ICM - ESPOL

EXAMEN PRIMER PARCIAL

AUDITORIA FINANCIERA 2

Nombre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Número de Matrícula: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Fecha: 5/Julio/2011

Valor 50 puntos

La Compañía PerezCorp S.A. vende e instala computadoras, así como hardware y software de redes a clientes empresariales. Los principales directivos son familiares entre sí (Familia Pérez). La principal estrategia competitiva consiste en mantener un alto nivel de especialización técnica.

El mercado de computadoras y productos conexos es extremadamente competitivo. La compañía compite con grandes distribuidores como Computron, ComputerCity y CompUSA. Si quiere competir con probabilidades de éxito, debe obtener a tiempo inventarios del equipo más moderno. Como no tiene tanto poder adquisitivo como algunos de sus rivales, casi siempre se ve obligada a cobrar un precio más alto por sus productos. El mercado de los productos relacionados con las computadoras tambien es muy sensible a las condiciones económicas. Los dueños desean firmar un contrato con Sanchez S.A. para vender la compañía. Los resultados financieros del año 2010 influirán de manera importante en el precio de venta de la empresa. La empresa no ha sido objeto de ningún examen de auditoría desde que inició operaciones.

Se ha solicitado a la Auditora María Suárez y su firma que acepte realizar un examen a la compañía. Es la primera vez que esta firma realiza una auditoria a este tipo de empresas.

*Requerimiento 1 (Valor cinco puntos).- ¿Qué información usted recomienda recopile la Auditora, para realizar un adecuado conocimiento del negocio, y poder aceptar la Auditoría?*

Imagine que María Suarez y su firma deciden llevar a cabo la Auditoría. Han indagado sobre varios aspectos de la empresa, entre los que se mencionan los siguientes:

* La empresa cuenta con unos 50 empleados, que en su mayoría fueron contratados por ser amigos o familiares de los socios o a partir de recomendaciones realizadas por otros empleados. Al ingresar, cada funcionario es asignado al área para la que fue contratado y sus compañeros y jefes directos son quienes les comunican oralmente las políticas de trabajo, sus responsabilidades y que es lo que se espera de ellos.
* La empresa ha logrado importantes ganancias en los últimos dos ejercicios, lo que los socios atribuyen a:

i) Presión ejercida con los vendedores en el logro de los objetivos de venta,

ii) Política de incentivos implementada con éstos en ese período (se retribuye en función de los niveles de venta logrados),

iii) Ahorro de gastos en remuneraciones y asesores, producto de las medidas que se detallan a continuación:

* El despido del Gerente de Contaduría - que ocupaba el cargo desde hacía 10 años y era responsable también de la planificación y el presupuesto- el que fue sustituido por el hijo de uno de los socios, estudiante de tercer año de Auditoría.
* El despido del Encargado del Centro de Cómputos, sustituido por el sobrino del otro socio.
* La eliminación del departamento de Auditoría Interna, que había sido creado ocho años atrás por el padre de los socios –hoy alejado de la conducción de la entidad- y estaba compuesto por una Contadora y un estudiante avanzado de Ciencias Económicas,
* El cambio de asesores fiscales, decidido debido a que a los socios consideraban que los anteriores cobraban honorarios muy altos y eran excesivamente estrictos en el cumplimiento de las normas tributarias.
* Además del ahorro resultante, las medidas antes mencionadas produjeron los siguientes efectos:
* El nuevo Gerente de Contaduría dejó de elaborar el presupuesto, debido a que asumía un tiempo considerable. Por su parte, el nuevo Encargado del Centro de Cómputos modificó procesos, eliminando controles que calificó de burocráticos y dejó de emitir informes que los socios no utilizaban (en la actualidad pasó a proporcionárseles exclusivamente un informe trimestral de situación y resultados). Ambas medidas fueron bien vistas por los socios, dado que en realidad no utilizaban esos elementos para dirigir la empresa ni para controlar su gestión en virtud de su gran conocimiento histórico del negocio y de la existencia de información propia que reciben directa e informalmente del personal de su confianza.
* El nuevo Gerente de Contaduría introdujo cambios en la aplicación de políticas contables, aunque desconoce sobre las NIIF. Estas nuevas políticas son menos conservadores que las de su antecesor para la valuación de activos y el reconocimiento de ingresos.

*Requerimiento 2 (Valor diez puntos).- Indique cuál sería su opinión global respecto del Control Interno de la empresa. Señale cada apreciación refiriendose a los componentes del Control Interno.*

*Requerimiento 3 (Cinco puntos).- Identifique cinco Riesgos específicos que usted detecta en esta empresa.*

Luego de conversar con el Gerente de Contaduría, se ha obtenido sintesis de los procesos de generación de las ventas e ingresos en efectivo en la siguiente forma:

Ventas: “Los dependientes preparan las facturas por triplicado. El original y la segunda copia se presentan al cajero y la tercera la guarda el dependiente en el libro de ventas. Cuando la venta se hace en efectivo, el cliente le paga al dependiente y éste presenta al cajero el dinero con las copias de la factura.

A partir de una lista, el cajero aprueba la venta a crédito. Tras recibir el efectivo o aprobar la factura, valida la copia original de la factura y la entrega al cliente. Al final de la jornada, resume las ventas y el efectivo recibido, archiva el resumen por fecha y envía el efectivo y la segunda copia de las facturas al encargado de las cuentas por cobrar.

Éste cuadra el efectivo recibido con las facturas de las ventas en efectivo y prepara el resumen diario de ventas. El encargado de las cuentas por cobrar asienta las ventas en efectivo en el diario de ingresos y archivo por fechas el resumen de ventas diarias. El efectivo procedente de estas operaciones se incluye en el deposito bancario diario. El encargado de las cuentas por cobrar asienta las facturas de ventas a crédito en el diario respectivo y luego las envía todas al encargado de control de inventario en el departamento de ventas.”

Ingresos en efectivo: “Todas las mñanas el correo lo abre el encargado en el departamento de ventas. Prepara una notificación de remesa, con el nombre del cliente y la cantidad pagada, para cada cheque y los envía junto con los avisos al supervisor del departamento de ventas. Éste revisa las notificaciones y envía los cheques junto con las notificaciones al supervisor del departamento de contabilidad.

El supervisor, que funciona además como director en la aprobación de créditos y de sus límites, revisa los cheques del pago de cuentas ya vencidas y luego los entrega junto con las notificaciones de remesa al encargado de las cuentas por cobrar. Éste pone los avisos en orden alfabético. Los avisos se colocan directamente en las tarjetsa del mayor de cuentas por cobrar. Los cheques se endosan con un sello y se suman. El total se anota en el diario de ingresos en efectivo. Las notificaciones se archivan por orden cronológico.

Tras recibir del cajero el efectivo correspondiente a las ventas del día anterior, el encargado de cuentas por cobrar prepara por triplicado la ficha diaria de depósito. El original y la segunda copia de la ficha acompaña el depósito bancario; la tercera copia se archiva por fecha. El depósito se envía al Banco.”

*Requerimiento 4 (Valor veinte puntos).- Preparar diagramas de flujos de los sistemas de control interno de las operaciones de venta e ingresos de efectivo.*

Imagine que la Auditora decide realizar confirmaciones para verificar el saldo de las cuentas por cobrar. Según los estados financieros del periodo 2010, el total de Activos asciende a $200.000 de los cuales las cuentas por cobrar significan el 20%. En total se obtuvo información de 1.000 clientes. Suponga que el coeficiente de variación de los saldos de los clientes es 40%.

*Requerimiento 5 (Diez puntos).- Considerando los datos anteriores, determine valoraciones de los riesgos pertinentes (justifique porque escoge los niveles de riesgos) y calcule el tamaño de muestra recomendable para mantener el riesgo de auditoría en el 5%.*

**ANEXOS**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  Ra  |
|  |  High (10%) | Medium (5%)  |  Low (1%) |
| Activos | 1,00% | 0,75% | 0,50% |
| Pasivos | 3,00% | 2,00% | 1,00% |
| Patrimonio | 5,00% | 3,50% | 2,00% |
| Ingresos | 2,00% | 1,50% | 1,00% |
| Costos | 4,00% | 3,00% | 2,00% |
| Gastos | 6,00% | 4,50% | 3,00% |
| Extraordinarios | 8,00% | 6,00% | 4,00% |
| Resultados | 10,00% | 7,50% | 5,00% |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Escala | Siglas | Nivel de Riesgo |
| Extreme High | HHH | 100% |
| Very High | HH | 90% |
| High | H | 80% |
| Medium | M | 70% |
| Low | L | 60% |
| Very Low | LL | 50% |
| Extreme Low | LLL | 40% |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | Rc |
|  |  | High | Medium | Low |
| Ri | High | HH |  H |  M |
| Medium | H |  M |  L |
| Low |  M |  L | LL |
|  |  | Ri x Rc |
|  |  | HH | H | M | L | LL |
|  | H | HHH | HH | H | M | L |
| Rd | M | HH | H | M | L | LL |
|  | L | H | M | L | LL | LLL |
| Riesgo α | Ri x Rc x Rd |
| 40% | 50% | 60% | 70% | 80% | 90% | 100% |
|  | 10% | 1,15 | 1,28 | 1,38 | 1,47 | 1,53 | 1,59 | 1,64 |
| Ra | 5% | 1,53 | 1,64 | 1,73 | 1,80 | 1,86 | 1,91 | 1,96 |
|  | 1% | 2,24 | 2,33 | 2,39 | 2,45 | 2,50 | 2,54 | 2,58 |
| Riesgo β | Ri x Rc x Rd |
| 40% | 50% | 60% | 70% | 80% | 90% | 100% |
|  | 10% | 0,67 | 0,84 | 0,97 | 1,07 | 1,15 | 1,22 | 1,28 |
| Ra | 5% | 1,15 | 1,28 | 1,38 | 1,47 | 1,53 | 1,59 | 1,64 |
|  | 1% | 1,96 | 2,05 | 2,13 | 2,19 | 2,24 | 2,29 | 2,33 |

Ra = Ri x Rc x Rd x Rm

  

Coeficiente de variación = Desviación Estándar / Promedio

SIMBOLOS EN DIAGRAMAS DE PROCESOS

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nombre | Símbolo | Nombre | Símbolo |
| Inicio | 'Diagrama de flujo' | Decisión | 'Diagrama de flujo' |
| Almacenamiento |  | Conector | 'Diagrama de flujo' |
| Proceso | 'Diagrama de flujo' | Transporte | 'Diagrama de flujo' |
| Retraso |  | Documentación | 'Diagrama de flujo' |