jurada de Venta al regulador, el cual autorizará o no dependiendo de determinadas variables de cumplimiento.
- ✓ Los costos pueden ser asignados en forma directa por lote de mercadería comprada y vendida; o en su defecto de forma indirecta por producto.

1.2.2. Marco de referencia, principales reguladores y referentes del sector

- ✓ Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca
- ✓ Banco Central de la República Argentina
- ✓ Administración Federal de Ingresos Públicos
- ✓ Bolsa de Cereales de Buenos Aires
- ✓ Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Mercado Interno – Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

1.2.3. Legislación y regulación que afecten de manera importante las operaciones de la entidad

- ✓ Políticas del BCRA referente al ingreso de divisas de exportación.
- ✓ Los cobros de reintegros de exportación poseen 5 meses de retraso.

- ✓ Mayor énfasis en las inspecciones de AFIP referidas a la revisión de las solicitudes de reintegros de Impuesto al Valor Agregado Facturado.
- ✓ Incertidumbre en la regulación referida al pago de fletes marítimos en moneda Local.

1.3. Requisitos de regulación

- ✓ Inscripciones habilitantes para desarrollar la actividad exportadora.

1.4. Actividades directas de supervisión

1.4.1. Impuestos

- ✓ Determinación especial de Impuesto al Valor Agregado
- ✓ Solicitud de Reintegro de Impuesto al Valor Agregado Facturado
- ✓ Precios de Transferencia
- ✓ Regímenes especiales de Ingresos Brutos de Actividad Agropecuaria
- ✓ Sellado de Liquidaciones primarias de granos en la Bolsa de Cereales

1.4.2. Políticas del gobierno que afectan actualmente la conducción del negocio de la entidad

- ✓ Restricciones en pagos al exterior en dólares y otras monedas diferentes a la local.
- ✓ Falta de continuidad en el cobro de beneficios de exportación provocan intervalos que afectan la liquidez de la compañía.

1.5. Otros factores externos que afectan actualmente al negocio de la entidad

1.5.1. Nivel general de actividad económica

- ✓ Las expectativas del negocio son muy buenas, la demanda mundial se encuentra en etapa expansiva.

1.5.2. Tasas de interés y disponibilidad de financiamiento

- ✓ Las tasas de interés para la actividad son accesibles y el banco con el cual trabaja Campo Pampa Argentina S.R.L. otorga líneas de crédito en u\$s y pre-financiamiento de operaciones de comercio exterior.

1.5.3. Inflación o deflación de moneda

- ✓ Durante el mes de enero último se ha producido una devaluación de la moneda que ha afectado los costos de la actividad incrementándolos considerablemente.

2. Naturaleza de la entidad

2.1. Operaciones del negocio

2.1.1. Naturaleza de fuentes de ingresos

- ✓ Comercio exterior, sector agropecuario

2.1.2. Productos o servicios y mercados

- ✓ Servicio de exportación de granos, cereales y legumbres

2.1.3. Dispersión geográfica y segmentaciones por industria

- ✓ Oficinas comerciales localizadas en zona oeste de la Provincia de Buenos Aires

2.1.4. Localización de instalaciones de plantas donde se contrata el servicio de proceso y embolsado de mercadería

- San Nicolás, Buenos Aires
- Santa Rosa, La Pampa
- General Pico, La Pampa
- Rosario de la Frontera, Salta
- Villa María, Córdoba
- Perico, Jujuy

2.1.5. Clientes clave

- ✓ Cliente A: localizado en España, principal comprador de legumbres
- ✓ Clientes D,H,J: localizados en África, principales compradores de maíz
- ✓ Cliente B: localizado en Brasil, principal comprador de trigo
- ✓ Cliente C,E,F: localizados en Italia, principales compradores de Garbanzos
- ✓ Cliente G: comprador de girasol

2.1.6. Proveedores importantes de bienes y servicios

Campo Pampa Argentina posee un universo acotado de proveedores de mercadería en los diferentes productos; y tiene la característica de realizar alianzas comerciales estratégicas informales para su comercialización.

- ✓ Proveedor P01 y P02: transporte terrestre de mercadería
- ✓ Proveedor P03: único proveedor de fletes marítimos
- ✓ Proveedor P04 y P05: maíz
- ✓ Proveedor P06: único proveedor de garbanzos
- ✓ Proveedor P07, P08, P09: girasol
- ✓ Proveedor P10 y P11: envases
- ✓ Proveedor P12: legumbres

2.1.7. Empleo

- ✓ El año anterior se ha registrado una alta rotación de empleados
- ✓ Los costos laborales han aumentado producto de acuerdos sindicales

2.1.8. Tecnología y sistemas

- ✓ El sistema contable es complejo. Se han detectado algunas irregularidades en el ingreso de datos.

2.2. Financiamiento

2.2.1. Estructura de deuda

- ✓ Financiamiento de principales proveedores con cuentas corrientes a 45-60 días
- ✓ Préstamos bancarios: Financiación y Prefinanciación de Exportaciones
- ✓ Inexistencia de contratos formales que reflejen las condiciones comerciales de las transacciones acordadas con los principales productores de mercadería.

2.2.2. Arrendamiento de propiedad, planta o equipo para uso del negocio

- ✓ Oficina propia, no posee planta ni equipo propio.
- ✓ Arrendamiento de depósitos

2.3. Información financiera

2.3.1. Principios de contabilidad y prácticas específicas de la industria

- ✓ Marco normativo establecido por la Federación Argentina de Concejos Profesionales de Ciencias Económicas de la República Argentina

2.3.2. Inventarios

- ✓ Método de Inventario: PEPS
- ✓ La merma aceptada en lotes de mercadería adquiridos es del 5%

2.3.3. Activos, pasivos y transacciones en moneda extranjera

- ✓ Créditos por Ventas
- ✓ Créditos por beneficios de exportación
- ✓ Deudas Bancarias
- ✓ Deudas aduaneras por derechos de exportación

29 de septiembre de 20XX

EVALUACION DEL RIESGO DE INCORRECCIONES SIGNIFICATIVAS

	Identificación del Riesgo	Magnitud 1-10	Probabilidad			Total	Afirmaciones afectadas	Transacción	Aseveración
			B	M	A				
1.1.1	Condiciones de mercado variables dependientes de escenarios internacionales	10			X	30	Resultados Positivos	Ingresos por Ventas	Hecho Ocurrido
1.1.2	Actividad estacional	10		X		20	Resultados Positivos	Ingresos por Ventas	Hecho Ocurrido

	dependiente de factores climáticos								
1.1.3	Cambios en la tecnología de procesamiento incrementarán el volumen comercializable	5		X		10	Bienes de Cambio	Existencias	Existe Valuado Acumulado
1.2.1	Requerimiento de autorización de venta por parte del regulador Perfeccionamiento de operaciones en base a cláusulas internacionales de venta.	10			X	37	Resultados Positivos	Ingresos por Ventas	Hecho Ocurrido Autorizado Monto Correcto Período Adecuado
1.2.2	Amplio marco regulatorio	3		X		6	Activo Pasivo PN	Créditos Proveedores Deudas Financieras	Autorizado Contabilizado o Derechos y obligaciones exigibles
1.3	Vencimiento de inscripciones habilitantes para operar	5		X		10	Activo	Ingresos por Ventas	Hecho Ocurrido
1.4.1	Políticas de gobierno afectan la conducción del negocio	9			X	27	Activo Pasivo	Créditos por Ventas Deudas	Contabilizado o Acumulado Monto Correcto
1.5.1	Mercado mundial en crecimiento Un perfil favorable origina altas expectativas de ventas y ganancias	5	X			5	Resultados Positivos	Ingresos por Ventas	Hecho Ocurrido
1.5.2	Tasas bajas de financiamiento bancario. Retracción de préstamos bancarios	8		X		16	Pasivo	Deudas Financieras	Obligación Existente Monto Correcto Valuado Autorizado
1.5.3	Se produjo un proceso inflacionario dentro del primer semestre.	10			X	30	Activo Pasivo	Créditos por Ventas Deudas Comerciales	Contabilizado o Acumulado Monto Correcto Valuado
2.1.1	El sector agropecuario se encuentra en una etapa expansiva y orientado fomentar la exportación	9		X		18	Activo Resultados Positivos	Créditos por Ventas Existencias Ingresos por Ventas	Hecho ocurrido Contabilizado o Acumulado Valuado

	Los precios de venta son determinados por el mercado internacional y el resultado de las cosechas de países competidores.							
2.1.2	Se han producido buenas cosechas de los productos comercializados durante los últimos meses	5	X		5	Activo	Existencias	Existe Monto Correcto Valuado Contabilizado
2.1.3	Las oficinas comerciales se encuentran alejadas de los depósitos donde se procesan y estiban las mercaderías	9		X	27	Activo	Bienes de Cambio	Autorizado Monto Correcto Acumulado
2.1.4	Las existencias son procesadas en establecimientos de subcontratistas Los valores de arrendamiento han aumentado considerablemente	5		X	15	Resultados Negativos	Gastos de Proceso Arrendamientos	Monto correcto Acumulado Contabilizado
2.1.5	Concentración de ventas en pocos clientes con presencia en determinados países	10		X	30	Resultados Positivos Resultados negativos	Ingresos por Ventas Deudores Incobrables	Hecho ocurrido Monto Correcto Acumulado
2.1.6	Solo hay dos proveedores para determinados servicios clave, como el transporte de mercadería a puerto Universo acotado de proveedores de los principales productos. Existe un aumento considerable en los costos de la matriz presupuestaria	10		X	30	Pasivo Resultados Negativos	Proveedores Costo de Mercadería Vendida	Bienes Recibidos Autorizado Contabilizado Acumulado Período Adecuado
2.1.7	Contratos sindicales aumentan	5		X	10	Resultados Negativos	Deudas Sociales	Acumulado Período Adecuado

	considerablemente el valor de costos laborales. La empresa no realiza provisión de indemnización por despido.							Monto Correcto
2.1.8	Las transacciones reales ingresadas para su procesamiento o generadas por el sistema pueden ser procesadas de forma incorrecta o contabilizadas en el período contable inadecuado	9		X	27	Activo Pasivo PN	Ingresos por Ventas Costo de Mercadería Vendida	Monto Correcto Contabilizado o Acumulado Período Adecuado
	La estructura organizativa y la delegación de responsabilidades pueden ser débiles en los controles cruzados.	8		X	16	Activo Pasivo PN	Cobranza de Deudores Cuentas por Cobrar Ingresos por Ventas	Derechos Exigibles Contabilizado o Acumulado
2.2.1	Estructura de financiamiento compleja. Las condiciones de los préstamos contienen cláusulas restrictivas Inexistencia de contratos formales realizados con los principales proveedores de mercadería	10		X	30	Pasivo	Deudas Financieras Deudas Comerciales	Obligaciones existentes Cumplimiento o Valuado Contabilizado o
2.2.2	Operaciones descentralizadas en depósitos, y varias plantas de proceso de mercadería en distintos puntos del país dificulta la comunicación fluida con la oficina central.	10		X	20	Activo	Existencias Costo de Mercadería Vendida	Existe Monto Correcto Valuado Contabilizado o Acumulado
2.3.1	Nuevo marco normativo	5		X	10	Activo Pasivo PN	Deudores por Ventas Ingresos por Ventas Préstamos	Derechos Exigibles Monto Correcto Valuado Período Adecuado

2.3.2	Es difícil inspeccionar, recontar y medir las existencias debido a la distancia y diversidad de lugares donde se encuentra. La última revisión se han detectado lotes con mermas superiores al 15%	10		X		20	Activo Resultados Negativos	Existencias Costo de la Mercadería Vendida	Existe Monto Correcto Valuado Contabilizado o Acumulado
2.3.3	La mayor proporción de activos y pasivos son contraídos en moneda extranjera. Deudores importantes atraviesan dificultades financieras. Existen saldos individualmente significativos en las cuentas por Cobrar	10			X	30	Activo Pasivo	Cuentas por Cobrar por Ventas Deudas Comerciales en Moneda Extranjera	Derechos y obligaciones exigibles Monto Correcto Valuado Contabilizado o Acumulado

1 de Octubre de 20XX			
PROGRAMA DE TRABAJO			
INGRESOS POR VENTAS			
Aserciones relacionadas:	Hecho Ocurrido (HO)	Autorizado (AU)	Monto Correcto (MC)
	Contabilizado (CO)	Acumulado (AC)	Período Adecuado (PA)
PRUEBAS DE CONTROLES			
Determinar si existe revisión y seguimiento, por parte de la gerencia, de informes de venta por volumen, por producto, por rentabilidad.	x	x	x
Verificar si se elaboran presupuestos y si la gerencia realiza un seguimiento periódico de sus resultados .		x	
Confirmar el seguimiento, por parte de la gerencia, de ventas, devoluciones, descuentos, bonificaciones. Determinar si existe circuito de autorización para estas operaciones.		x	x
Verificar si existen cambios de precio de venta una vez iniciado el circuito de la operación.	x	x	
Determinar si existe controles de los remitos con las cantidades despachadas y las facturadas.	x		

PROCEDIMIENTOS ANALITICOS	HO	AU	M
Determinar variaciones de las ventas del primer semestre, y explicar movimientos no esperados o inusuales entre los montos del año corriente y el año anterior por producto.	x		x
Comparar las cantidades facturadas con la suma de las toneladas de todos los remitos dados de baja en el sistema contable, en el período considerado. Obtener información de registros independientes como informes de despacho de mercadería.	x		
Realizar una comparación por producto y por mes de los precios FOB facturados y los precios índices publicados por el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca.		x	
Efectuar, por producto, una prueba global de ingresos y verificar que los montos facturados, divididas las toneladas embarcadas, arrojen un precio FOB razonable en cada mes dentro del período analizado.			x
PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS	HO	AU	M
Verificar consolidaciones realizadas en planta durante los diez días anteriores y posteriores a la fecha de inicio y cierre del período analizado y verificar que se encuentren facturadas en el período correcto.	x		
Realizar una muestra de facturas de exportación emitidas, notas de crédito y notas de débito y verificar los totales con el mayor general y sub-diario de ventas. Verificar la exactitud matemática de los listados analíticos de ventas con las cuentas del mayor general.			x
Identificar devoluciones, bonificaciones especiales, descuentos comerciales incluyendo los meses anterior y posterior al cierre del período analizado.	x		x
Dentro del período analizado, investigar ventas significativas, precios de venta fuera de los parámetros, créditos y débitos inusuales contabilizados en los mayores.	x		x
Verificar, para la muestra seleccionada, los precios FOB facturados con los precios FOB declarados en el permiso de embarque y el contrato de venta.	x		x
Comparar la mercadería informada en los informes de despacho de las plantas de proceso con las facturas emitidas para la muestra seleccionada.	x	x	x
Realizar un procedimiento de circularización de clientes y realizar el seguimiento.	x		x
Complementar, mediante cobros posteriores, la prueba anterior.			
Revisar notas de crédito emitidas posteriores al cierre del período referidas a ventas anteriores al mismo.	x		
Realizar un análisis de ventas diferidas y comparar los detalles con documentación de respaldo			
Efectuar, para la muestra seleccionada, la verificación matemática de las toneladas vendidas por lo precio FOB declarados en el permiso de embarque. Realizar la prueba por mes y por producto.			x
COBRANZA DE DEUDORES			
Aserciones relacionadas:			
	Recibido (Re)		
	Monto Correcto (MC)		
	Contabilizado (CO)		
	Acumulado (AC)		
	Período Adecuado (PA)		

PRUEBAS DE CONTROLES	RE	AU	MC	CO	AC	PA
Verificar niveles de autorización en manejo de cuentas bancarias.	x	x				
Analizar, respecto a la recepción de las cobranzas, el circuito de información entre los agentes comerciales y el sector administrativo.		x	x			x
Determinar si existen controles cruzados en cuentas relacionadas con movimientos bancarios.		x				
Confirmar revisión y seguimiento de cobranzas por parte de la gerencia.		x	x	x	x	
Determinar partidas inusuales en las conciliaciones bancarias y mayores de disponibilidades. Verificar su revisión y autorización.	x	x				
PROCEDIMIENTOS ANALITICOS						
	RE	MC				
Evaluar, para el mismo período, movimientos del año anterior y del año corriente respecto de las cobranzas de deudores.	x	x				
Analizar las cobranzas de deudores por producto y por mes y compararlo con las tendencias de mercado.	x	x				
PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS						
	RE	MC				
Comparar, para el período analizado, los totales de cobranzas de los informes analíticos con las cuentas del mayor general.		x				
Verificar la exactitud matemática de los informes analíticos y las cuentas del mayor general.						
Establecer, con base en un criterio seleccionado, una muestra de cobranzas y, verificar que los montos informados en los analíticos crucen con los montos de los extractos bancarios.	x	x				
Comparar, para los movimientos seleccionados, con facturas, Notas de Crédito y de Débito, remitos de salida de mercadería, permisos de embarque y otra documentación relacionada a la operación.	x	x				
Obtener listados de cobranzas y analizar montos significativos o inusuales.						
Observar asientos significativos en las cuentas del mayor general de disponibilidades.						
Obtener un detalle del banco de las cobranzas pendientes de liquidación de divisas.	x	x				
Verificar el listado de clientes que figuran en la presentación de la última comunicación 3602 exigida por el BCRA, referida a cobranzas liquidadas como anticipos pendientes de asignar.		x				
Realizar una revisión de la conciliación bancaria al cierre del período e investigar depósitos pendientes expuestos como partida conciliatoria.	x	x				
Realizar pruebas de corte de cobranzas al inicio y fin del período analizado.						
CUENTAS POR COBRAR POR VENTAS						
Aserciones relacionadas: Derechos Exigibles (DE) Monto Correcto (MC) Valuado (VA) Contabilizado (CO) Acumulado (AC)						
PRUEBAS DE CONTROLES						
	DE	AU	M			
Determinar si existe revisión posterior, por parte de la gerencia, de los presupuestos realizados.	x	x				
Establecer cuál es la periodicidad de la revisión de los presupuestos.		x				

Confirmar la revisión, por parte de un nivel adecuado, de la metodología para determinar la previsión de deudores incobrables.		x	x			
Verificar la revisión y seguimiento por parte de la gerencia de los análisis de antigüedad de saldo, reclamos a deudores, saldos vencidos o deudores en litigio.		x	x	x	x	x
PROCEDIMIENTOS ANALITICOS						
	DE	MC				
Comparar los montos contabilizados en la cuenta deudores por ventas del período corriente analizado y el año anterior. Analizar movimientos inusuales o no esperados	x	x				
Analizar los deudores por venta por producto teniendo en cuenta si es razonable considerando la estacionalidad.	x					
Determinar el porcentaje de deudores por ventas de cada producto y cuánto representa en el total del mayor de la cuenta. Analizar porcentajes inusuales o no esperados.		x				
PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS						
	DE	MC				
Comparar los informes analíticos de deudores por ventas con el mayor general. Verificar exactitud matemática de ellos.		x				
Con base en una muestra de deudores, verificar la correcta contabilización de los créditos mediante la comparación de la factura de exportación, notas de débito y notas de crédito emitidas a los clientes.	x	x				
Determinar los créditos en moneda extranjera y verificar la correcta conversión a moneda local.		x				
Comparar, para las cobranzas seleccionadas, los montos contabilizados con los extractos bancarios y los mayores de caja y bancos.	x	x				
Realizar pruebas de corte para las cobranzas registradas anteriores y posteriores al período de cierre.	x	x				
Verificar en la cuenta del mayor comprobante anulados, asientos significativos o inusuales.		x				
Revisar la conciliación del saldo de la cuenta del mayor general y el informe analítico de deudores por ventas.		x				
Obtener antigüedad de saldo de deudores por ventas. Verificar existencia y razonabilidad de previsión para deudores incobrables.		x				
Identificar en la cuenta del mayor saldos acreedores, saldos vencidos y montos inusuales.		x				
Informarse con la gerencia sobre la política de crédito otorgada a los clientes.	x					
PARTICIPACIÓN MUNDIAL POR PRODUCTO						
Aserciones relacionadas:	Hecho Ocurrido (HO)	Autorizado (AU)				
	Monto Correcto (MC)	Contabilizado (CO)				
	Acumulado (AC)	Período Adecuado (PA)				
PROCEDIMIENTOS ANALITICOS						
	HO	AU	M			
Comparar los porcentajes de exportación por país y por producto entre el período corriente analizado y el mismo período del año anterior.	x		x			
Investigar relaciones inesperadas o inusuales entre los porcentajes del período corriente analizado y el mismo período del año anterior.						
Analizar los resultados obtenidos en las pruebas anteriores con la tendencia de ventas de los mercados de cada producto.	x					

Identificar crecimiento de ventas significativo o inusual en determinados países.	x						
Obtener un listado de países cooperantes emitido por los órganos reguladores y determinar los porcentajes de participación de exportaciones en países considerados paraísos fiscales.	x	x					

PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS	HO	AU	MC	CO	AC	PA
Realizar una muestra, determinando un nivel que brinde alto grado de aseguramiento, y verificar las facturas de exportación.	x		x	x		
Comparar las facturas de exportación con los permisos de embarque para comprobar el país destino y el país facturado informado en la misma.	x		x		x	
Verificar matemáticamente el valor FOB facturado y compararlo con el precio índice disponible en la página del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Observar resultados inferiores al valor índice publicado.	x				x	
Comprobar las fechas de cumplimiento, de los permisos de embarque registradas por la compañía, con los cumplidos de aduana informados por el organismo de contralor.		x				
Realizar pruebas de corte para la facturación registrada anterior y posterior al cierre del período.						x
Comprobar toneladas embarcadas por producto en todo el período analizado.					x	
Comprobar países facturados por producto en todo el período analizado.	x					
Comparar datos obtenidos, referidos a países y toneladas exportadas por producto, con informes impositivos relacionados a precios de transferencia.	x					
Probar la traducción de los saldos FOB en u\$s				x	x	

Contador xxxx-Matrícula xxx

3 de Octubre de 20XX

FINALIZACIÓN ETAPA DE PLANIFICACIÓN DEL ENCARGO DE ASEGURAMIENTO LISTADO DE VERIFICACIÓN		
ETAPA INICIAL	SI/NO	Firma
Se realizó una reunión de planificación general con la gerencia de Campo Pampa Argentina S.R.L.	SI	ε
Se obtuvo el entendimiento con el cliente de los términos en los cuales se realizará el encargo de referencia, solicitando su colaboración.	SI	ε
Se realizó la asignación del equipo de trabajo.	SI	ε
Se realizó un plan de trabajo con estimación de tiempo.	SI	ε

PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA		
Se ha definido el alcance del compromiso y el marco de referencia.	SI	⊗
Se definió el enfoque del encargo.	SI	⊗
Se recolectó el conocimiento previo del cliente y se evaluaron los cambios.	SI	⊗
Se obtuvo actualización del conocimiento acerca del negocio del cliente.	SI	⊗
Se consideraron las implicancias de los cambios en las normas contables profesionales.	SI	⊗
Se han identificado los riesgos y las características relevantes de los componentes que involucra el encargo.	SI	⊗
Se han analizado las condiciones del sector y la naturaleza de la entidad.	SI	⊗
Se investigó respecto a los sistemas de información y aspectos del control interno de la empresa	SI	⊗
PLANIFICACIÓN DETALLADA		
Se obtuvo información adicional sobre los componentes que se analizarán en el encargo.	SI	⊗
Se diseñó una evaluación de diagnóstico de los controles internos.	SI	⊗
Se conversó con los miembros responsables del equipo de trabajo cualquier cambio en las decisiones preliminares del encargo.	SI	⊗
Se han seleccionado los procedimientos de auditoría adecuados para obtener una conclusión que incremente el grado de confianza de los usuarios a los cuales se destina el informe objeto de análisis.	SI	⊗
Se definió el alcance y oportunidad de los procedimientos a aplicar.	SI	⊗
- PROGRAMA DE TRABAJO		
Se ha preparado un programa de trabajo adaptado a los componentes que requiere el encargo de aseguramiento.	SI	⊗
Se han definido las aserciones respectivas a cada componente.	SI	⊗
Se han definido pruebas analíticas, pruebas detalladas y procedimientos de control para cada componente objeto del encargo.	SI	⊗
Se ha revisado y aprobado el programa de trabajo por el profesional responsable.	SI	⊗
<p>Contador xxxx Matrícula xxx xxx CPCE xxxx</p>		

EJECUCIÓN DEL ENCARGO DE ASEGURAMIENTO

CAMPO PAMPA ARGENTINA S.R.L.

OPORTUNIDAD: La Etapa de Ejecución se llevará a cabo de acuerdo a lo especificado en el plan de trabajo diseñado en la Etapa de Planificación.

Para el caso Campo Pampa Argentina se desarrolló entre el 3 de Octubre y el 14 de Octubre de 20XX.

Durante este proceso se aplicaron los procedimientos diseñados en el Programa de Trabajo, lo cual es fundamental para poder obtener, de manera eficaz y eficiente, seguridad razonable a fin de poder emitir una conclusión sobre el Informe de Datos Estadísticos sobre Gestión de Ventas.

ALCANCE: Las áreas sobre las cuales se aplicaron los procedimientos son las siguientes:

- Área: Ingresos por Ventas
- Área: Cobranza de Deudores
- Área: Cuentas por Cobrar por Ventas
- Área Comercial: Participación mundial por producto

Durante la etapa de planificación, o en visitas anteriores al cliente, comprendemos sus operaciones y evaluamos los controles claves donde podemos depositar confianza de auditoría. También identificamos aquellas fortalezas y debilidades del sistema de información contable sobre el cual vamos a aplicar procedimientos de auditoría.

Durante la etapa de ejecución realizamos pruebas para evaluar la validez de la información relacionada con transacciones y saldos significativos. Realizamos revisiones analíticas, observaciones e intensificamos la verificación de los controles que realiza la empresa.

A lo largo de todo el proceso evaluamos si la información contable emitida por la empresa se encuentra acorde a los requerimientos establecidos por la profesión contable, sus normas y resoluciones; como así también las establecidas por los organismos de contralor.

CARACTERÍSTICAS DE LA EVIDENCIA Y DOCUMENTACIÓN:

La evidencia a recolectar debe permitir:

- *La preparación del informe del Encargo de Aseguramiento.*
- *La confección de una Carta de Recomendaciones y cualquier otro informe que el auditor considere pertinente.*
- *La obtención de la documentación que sustenta dichos informes.*
- *El alcance del trabajo ante controversias judiciales o disciplinarias que se relacionen con la responsabilidad del profesional del Encargo de Aseguramiento por la eventual no detección de incorrecciones significativas que afecten las conclusiones emitidas.*

Características de la documentación:

- *Los papeles de trabajo y documentación del encargo, ya sea almacenados en forma electrónica o en papel deben ser simples, tener un diseño razonable y claro.*
- *El lenguaje empleado debe ser comprensible para todos los integrantes del equipo de trabajo.*
- *Se deberá llevar un registro de la evidencia obtenida y los responsables que trabajaron en ella.*

OBTENCIÓN DE LA MUESTRA:

Beneficios de su obtención:

- *El muestreo permite al profesional obtener y evaluar la evidencia sobre características específicas.*
- *La determinación del tamaño de la muestra se puede hacer utilizando métodos estadísticos y no estadísticos.*
- *Otorga validez a las conclusiones que se puedan extraer.*
- *Los resultados pueden ser combinados con los resultados de otras pruebas. La evidencia obtenida de una fuente puede ser confirmada por la evidencia obtenida a partir de otra fuente para proporcionar una mayor reducción del riesgo.*
- *Un examen de todos los datos no proporcionaría una certeza absoluta. Por ejemplo, nunca se detectaron transacciones no registradas.*
- *Ahorro de costos. El costo de examinar todas las entradas de los registros contables y la totalidad de la evidencia de apoyo sería antieconómico.*

Desvíos:

- *Puede suceder que se considere algún desvío descubierto en una muestra como una representación errónea de la realidad ya que este puede no ser representativo de la población. Para estos casos, se requiere un trabajo adicional, sin importar si la incorrección es o no es representativa de la población.*
- *Si la desviación es representativa de la población, el profesional deberá investigar la naturaleza, es decir sus causas, y evaluar su posible efecto sobre la finalidad de los procedimientos de auditoría.*
- *Si la desviación se considera una anomalía, el contador deberá obtener un alto grado de certeza de que tales incorrecciones o desviación no son representativas de la población. Esto requiere realizar procedimientos de auditoría para obtener evidencia apropiada de que la declaración errónea o desviación no afecta el resto de la población.*

EJECUCIÓN DEL PROGRAMA DE TRABAJO

INGRESOS POR VENTAS

Aserciones relacionadas: Hecho Ocurrido (HO)
 Autorizado (AU)
 Monto Correcto (MC)
 Contabilizado (CO)
 Acumulado (AC)
 Período Adecuado (PA)

PRUEBAS DE CONTROLES Ingresos por Ventas	Afirmación Vinculada	Indagación	Oportunidad	Evidencia Descripción	Control	Conclusión	Firma
Determinar si existe revisión y seguimiento, por parte de la gerencia, de informes de venta por volumen, por producto, por rentabilidad.	HO AU MC CO AC PA	Gerencia General Sector administrativo	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Reportes mensuales de ventas por TN y valores FOB -Cierres bimestrales de estados contables	Existe revisión mensual por parte de la gerencia	Se evidencian fuertes controles en el área administrativa, área logística y área de compras	S: A
Verificar si se elaboran presupuestos y si la gerencia realiza un seguimiento periódico de sus resultados.	AU	Gerencia General Sector administrativo	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Presupuestos mensuales por contrato de venta	Existe análisis y control. Se realizan seguimiento de los desvíos	Se evidencian fuertes controles en el área administrativa, área logística y área de compras	S: A
PRUEBAS DE CONTROLES Ingresos por Ventas	Afirmación Vinculada	Indagación	Oportunidad	Evidencia Descripción	Control	Conclusión	Firma

Confirmar el seguimiento, por parte de la gerencia, de ventas, devoluciones, descuentos, bonificaciones. Determinar si existe circuito de autorización para estas operaciones.	AU MC PA	Gerencia General Área de Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de exportación -Contratos -Información adicional (mails, informes de control de calidad etc.)	Existe seguimiento y autorización de descuentos y bonificaciones. No existe una política formal ante posibles reclamos significativos	Se detectaron debilidades en los controles del área de ventas en cuanto a la gestión de reclamos de los clientes y posibles contingencias significativas	S: A
Verificar si existen cambios de precio de venta una vez iniciado el circuito de la operación.	HO AU	Gerencia General	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Contratos emitidos -Facturación de exportación -Cuentas corrientes de clientes	Se han detectado variaciones en el precio de algunas operaciones	Se indagó con la gerencia durante un procedimiento anterior respecto a la renegociación posterior del precio de venta una vez cerrado el contrato	S: A
Determinar si existe controles de los remitos con las cantidades despachadas y las facturadas	HO CO AC	Gerencia General Área Logística	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Informes de despacho -Permisos de embarque -Facturas de Exportación	El sector administrativo realiza un control cruzado de documentación emitida por los depósitos, las cartas de porte con la mercadería ingresada y la salida del stock al emitir la factura	No se encontraron desvíos que generen impacto significativo	S: A

PROCEDIMIENTOS ANALITICOS Ingresos por Ventas	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Determinar variaciones de las ventas del primer semestre, y explicar movimientos no esperados o inusuales entre los montos del año corriente y el año anterior por producto.	HO MC CO AC PA	80 % de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis.	-Mayores contables -Facturas de Exportación -Notas de Crédito y Débito emitidas -Contratos -Doc. de Embarque	Se evidencia un aumento del 90% en las ventas de porotos. Existen NC por bonificaciones por calidad en el producto Garbanzo	-El aumento de ventas en el producto es razonable con la tendencia del mercado para el período analizado -Las bonificaciones no producen impacto significativo en los ingresos y han sido aisladas durante el período	S: A
Comparar las cantidades facturadas con la suma de las toneladas de todos los remitos dados de baja en el sistema contable, en el período considerado. Obtener información de registros independientes como informes de despacho de mercadería.	HO CO PA	80 % de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de Exportación -Remitos de mercadería -Cartas de porte -Permisos de Embarque	Se detectaron diferencias en la mercadería proveniente de los depósitos de la pvcia. de La Pampa	Se conciliaron las diferencias con el depósito involucrado y se realizaron los ajustes pertinentes	S: A
Verificar consolidaciones realizadas en planta durante los diez días anteriores y posteriores a la fecha de inicio y cierre del período analizado y verificar que se encuentren facturadas en el período correcto.	HO CO AC PA	Embarques ocurridos durante los 10 días anteriores y posteriores al corte	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	- Documentación de carga -Informes de despacho de mercadería	Se detectó un cumplimiento de aduana posterior a la fecha de cierre que la empresa registró como	El impacto del desvío representa un 3.75% s/ vtas de producto y un 0.27% del monto total de ventas	S: A

PROCEDIMIENTOS ANALITICOS Ingresos por Ventas	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
				-Informe de cumplimiento de Aduana	venta del período analizado. Corresponde a 78 Toneladas de Maíz		
PROCEDIMIENTOS ANALITICOS Ingresos por Ventas	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Realizar una comparación por producto y por mes de los precios FOB facturados y los precios índices publicados por el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca.	AU	80 % de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de Exportación -Precios índices FOB históricos del MAGyP	El producto Maíz presenta desvíos en ventas aisladas por contratos que fijaron precio y posteriormente se produjo una suba de los precios índices.	El desvío puede generar una contingencia impositiva relacionada con el Impuesto a los Precios de Transferencia	S: A
Efectuar, por producto, una prueba global de ingresos y verificar que los montos facturados, divididas las toneladas embarcadas, arrojen un precio FOB razonable en cada mes dentro del período analizado.	MC CO AC	80 % de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayores contables -Facturas de Exportación -Notas de Crédito y Débito emitidas -Contratos -Doc. de Embarque	Desvíos poco significativos	No presenta impacto	S: A

PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS - Ingresos por Ventas	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
---	-----------------------------	------------------------------	--------------------	------------------------------	----------------	----------------	--------------

Realizar una muestra de facturas de exportación emitidas, notas de crédito y notas de débito y verificar los totales con el mayor general y sub-diario de ventas. Verificar la exactitud matemática de los listados analíticos de ventas con las cuentas del mayor general.	MC AC CO	100% de NC y ND 60% del Monto de Ingresos por Ventas mensual	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayores contables -Sub-diario de ventas -Facturas de Exportación -Notas de Crédito y Débito emitidas	Se detectaron en 5 facturas de exportación un error al ingresar el total de las toneladas sin decimales en el sistema contable; lo que generó un desvío en el total contabilizado del comprobante	El monto del desvío es poco significativo en el total de ingresos por ventas. Se realizará una recomendación a la Gerencia para acentuar los controles cruzados en el ingreso de comprobantes	S: A
Identificar devoluciones, bonificaciones especiales, descuentos comerciales incluyendo los meses anterior y posterior al cierre del período analizado.	HO MC CO AC PA	80 % de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis.	-Notas de Crédito y Débito emitidas -Contratos -Doc. de Embarque	Existen NC por bonificaciones por calidad en el producto Garbanzo	Las bonificaciones no producen impacto significativo en los ingresos y han sido aisladas durante el período	S: A
Dentro del período analizado, investigar ventas significativas, precios de venta fuera de los parámetros, créditos y débitos inusuales contabilizados en los mayores.	HO MC CO PA	80 % de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayores contables -Contratos -Índices del MAGyP	Ventas aisladas por debajo del índice oficial, corresponde a contratos que fijaron precio e implican embarques mensuales continuos.	El monto de los desvíos representa el 1 % de las ventas. El desvío puede generar una contingencia impositiva relacionada con el Impuesto a los Precios de Transferencia	S: A
Verificar, para la muestra seleccionada, los precios FOB facturados con los precios FOB declarados en el permiso de embarque y el contrato de venta.	HO MC	60% del Monto de Ingresos por Ventas mensual	Especificado en el Plan de	-Facturas de Exportación	Al comparar los tres tipos de evidencia se	La gerencia manifestó la renegociación	S: A

			Trabajo para el rubro en análisis	-Permisos de Embarque -Contratos	han encontrado diferencia de precio en algunos contratos de venta	posterior al contrato original y emisión de un contrato modificado que coincide con la factura y el permiso de embarque	
Realizar un procedimiento de circularización de clientes y realizar el seguimiento.	HO MC	80 % de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Confirmación de saldos de clientes	Se ha recibido el 50% de las respuestas confirmando saldos	Se sugiere complementar con procedimiento de cobros posteriores	S: A
Complementar, mediante cobros posteriores, la prueba anterior.	CO PA	80 % de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	- Cobranzas de exportación	Se han conciliado las respuestas recibidas y complementado con cobros posteriores	El monto de los desvíos es poco significativo El resultado de las conciliaciones es razonable	S: A
Comparar la mercadería informada en los informes de despacho de las plantas de proceso con las facturas emitidas para la muestra seleccionada	HO AU MC PA	40% del Monto de Ingresos por Ventas mensual	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Informes de despacho -Facturas de Exportación	Los informes de despacho de la mercadería consolidada y precintada en plazoleta aduanera concuerdan con la facturación emitida de venta	No genera impacto	S: A
Revisar notas de crédito emitidas posteriores al cierre del período referidas a ventas anteriores al mismo.	HO PA	100% de NC y ND	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Notas de Crédito -Notas de Débito	- NC xx1 por descuento comercial referido a la factura N° EE56 incluida en el período analizado	- Impacto de la NC: 0.2% en el total de Ingresos por Ventas - Impacto de la ND: 0.4% en el total de	S: A

					-ND dd15 con motivo de una legalización adicional en Argentina.	Ingresos por Ventas	
Realizar un análisis de ventas diferidas y comparar los detalles con documentación de respaldo	CO AC PA	100% de ventas del mes anterior al corte.	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Contratos -Permisos de Embarque -Facturas de Exportación	El promedio entre la fecha de firma de contrato y la puesta a bordo de la mercadería oscila en 50 días	Se investigó con la gerencia la operatoria de cierre de contratos y perfeccionamiento de las ventas, se concluyó como razonable al giro del negocio	S: A
Efectuar, para la muestra seleccionada, la verificación matemática de las toneladas vendidas por lo precio FOB declarados en el permiso de embarque. Realizar la prueba por mes y por producto.	MC CO AC	100% de NC y ND 60% del Monto de Ingresos por Ventas mensual	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Permisos de Embarque -Contratos	No existen desvíos significativos	No genera impacto	S: A

COBRANZA DE DEUDORES

Aserciones relacionadas: Recibido (Re)
Monto Correcto (MC)
Contabilizado (CO)
Acumulado (AC)
Período Adecuado (PA)

PROCEDIMIENTOS DE CONTROL Cobranza de Deudores	Afirmación Vinculada	Indagación	Oportunidad	Evidencia Descripción	Control	Conclusión	Firma
Verificar niveles de autorización en manejo de cuentas bancarias.	RE AC	Gerente general	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Acceso a cuentas Bancarias	El gerente general posee el único acceso para operar cuentas bancarias. Un empleado del área administrativa posee autorización para consultar	Se evidencia alto control en éste área	S: B
Analizar, respecto a la recepción de las cobranzas, el circuito de información entre los agentes comerciales y el sector administrativo.	AU MC PA	Analistas administrativos y del sector de ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Circuito de transmisión de información y documentación entre Áreas.	Se detecta un circuito informal de comunicación que puede producir inconsistencias en la información o retraso en el tiempo de proceso de la misma.	Se recomienda realizar manuales de procedimientos, los mismos no fueron redactados por la empresa	S: B

PROCEDIMIENTOS DE CONTROL Cobranza de Deudores	Afirmación Vinculada	Indagación	Oportunidad	Evidencia Descripción	Control	Conclusión	Firma
Determinar si existen controles cruzados en cuentas relacionadas con movimientos bancarios.	AU	Gerente general	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Extractos bancarios -Mayores de banco	Existen controles cruzados en las cobranzas de deudores	Se evidencia alto control en éste área	S: B
Confirmar revisión y seguimiento de cobranzas por parte de la gerencia.	AU MC CO AC	Gerente general	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Comprobantes de liquidación de banco -Órdenes de pago de clientes	Existen órdenes de pago liquidadas en forma parcial aplicando parte del ingreso de divisa a cancelar un saldo pendiente y parte del ingreso imputable a anticipo por futuras operaciones	El control de la apertura de ingreso de divisas es realizado manualmente por un empleado administrativo y pueden generarse diferencias que produzcan pérdida de eficiencia en el tiempo e imputación de la liquidación de divisas	S: B
Determinar partidas inusuales en las conciliaciones bancarias y mayores de disponibilidades. Verificar su revisión y autorización.	RE AU	Gerente general Analista administrativo	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Conciliaciones bancarias Mayores	Las partidas inusuales que se detectaron fueron confirmadas y aclaradas por la gerencia	Los controles funcionan adecuadamente	S: B

PROCEDIMIENTOS ANALITICOS Cobranza de Deudores	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Evaluar, para el mismo período, movimientos del año anterior y del año corriente respecto de las cobranzas de deudores.	RE MC CO AC PA	80% de Cobranzas mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayores de cuentas bancarias	Se evidencia un aumento en los porcentajes de cobranzas analizadas	El aumento es razonable con la evolución de las ventas para cada período	S: B
Analizar las cobranzas de deudores por producto y por mes y compararlo con las tendencias de mercado.	RE MC PA	80% de las Cobranzas mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Detalle analítico de deudores -Mayores de cuentas bancarias	Existe un retraso de aproximadamente 45 días adicionales a lo normal en las cobranzas provenientes de países de Medio Oriente debido a conflictos bélicos	Se recomienda a la gerencia aumentar el porcentaje de la previsión de deudores incobrables hasta tanto se normalice la situación	S: B

PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS - Cobranza de Deudores	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Comparar, para el período analizado, los totales de cobranzas de los informes analíticos con las cuentas del mayor general.	MC CO AC PA	40% de cobranzas mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Detalle analítico de cobranzas -Mayor general de Clientes por Ventas	Se han detectado en algunas operaciones faltantes de divisas liquidadas respecto a las ventas facturadas	Se indagó con la gerencia y se analizaron los casos. Los mismos son aislados y representan el 0.5% de las cobranzas mensuales	S: B
Verificar la exactitud matemática de los informes analíticos y las cuentas del mayor general.	CO AC	40% de cobranzas mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Detalle analítico de cobranzas -Mayor general de Clientes por Ventas	Existen partidas conciliatorias pendientes de ajustar entre el informe analítico de cobranzas y el mayor general	Detectar diferencias y ampliar la prueba para verificar impacto de los desvíos con la siguiente prueba	S: B
Establecer, con base en un criterio seleccionado, una muestra de cobranzas y, verificar que los montos informados en los analíticos crucen con los montos de los extractos bancarios.	RE MC AC PA	40% de cobranzas mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Detalle analítico de cobranzas -Extractos bancarios -Mayor de Clientes por Ventas	Existen diferencias de cambio pendientes de reclasificar en la cuenta Deudores por Ventas; originadas por la diferencia de cotización del u\$s al momento de liquidar divisas	Se recomienda a la gerencia ejercer mayor control en este circuito y reclasificar las partidas correspondientes	S: B

PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS - Cobranza de Deudores	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Comparar, para los movimientos seleccionados, con facturas, Notas de Crédito y de Débito, remitos de salida de mercadería, permisos de embarque y otra documentación relacionada a la operación.	RE MC CO AC PA	40% de cobranzas mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas -Notas de crédito -Notas de Débito -Informes de Despacho -Permisos de embarque	No se encontraron desvíos en TN embarcadas y precios facturados	N/A	S: B
Obtener listados de cobranzas y analizar montos significativos o inusuales.	CO AC	80% de las Cobranzas mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Detalle analítico de deudores -Mayores de cuentas bancarias	En los meses de mayo y junio se evidencia un incremento en las cobranzas superior al promedio	Corresponde a la mayor cantidad de ventas en TN netas que se realizaron durante los meses de abril-mayo y junio	S: B
Observar asientos significativos en las cuentas del mayor general de disponibilidades.	CO AC	100% mayor mensual de disponibilidades	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayores de caja y bancos	No se observan desvíos	No se genera impacto	S: B
Obtener un detalle del banco de las cobranzas pendientes de liquidación de divisas.	RE MC CO AC PA	100% de Cobranzas pendientes de liquidar	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Informe de banco de cobranzas pendientes de liquidar a la fecha de corte	Se verificó la liquidación posterior de las divisas pendientes al cierre	Monto de las cobranzas pendientes de liquidar al cierre u\$s 20.000	S: B
Verificar el listado de clientes que figuran en la presentación de la última comunicación N°3602 exigida por el BCRA, referida a cobranzas liquidadas como anticipos pendientes de asignar.	MC CO AC PA	100% de ítems comunicación N°3602	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Informe requerido por el BCRA comunicación N°3602	Se detectó un anticipo liquidado en fecha posterior a la emisión de la factura	Se sugiere la rectificación del informe ya que corresponde un pago a cuenta y no un anticipo	S: B
Realizar una revisión de la conciliación bancaria al cierre del período e investigar depósitos pendientes expuestos como partida conciliatoria.	RE MC CO PA	60% de ítems incluidos en las conciliaciones bancarias	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Conciliaciones bancarias - Extractos bancarios	Se completaron los procedimientos anteriores	Revisión posterior de movimientos en	S: B

					verificando las divisas pendientes de ingreso	extractos bancarios	
Realizar pruebas de corte de cobranzas al inicio y fin del período analizado.	AC PA	10 cobranzas anteriores y posteriores al cierre	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Movimientos de extracto bancario -Mayor de Clientes por Ventas -Detalle analítico de cobranzas	El 30/06 ingresó en el extracto bancario una cobranza que la empresa tenía pendiente al cierre y recién contabilizó el 3/07	El monto de la cobranza implica el 0.7% del saldo de Clientes por Ventas	S: B

CUENTAS POR COBRAR POR VENTAS

Aserciones relacionadas: Derechos Exigibles (DE)
Monto Correcto (MC)
Valuado (VA)
Contabilizado (CO)
Acumulado (AC)

PROCEDIMIENTOS DE CONTROL <i>Cuentas por Cobrar por Ventas</i>	Afirmación Vinculada	Indagación	Oportunidad	Evidencia Descripción	Control	Conclusión	Firma
Determinar si existe revisión posterior, por parte de la gerencia, de los presupuestos realizados.	DE AU	Gerente general Analistas administrativos	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	- Presupuestos	Se evidencia control posterior de los presupuestos	Adecuado control presupuestario	S: B
Establecer cuál es la periodicidad de la revisión de los presupuestos.	AU	Gerencia General	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	- Información presupuestaria	Revisión semanal de presupuestos	Razonable periodicidad considerando la actividad de la empresa	S: B

Confirmar la revisión, por parte de un nivel adecuado, de la metodología para determinar la previsión de deudores incobrables.	AU MC	Gerente general Analistas administrativos	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	- Documentación analítica de la previsión - Información de años anteriores de Ds Incobrables	-La gerencia revisa la metodología utilizada al finalizar el ejercicio anual	El cálculo de la previsión de deudores incobrables se considera razonable	S: B
Verificar la revisión y seguimiento por parte de la gerencia de los análisis de antigüedad de saldo, reclamos a deudores, saldos vencidos o deudores en litigio.	AU MC VA CO AC	Gerente general Analistas administrativos	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	- Créditos antiguos - Mail de reclamos de clientes - Notas de crédito a Clientes	Control permanente por parte de la gerencia de reclamos de clientes	Controles confiables de revisión y seguimiento de reclamos de deudores por parte de la gerencia	S: B

PROCEDIMIENTOS ANALITICOS Cuentas por Cobrar por Ventas	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Comparar los montos contabilizados en la cuenta deudores por ventas del período corriente analizado y el año anterior. Analizar movimientos inusuales o no esperados	DE MC CO AC	80% de los créditos por cobrar mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayores de Deudores por Ventas -Detalle Analítico de deudores por ventas	Existe un incremento en los montos de la cuenta Deudores por Ventas durante el año en curso respecto al año anterior	El incremento es razonable si se considera el aumento de ventas de un año respecto a otro	S: B
Analizar los deudores por venta por producto teniendo en cuenta si es razonable considerando la estacionalidad.	DE	80% de los créditos por cobrar mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayores de Deudores por Ventas -Detalle Analítico de deudores por ventas	Se detecta un retraso en los cobros provenientes de contratos de maíz en los meses de mayo y junio	La gerencia realiza un seguimiento del embarque a fin de tomar las medidas necesarias para el cobro de los contratos con retrasos de cobro	S: B

Determinar el porcentaje de deudores por ventas de cada producto y cuánto representa en el total del mayor de la cuenta. Analizar porcentajes inusuales o no esperados.	MC CO AC	80% de los créditos por cobrar mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayores de Deudores por Ventas -Detalle Analítico de deudores por ventas	Los productos con mayor participación en créditos son el trigo, girasol y maíz, acorde a la venta normal del negocio	Los porcentajes son razonables para el esquema de venta y participación por producto	S: B
---	----------------	--	--	--	--	--	------

PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS - Cuentas por Cobrar por Ventas	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Comparar los informes analíticos de deudores por ventas con el mayor general. Verificar exactitud matemática de ellos.	MC CO AC	60% de los créditos por cobrar mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayores de Deudores por Ventas -Detalle Analítico de deudores por ventas	Los desvíos detectados corresponden a diferencias de cotización en la contabilización de los créditos	Se han conciliado y ajustado las diferencias a fin de valuar correctament e el rubro	S: B
Con base en una muestra de deudores, verificar la correcta contabilización de los créditos mediante la comparación de la factura de exportación, notas de débito y notas de crédito emitidas a los clientes.	DE MC CO AC	60% de los créditos por cobrar mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de Exportación -Mayor de Deudores por Ventas -NC y ND	No se ha detectados desvíos significativos	Impacto no significativo	S: B
Determinar los créditos en moneda extranjera y verificar la correcta conversión a moneda local.	MC VA CO	60% de los créditos por cobrar mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de Exportación -Mayor de Deudores por Ventas -Notas de Débito -Notas de Crédito	La empresa utiliza el TC comprador Banco Nación para valuar sus créditos en moneda extranjera. Los desvíos detectados representan el 0.2%	Los desvíos detectados no generan impacto significativo	S: B

Comparar, para las cobranzas seleccionadas, los montos contabilizados con los extractos bancarios y los mayores de caja y bancos.	DE MC VA	60% de los créditos por cobrar mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayor de cobranzas -Extractos bancarios -Mayor Deudores por Ventas -Analítico deudores por ventas	Se detectaron pequeños faltantes de divisas en determinadas cuentas a cobrar originadas en comisiones bancarias o descuentos por baja calidad en el producto	Se analizaron los casos individualmente no produciendo impacto significativo en el monto total	S: B
Realizar pruebas de corte para las cobranzas registradas anteriores y posteriores al período de cierre.	DE MC VA CO AC	10 cobranzas anteriores y posteriores al cierre	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Movimientos de extracto bancario -Mayor de Clientes por Ventas -Detalle analítico de cobranzas	El 30/06 ingresó en el extracto bancario una cobranza que la empresa tenía pendiente al cierre y recién contabilizó el 3/07	El monto de la cobranza implica el 0.7% del saldo de Deudores por Ventas	S: B
Verificar en la cuenta del mayor comprobante anulado, asientos significativos o inusuales.	MC VA CO	100% de movimientos anulados, significativos o inusuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayor de Deudores por Ventas	Durante los meses de Enero y febrero se detectó una mayor cantidad de comprobantes anulados	Se analizó el motivo y el origen de los comprobantes anulados verificando que no correspondan a ventas del ejercicio anterior	S: B
Revisar la conciliación del saldo de la cuenta del mayor general y el informe analítico de deudores por ventas.	MC CO AC	N/A	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayor Deudores por Ventas -Detalle analítico deudores por Ventas	Las cuentas del mayor general y el detalle analítico se encuentran conciliadas	Las partidas conciliatorias no generan impacto de significación	S: B

Obtener antigüedad de saldo de deudores por ventas. Verificar existencia y razonabilidad de previsión para deudores incobrables.	MC VA CA AC	60% de los créditos por cobrar mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Detalle analítico de Deudores por Ventas	En base al análisis realizado se evidencia un retraso en determinadas cobranzas, considerados sus motivos en puntos anteriores	Se recomienda incrementar la previsión de Deudores incobrables en un 5%.	S: B
Identificar en la cuenta del mayor saldos acreedores, saldos vencidos y montos inusuales.	MC CO AC	80% de los créditos por cobrar mensuales	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Mayores de Deudores por Ventas -Detalle Analítico de deudores por ventas	Existen contabilizados en las cuentas del mayor de Deudores anticipos de clientes y saldos vencidos de créditos	Para la correcta acumulación y contabilización de la cuenta es necesario reclasificar los anticipos de clientes y los créditos vencidos	S: B
Informarse con la gerencia sobre la política de crédito otorgada a los clientes.	DE VA	100% de créditos	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Contratos Indagación a la gerencia	No existe un criterio estandarizado de política de crédito; el otorgamiento es por experiencia y conocimiento de mercados. El 70% de los créditos son con la metodología Anticipo + Saldo Y el resto Cobranza documentaria, Carta de crédito y 100% anticipado	Es recomendable realizar un esquema formal y escrito de políticas de crédito por regiones y productos en base a la experiencia de los mercados mundiales	S: B

PARTICIPACIÓN MUNDIAL POR PRODUCTO

Aserciones relacionadas: Hecho Ocurrido (HO) Autorizado (AU)
 Monto Correcto (MC) Contabilizado (CO)
 Acumulado (AC) Período Adecuado (PA)

PROCEDIMIENTOS ANALITICOS Participación Mundial por Producto	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Comparar los porcentajes de exportación por país y por producto entre el período corriente analizado y el mismo período del año anterior.	HO MC CO	60% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Contratos -Facturas de Exportación -Permisos de Embarque	El año en curso muestra un incremento de ventas en países de Europa Occidental y América en detrimento del año anterior donde las ventas se concentraban en Europa Oriental	Los productos Arveja, Maíz y Girasol pueden presentar inconvenientes en los cobros de los créditos debido a las regiones de Europa Oriental y Asia donde se han concertado contratos de venta	S: A
Investigar relaciones inesperadas o inusuales entre los porcentajes del período corriente analizado y el mismo período del año anterior.	AC PA	60% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Detalle de Ventas por países y productos	El producto arveja presenta un alto porcentaje de venta concentrada sólo en el mercado Indú. El producto maíz ha polarizado su venta en varias regiones respecto al año anterior	Las variaciones encontradas son acordes a los movimientos del mercado mundial	S: A

PROCEDIMIENTOS ANALITICOS Participación Mundial por Producto	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
					El producto Trigo ha atomizado su participación en Brasil con una venta del 50% superior al año anterior en ese país		
Analizar los resultados obtenidos en las pruebas anteriores con la tendencia de ventas de los mercados de cada producto.	HO	Resultados obtenidos en pruebas anteriores	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Indagación de datos estadísticos por productos	Las variaciones producidas en los movimientos de las ventas por productos son razonables al mercado	No genera impacto significativo	S: A
Identificar crecimiento de ventas significativo o inusual en determinados países.	HO	60% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Detalle de Ventas por países y productos	Incremento de venta de trigo en Brasil producto de la mala cosecha del propio país para consumo interno. Recuperación de venta de porotos a Europa Occidental como consecuencia de la mejora en la cosecha Argentina	Variaciones acordes a lo esperado en base a la evolución mundial del mercado de cada producto	S: A

PROCEDIMIENTOS ANALITICOS Participación Mundial por Producto	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Obtener un listado de países cooperantes emitido por los órganos reguladores y determinar los porcentajes de participación de exportaciones en países considerados paraísos fiscales.	HO AU	60% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Listado Decreto Nro 589/2013 Países, dominios, jurisdicciones, territorios, estados asociados y regímenes tributarios especiales, considerados cooperadores a los fines de la transparencia fiscal	La participación de Ingresos por Ventas a países considerados paraísos fiscales corresponde a un 1% del total.	Verificar contingencia impositiva	S: A

PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS - Participación Mundial por Producto	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Realizar una muestra, determinando un nivel que brinde alto grado de aseguramiento, y verificar las facturas de exportación.	HO MC CO	80% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de exportación -Detalle de Ventas	Se verificó la evidencia detectándose un desvío del 0.5%	No produce impacto significativo	S: A
Comparar las facturas de exportación con los permisos de embarque para comprobar el país destino y el país facturado informado en la misma.	HO MC AC	80% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de Exportación -Permisos de Embarque	Se detectaron permisos de embarque donde el país facturado difiere del país destino	La gerencia explicó que existen operaciones concertadas por operadores que se encuentran en países	S: A

PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS - Participación Mundial por Producto	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
						distintos al cliente final. El impacto es del 0.3%. Se recomienda seguimiento en próximas auditorías	
Verificar matemáticamente el valor FOB facturado y compararlo con el precio índice disponible en la página del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Observar resultados inferiores al valor índice publicado.	HO AC	80% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de exportación -Precios publicados por el MAGyP	Vto. en prueba de Ingresos por ventas: Ventas aisladas por debajo del índice oficial, corresponde a contratos que fijaron precio e implican embarques mensuales continuos	El monto de los desvíos representa el 1 % de las ventas. - El desvío puede generar una contingencia impositiva relacionada con el Impuesto a los Precios de Transferencia	S: A
Comprobar las fechas de cumplimiento, de los permisos de embarque registradas por la empresa, con los cumplidos de aduana informados por el organismo de contralor.	AU	10 cumplidos de aduana anteriores y posteriores al cierre	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Cumplidos de aduana informados por AFIP -Detalle de Ventas perfeccionadas en el período analizado	Se detectó un cumplimiento de aduana posterior a la fecha de cierre que la empresa registró como venta del período analizado. Corresponde a 78 Toneladas	El impacto del desvío representa un 3.75% s/ ventas de producto y un 0.27% del monto total de ventas.	S: A
Realizar pruebas de corte para la facturación registrada anterior y posterior al cierre del período.	PA	10 facturas anteriores y posteriores al cierre	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de Exportación	Ídem punto anterior	Ídem punto anterior	S: A

PRUEBAS DETALLADAS DE TRANSACCIONES Y SALDOS - Participación Mundial por Producto	Afirmación Vinculada	Alcance de la muestra	Oportunidad	Evidencia Descripción	Desvíos	Impacto	Firma
Comprobar toneladas embarcadas por producto en todo el período analizado.	AC	80% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de exportación -Permisos de embarque	No existen desvíos significativos	No produce impacto	S: A
Comprobar países facturados por producto en todo el período analizado.	HO	80% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de exportación -Permisos de embarque	Se detectaron desvíos en tres comprobantes que fueron regularizados posteriormente	Los desvíos no generan impacto significativo	S: A
Comparar datos obtenidos, referidos a países y toneladas exportadas por producto, con informes impositivos relacionados a precios de transferencia.	HO	80% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Informe impositivo Precios de Transferencias -Facturas de Exportación	Los datos entre el informe impositivo y la facturación es concordante. Aclaración: a la fecha de revisión el informe no se encontraba presentado ya que su vencimiento opera más adelante	Sin impacto significativo	S: A
Probar la traducción de los saldos FOB en u\$s	CO AC	80% de Ingresos por Ventas	Especificado en el Plan de Trabajo para el rubro en análisis	-Facturas de Exportación -TC Banco Nación	Desvíos detectados en la traducción de algunos saldos	Impacto del 0.5% no afectando significativamente los montos facturados	S: A

14 de Octubre de 20XX

FINALIZACIÓN ETAPA DE EJECUCIÓN DEL ENCARGO DE ASEGURAMIENTO

LISTADO DE VERIFICACIÓN

HECHOS POSTERIORES	SI/NO	Firma
Se obtuvo la carta de representación de la gerencia y del asesor legal	SI	⊗
Se realizó una revisión de las actas de asamblea y reuniones sociales	SI	⊗
Se verificó que no existen hechos posteriores que afecten el período analizado	SI	⊗
Se detectaron contratos anulados posteriores al cierre, renegociados o que generen algún tipo de estimación que afecte significativamente las áreas analizadas. Se solicitó la corrección de la información.	SI	⊗
Se obtuvo evidencia respecto a que no existen compromisos contingentes, litigios pendientes, multas emitidas por organismos de contralor	SI	⊗
Se investigó acerca de decisiones de la gerencia general que afecten el desarrollo normal de las actividades de la empresa, tales como discontinuación en comercialización de algún producto o cierre de mercado	SI	⊗
CONTINGENCIAS		
Se verificaron contingencias impositivas relacionadas	SI	⊗
Se obtuvo información respecto a la existencia de pólizas de seguro	SI	⊗
Se evaluó la no existencia de contingencias penales significativas	SI	⊗
Se consideraron los alcances de los reclamos de clientes y la política de previsión de la empresa al respecto	SI	⊗
Se verificó la existencia de contingencias con instituciones financieras	SI	⊗
REGISTROS CONTABLES, ACTAS, ESTATUTOS		
Se verificó la correcta tenencia de libros acorde a las normas contables profesionales	SI	⊗
Se verificaron que las operaciones incluidas en el Informe Estadístico de Gestión de Ventas se encuentren transcritas a los registros contables	SI	⊗
Los estatutos y reformas pertinentes han sido verificadas durante el desarrollo de compromisos complementarios (la empresa ya es cliente de auditoría)	SI	⊗
Se verificaron las autorizaciones de firmas de los responsables en las actas correspondientes	SI	⊗

Contador xxxx
Matrícula xxx xxx
CPCE xxxx

**INFORME DE ASEGURAMIENTO RAZONABLE DE CONTADOR PÚBLICO
INDEPENDIENTE SOBRE INFORME DE DATOS ESTADÍSTICOS DE GESTIÓN DE
VENTAS**

Sr. Socio Gerente
Campo Pampa Argentina S.R.L.
CUIT N°:
Domicilio legal:

Identificación de la información objeto del encargo

He sido contratado para emitir un informe de aseguramiento razonable sobre la declaración establecida en el Informe de Datos estadísticos sobre Gestión de Ventas de Campo Pampa Argentina S.R.L., correspondientes al período comprendido entre el 1 de enero de 20XX y el 30 de junio de 20XX, preparada de acuerdo con la metodología establecida por Campo Pampa Argentina S.R.L. en base a los criterios indicados en el informe respectivo.

Responsabilidad de la gerencia

La gerencia es responsable de la preparación del contenido de la declaración incluida en el Informe de Datos estadísticos sobre Gestión de Ventas, de acuerdo con la metodología y los criterios allí establecidos. Esta responsabilidad incluye el diseño, implementación y mantenimiento de los controles internos que la gerencia considera necesarios para que la declaración esté libre de incorrecciones significativas, la aplicación de los requerimientos de la metodología, las estimaciones que se determinaron necesarias en las circunstancias, y el mantenimiento de registros adecuados en relación con la declaración contenida en el Informe mencionado. La gerencia es también responsable por la prevención y detección de fraude y por el cumplimiento con las leyes y regulaciones relacionadas con la actividad de Campo Pampa Argentina S.R.L. También es responsable por asegurar que el personal involucrado en la preparación de la Declaración esté apropiadamente entrenado, los sistemas de información relacionados estén apropiadamente diseñados, protegidos y actualizados y que cualquier cambio sea apropiadamente controlado.

Responsabilidad del contador público

Mi responsabilidad consiste en expresar una conclusión de aseguramiento razonable sobre la Declaración contenida en el Informe de Datos estadísticos sobre Gestión de Ventas, basada en mi encargo de aseguramiento. He llevado a cabo mi encargo de conformidad con las normas sobre otros encargos de aseguramiento establecidas en la sección V.A. de la Resolución Técnica N° 37 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas. Dichas normas exigen que cumpla los requerimientos de ética, así como que planifique y ejecute el encargo con el fin de obtener una seguridad razonable acerca de si la declaración ha sido preparada, en todos sus aspectos significativos, de conformidad con la metodología y criterios allí establecidos.

Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del contador, incluida la valoración de los riesgos de incorrecciones significativas en la declaración. Al efectuar

dichas valoraciones del riesgo, el contador público tiene en cuenta el control interno pertinente para la preparación razonable por parte de la entidad de la declaración, con el fin de diseñar los procedimientos de aseguramiento que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la entidad relacionado con la declaración. Mi encargo de aseguramiento razonable también incluyó:

- ❖ Evaluar la adecuación de la información contenida en la declaración;
- ❖ Analizar la idoneidad de la Metodología y criterios seleccionados para ser utilizada en la preparación de la declaración;
- ❖ Obtener un entendimiento de los procedimientos de compilación de la información sobre la gestión de ventas presentadas en la declaración, mediante:
 - entrevistas con los responsables de las siguientes áreas: Administrativa, Logística, Compras, Ventas; incluyendo a miembros de la gerencia,
 - relevamiento y evaluación del proceso de ventas y circuito de información del mismo incluyendo los controles internos relacionados;
 - comprobar en forma selectiva la integridad y exactitud de la información fuente recopilada por los procedimientos diseñados en el programa de trabajo;
 - analizar las normas regulatorias específicas para la actividad que desarrolla la empresa y confirmar que se cumplan en todos sus aspectos.

Considero que los elementos de juicio que he obtenido proporcionan una base suficiente y adecuada para mi conclusión.

Conclusión

En mi opinión, la declaración contenida en el Informe de Datos estadísticos sobre Gestión de Ventas de Campo Pampa Argentina S.R.L., correspondiente al período comprendido entre el 1 de enero de 20XX y el 30 de junio de 20XX, está preparada, en todos los aspectos significativos, de acuerdo con los requerimientos establecidos en la Metodología y criterios seleccionados.

Otras cuestiones

Mi informe se emite únicamente para uso por parte de Campo Pampa Argentina S.R.L. y de Grupo Productor XXXX y no asumo responsabilidad por su distribución o utilización por partes distintas a las aquí mencionadas.

Ciudad de Buenos Aires, 15 de octubre de 20XX

Contador xxxx
Matrícula xxx xxx
CPCE xxxx

Fuente y Bibliografía:

- ✓ Resolución Técnica N° 37: Normas de Auditoría, Revisión, Otros Encargos de Aseguramiento, Certificación y Servicios Relacionados, Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas (FACPCE).
- ✓ Resolución Técnica N° 35: Adopción de Normas Internacionales de Aseguramiento y Servicios Relacionados de la IAASB de la IFAC.FACPCE
- ✓ Norma Internacional de Encargos de Aseguramiento 3000. Manual de normas internacionales de control de calidad, auditoría, revisión, otros encargos de aseguramiento, y servicios relacionados, Edición 2016-2017. The International Federation of Accountants (IFAC).
- ✓ Guía para el uso de las Normas Internacionales de Auditoría en auditorías de pequeñas y medianas entidades. Volúmenes 1 y 2. The International Federation of Accountants (IFAC).
- ✓ Modelo de Informes Diversos, Informe N° 13 CENCyA. FACPCE.
- ✓ Cartelera Virtual NIA; Mora, Cayetano (<http://www.econ.unicen.edu.ar/alumnos/cartelera-virtual/novedades.html>).
- ✓ Papeles de trabajo de planeamiento; Manjon, Federico; CECyT. (inédito).
- ✓ Cursos de capacitación referidos a Ejecución, realizados en Price Waterhouse & Co.
- ✓ Tratado de Auditoría, Enrique Fowler Newton. 4ta Edición, 2009. Editorial La Ley.
- ✓ Auditoría, Carlos A. Slosse; Juan C. Gordicz; Santiago F. Gamondés. 2a edición actualizada y ampliada. - 2a ed. Buenos Aires: La Ley, 2010.
- ✓ “Desafíos del Contador Público: nuevas normas de auditoría RT 37”; CP José Luis Serpa; CP Fernando Zanet - Comisión de Estudios de Auditoría CPCECABA.
- ✓ Memoria e Informe 2013; Bolsa de Cereales.
- ✓ Web site: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- ✓ Gacetilla informativa del sector Agrícola, Informe de Legumbres; Bernardis, Luis.
- ✓ Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria; Cartilla Digital Manfredi; Barberis, Noelia; Bongiovanni, Rodolfo.
- ✓ Web site: Cámara de Legumbres de la República Argentina.
- ✓ Web site: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.