



AUDITORÍA DEL RUBRO VENTAS, CUENTAS POR COBRAR Y EFECTIVO

Enfoque

Hemos adoptado un enfoque de controles con respecto al Rubro de Ventas Cuentas por Cobrar y Efectivo debido a que evaluamos el diseño y la implantación de los controles relevantes y probamos la eficacia operativa de los controles.

Procedimientos Sustantivos

- ◆ **Procedimientos analíticos.-** Los procedimientos analíticos son las evaluaciones de la información financiera efectuadas mediante un estudio de las relaciones plausibles entre la información financiera y no financiera. Pruebas de detalles
- ◆ **Pruebas de detalles.-** Son la aplicación de una o más técnicas diversas, tales como la inspección de registros o documentos, la inspección de activos tangibles, indagación u observación.

Aseveraciones

Las aseveraciones a probar en el Rubro de Ventas, Cuentas por Cobrar y efectivo son las siguientes:

- ◆ **Integridad**
- ◆ **Existencia y ocurrencia**
- ◆ **Exactitud**
- ◆ **Valuación**
- ◆ **Presentación y revelación.**

Procedimientos Sustantivos #1

Solicitar la base de datos de las ventas realizadas de enero al 30 de septiembre de 2008 con indicación de fecha, factura, código de cliente, nombre de cliente, código de producto, nombre de producto, cantidad, precio unitario y costo unitario y proceda:

Recalcule las ventas multiplicando precio por unidades vendidas, sumalice y concilie con los saldos según registros contables.

Para validar que los precios considerados en la facturación son los aprobados verifique éstos contra los que constan en la lista de precios vigentes (si hubieren diferencias indague las razones y compruebe contra documentación relevante).

Verifique la secuencia numérica de las facturas generadas en el 2008 por medio de la opción Gap de Idea y con este reporte solicite dicha facturas y observe que se encuentre su copia y original.

Indague sobre cualquier diferencia y compruebe la razonabilidad.

Procedimientos Sustantivos #2

Efectuar una prueba global para determinar la razonabilidad de los descuentos en ventas para lo cual proceda de la siguiente forma. Solicite la base de ventas por cliente, código de producto y unidades. Utilizando excel separe las ventas en unidades por cliente y por producto y aplique el valor por unidad global promedio que se reconoce como descuento para cada producto multiplicando el número de unidades por productos por dicho valor, sumalice su cálculo y compárelo con el monto de descuento registrado en libros. El margen de diferencia es el 5% por arriba o abajo del monto probado. Indague sobre cualquier diferencia que exceda dicho margen y compruebe la razonabilidad de la misma.

Procedimientos Sustantivos #3

Solicitar el reporte financieros de la compañía del 2007 y 2008. Obtener información externa del desarrollo de la industria en el 2008. Obtener un entendimiento general de la situación actual de la Compañía a través de análisis de las cifras y de sus principales indicadores financieros. Determinar la razonabilidad de las variaciones de las ventas y costos del 2008 en base a las cifras analizadas. Verificar la concentración de las ventas y realizar un análisis de dichos clientes. Documentar la información analizada y concluir sobre el resultado obtenido.

Pruebas de Detalle #1

Enviar confirmaciones positivas a los clientes que registren saldos mayores al 10% del total de las cuentas por cobrar comerciales con corte al 30 de septiembre de 2008.

Para la población restante aplique muestreo no estadístico considerando las evaluaciones de riesgo resultante de sus pruebas de control y evaluación de riesgo inherente y envíe confirmaciones abiertas con corte al 30 de septiembre de 2008.

Para las confirmaciones que presenten diferencias entregue al cliente para que proceda con la respectiva conciliación, revise dicha conciliación contra la documentación pertinente.

Para las confirmaciones que no se reciban realice los pasos alternos verificando el pago posterior para aquellos saldos que a la fecha de su revisión hayan sido cancelados y la documentación de respaldos relevante (factura, guía de remisión aceptada por el cliente) para facturas pendientes de pago a la fecha de su revisión.

Pruebas de Detalle #2

Conciliar los saldos de cartera al 30 de septiembre de 2008 con los saldos en libros.

Pruebas de Detalle #3

Solicitar la base de ventas del 2008 de la compañía al departamento de sistemas.

Inspeccionar las últimas cinco facturas registradas en el año según la base y corroborar que corresponda al periodo revisado y que no exista corte de secuencia.

Solicitar las cinco primeras facturas del año 2008, verificar la secuencia e inspeccionar que se encuentre registrada en el periodo.

Pruebas de Detalle #4

Realizar el movimiento de la cuenta “provisión de cuentas incobrables”, verificar su razonabilidad y ligarlas con las cuentas respectivas.

Pruebas de Detalle #5

Con corte al 30 de septiembre de 2008 solicite la cartera clasificada por antigüedad (resumida por cliente con su saldo en agregado y detallada por factura), sumarice y concilie con libros.

Solicitar a sistema el detalle de las facturas de las cuentas por cobrar al 30 de septiembre de 2008.

Recalcular la antigüedad de la misma y conciliarla con la otorgada por el cliente.

En caso de existir diferencia indagar con el departamento de sistema.

Segregue los clientes con saldos mayores a \$40,000, verifique mediante comparación con el saldo a noviembre la recuperabilidad de las cuentas pendientes, verifique la existencias de garantías reales e inspeccione la documentación relevante. Establezca una provisión considerando la antigüedad.

Analice para los clientes con saldos vencidos mayor a \$1,000 la recuperación y antigüedad de los saldos comparando con los saldos a 30 de septiembre de 2008. Establezca una provisión considerando la antigüedad.

Solicite al cliente la provisión calculada por ellos y converse las discrepancias. Determine ajuste si fuere aplicable.



CONCLUSIONES

Conclusiones

Efectuamos nuestros procedimientos de auditoría de acuerdo con normas ecuatorianas de auditoría y con el propósito de formarnos una opinión sobre el rubro de ventas, cuentas por cobrar y efectivo.

Luego de aplicar nuestros procedimientos podemos concluir que el saldo de inventario, cuentas por cobrar y efectivo se encuentran razonables al 30 de septiembre del 2008 excepto por el déficit de provisión por US\$125,215.



RECOMENDACIONES

Asignación de créditos a los cliente

Observación

El cliente que desea obtener un cupo de crédito con la compañía es analizado por el comité (Gerente General, Gerente de Ventas y la Jefa de Crédito) los cuales crean una carpeta con la información del cliente. En nuestra revisión observamos que para un cliente no se había aperturado la correspondiente carpeta consecuentemente la información básica que se requiere no se había obtenido.

Recomendación

Consideramos que se debe de cumplir con la política de crédito implantada por la compañía con la finalidad de disminuir el riesgo de recuperabilidad de la cuenta.

Información de los clientes

Observaciones

Con el propósito de realizar nuestros procedimientos de confirmación solicitamos la base de clientes con sus direcciones, observamos que la información registrada es incompleta, incorrecta o no ha sido actualizada.

Recomendación

Recomendamos se instruya al personal responsable que actualice de forma oportuna la base de los clientes de la compañía con la finalidad de poder realizar las cobranzas respectivas y evitar pérdida de las cuentas.

Documentación soporte de las ventas

Observaciones

Por la venta de mercadería se emite: la factura, guía de remisión y ticket de pesaje, solicitamos las copia de las guías de remisión de ciertas facturas para verificar la integridad y existencia de las mismas las cuales no han sido proporcionadas debido a que han sido eliminadas.

Recomendación

Recomendamos que las guías de remisión sean archivadas con la finalidad que se mantenga la documentación que respalde la existencia e integridad de las transacciones de la compañía.

Provisión para descuentos en ventas

Observaciones

La Compañía ofrece descuentos en ventas a los clientes por volúmenes de compras emitiendo notas de créditos que son aplicadas a compras posteriores, hemos observado que el saldo incluye provisiones con antigüedad mayor a un año correspondiente inclusive a ex-cliente de la Compañía.

Recomendaciones

Recomendamos se instruya al personal responsable revisar la razonabilidad de tales provisiones a fin de que se realicen las regularizaciones correspondientes.

Control de cheques posfechados

Observaciones

En realización de nuestros procedimientos de auditoria dirigidos a verificar la existencia de los cheques recibidos de clientes para su posterior cobro, los que se incluyen en el anexo de detalle de las cuentas por cobrar clientes, no pudimos verificar la existencia de cheques por un monto en agregado de US\$162,381 (aunque corresponden a cheques antiguos totalmente provisionados) debido a que la persona responsable de la custodia de los mismos no las tenía. Adicionalmente observamos que ciertos cheques no estaban en poder del custodio designado sino de otro funcionario y que no son ingresados al sistema de forma oportuna.

Recomendaciones

Instruir se realice una verificación periódica por parte de un funcionario independiente del área que tiene la custodia de los cheques, para determinar la existencia de los mismos, los ajustes necesarios si hubiere y se efectúen las correcciones a las deficiencias de control observadas a fin de salvaguardar los activos de la compañía.



GRACIAS