



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



Auditoría del Rubro Ingreso - Cuentas por Cobrar - Cobranza de un Concesionario de Vehículos en la Ciudad de Guayaquil por el Período Terminado al 31 de Diciembre del 2008

N. Freire, L. Marca, R. Merchán
Instituto de Ciencias Matemáticas
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km. 30 ½ Vía Perimetral
Apartado 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador
nfreire@espol.edu.ec, lmarca@espol.edu.ec

Resumen

La industria Automotriz es uno de los sectores de mercado más importantes a nivel mundial. En Ecuador, este ha ido desarrollándose considerablemente, y en la actualidad forma parte importante en las contribuciones de ingresos al sector gubernamental, además de generar empleo directo e indirecto. Debido a su crecimiento continuo, las operaciones a nivel financiero se pueden ver afectadas por la falta de instrumentos de control interno efectivos para garantizar la correcta gestión de sus operaciones. Es así como basados en estos aspectos, se genera el presente proyecto enfocado en determinar la razonabilidad de los saldos de las cuentas Ingresos – Cuentas por Cobrar – Cobranzas, mediante el examen de Auditoría de los riesgos inherentes, el fraude, realización de pruebas de control interno y aplicación de pruebas sustantivas, y así determinar los riesgos a los que se pueden enfrentar las industrias automotrices en el Ecuador, y recomendar acciones apropiadas para minimizar el riesgo de fraude y aumentar el control operacional.

Palabras Claves: Control Interno, Auditoría, Fraude, Evidencia, Pruebas Sustantivas

Abstract

La industria Automotriz es uno de los sectores de mercado más importantes a nivel mundial. En Ecuador, este ha ido desarrollándose considerablemente, y en la actualidad forma parte importante en las contribuciones de ingresos al sector gubernamental, además de generar empleo directo e indirecto. Debido a su crecimiento continuo, las operaciones a nivel financiero se pueden ver afectadas por la falta de instrumentos de control interno efectivos para garantizar la correcta gestión de sus operaciones. Es así como basados en estos aspectos, se genera el presente proyecto enfocado en determinar la razonabilidad de los saldos de las cuentas Ingresos – Cuentas por Cobrar – Cobranzas, mediante el examen de Auditoría de los riesgos inherentes, el fraude, realización de pruebas de control interno y aplicación de pruebas sustantivas, y así determinar los riesgos a los que se pueden enfrentar las industrias automotrices en el Ecuador, y recomendar acciones apropiadas para minimizar el riesgo de fraude y aumentar el control operacional.

Keywords: Control Interno, Auditoría, Fraude, Evidencia, Pruebas Sustantivas

1. Introducción

La industria automotriz es una de las más importantes a nivel mundial. Sus productos, los vehículos, son esenciales para el funcionamiento de la economía global.

El sector automotor tiene un papel vital dentro de la economía de un país, el desarrollo de este está ligado a varias actividades como el transporte de personas y productos para diferentes actividades, al desarrollarse estas actividades, también se generan plazas de empleo e ingresos fiscales al país, generados por los aranceles e impuestos.

Lo importante de este sector es que no solo se enmarca a la venta de vehículos nuevos, sino además de actividades como talleres, venta de llantas, lubricantes, financiamiento automotriz y otros negocios relacionados como seguros, dispositivos de rastreo, venta de combustibles, entre otros.

El mercado automotor para el año 2008 cerró con un saldo positivo al sumar 110000 unidades puestas en marcha. Esta cifra a pesar de todas las variaciones en el campo económico por el que pasó nuestro país.

En base a lo descrito anteriormente y considerando un notable crecimiento en las operaciones financieras de estas empresas, se origina el desarrollo de una Auditoría Financiera a los rubros Ingresos – Cuentas por Cobrar – Cobranzas de un concesionario de vehículos Chevrolet, marca que se ubica en el puesto número 1 en el país, con la finalidad de determinar la debilidad que puede tener en su control interno y el posible riesgo de auditoría al que está expuesto. Para esto se planteó la siguiente metodología:

- Entrevistas con el cliente.
- Cuestionarios de Control interno.
- Auditorías Anteriores.
- Estados Financieros al 31 de Diciembre del 2007 y 2008.
- Estados Financieros consolidados con la Sucursal.
- Estado de cuenta del Patrimonio.
- Un informe sobre las ventas del 2007 y 2008.
- Un informe de las ventas diarias de Diciembre 2008.
- Un informe sobre proveedores y clientes.
- Un Análisis del mercado automotor.
- Análisis financieros.

2. Análisis general de la empresa

2.1. Análisis económico

El sector automotor se mostró sólido durante 2008 y, al año consecutivo, superó el récord de ventas, según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. La facturación fue de 110 mil unidades, frente a 91778 en 2007. Este techo fue superado solo durante el registro de enero a octubre, período en el que se colocaron en el mercado unas 91963 unidades.

En el segmento de vehículos livianos, por ejemplo, durante 2008, se vendió un promedio mensual de 8031, comparado con 6781 que fue el promedio de 2007. Esto significó un aumento del 18%; mientras que en los vehículos pesados, el promedio mensual fue de 1 033, cuando hace dos años la cifra no superó las 961 unidades. Una diferencia cercana al 7% comparada con 2008.

En automóviles, el líder en ventas a escala nacional fue Chevrolet, el que colocó en el mercado el 51,3% de las unidades, seguido de Nissan con 10% y Toyota con el 9% de la repartición. En camionetas, la empresa que llevó la delantera también fue Chevrolet, seguida de Mazda, que logró 33%, y Toyota, con 23%.

A nivel de marcas, el primer lugar fue una vez más para Chevrolet, con su planta ensambladora General Motors Omnibus BB, que obtuvo 42,6% del mercado; le sigue en importancia Hyundai, con 11,5% de la participación; Mazda, el 9,3%; Toyota, 9,1%; Hino, 4,2%; Nissan, 3,9%; Kia 3,7%, y otras marcas, el 15,7%.

Tabla 1. Unidades vendidas por marcas en el año 2008

MARCAS	UNIDADES	%
Chevrolet	46860	42,6%
Hyundai	12650	11,50%
Mazda	10230	9,30%
Toyota	10010	9,10%
Hino	4620	4,20%
Nissan	4290	3,90%
Kia	4070	3,70%
Otras marcas	17270	15,70%

De las 110000 unidades de vehículos que se vendieron en el año 2008, la marca que tuvo mayor acogida fue Chevrolet, logrando vender cerca de 46860 unidades de vehículos entre automóviles, camionetas todo terreno, taxis entre otros.

no bajó sus ventas y logró abarcar y mantener su mercado objetivo.

2.2. Análisis de la competencia

La marca Chevrolet ha consolidado su presencia a lo largo de 80 años de historia, así esta se ha constituido como la marca líder en Ecuador de venta de vehículos y servicio postventa. Chevrolet cuenta con una moderna planta de ensamblaje, aunque también ofrece modelos importados.

A pesar de todas las estrategias competitivas, para el año 2008, Chevrolet continuó como la marca líder de vehículos en el país, con una participación de mercado de 42,60%, le sigue Hyundai con un 11,50% de las ventas totales de la industria. Mazda para este año tuvo un significativo crecimiento, llegando a ubicarse en el tercer nivel de ventas más alto en la industria, con un 9.30% de participación, y Toyota logró el 9.10%.

Tabla 2. Ventas en los años 2007 - 2008

Ventas	2007	2008
Vehículos	18.121.123,99	25.575.389,14
Repuestos	1.045.977,86	1.359.771,22
Taller	397.570,67	516.841,87
Latonería	322.787,88	419.624,24
Chevyexpress	287.870,12	374.231,16
Accesorios a/c	1.011,54	1.315,00
Repuestos camiones	116.946,01	152.029,81
Taller camiones	162.775,09	211.607,61
Total de ventas	20.456.063,15	28.638.488,40



Gráfico 1. Unidades de vehículos vendidos por marcas en el año 2008

2.3. Análisis de la empresa

AUTOGAMA C.A. como concesionario de Chevrolet abarca una amplia gama de productos y servicios; entre los principales productos que se comercializan en AUTOGAMA C.A. sus mayores ingresos los reciben de la venta de vehículos y la venta de repuestos. Para el año 2008 las ventas de la empresa crecieron considerablemente en relación al año anterior.

En el año 2007 la empresa vendió un total de \$20.456.063,15 dólares y en el año 2008 llegó a vender \$28.638.488,40 dólares, observando este crecimiento en las ventas, podemos afirmar que la empresa a pesar de las dificultades económicas presentadas en el país durante el transcurso del año,

Como se observa en el gráfico, la mayor parte de los ingresos que se reciben provienen de la venta de vehículos, la misma que representa el 89% del total de ventas realizadas.

Para el caso de los repuestos, servicio de taller para automóviles y camiones, latonería, accesorios, chevyexpress y los repuestos de camiones, el porcentaje de representación es del 11%, según datos proporcionados por la empresa esto se debe a que la mayoría de usuarios deciden al momento de dar mantenimiento al vehículo o adaptarle un nuevo accesorio, ir a lugares ajenos al concesionario, lo que en algunos casos ha representado para el cliente un mayor gasto, ya que, los repuestos o accesorios implementados no son certificados y tienden a deteriorarse fácilmente, caso contrario a los productos y servicios proporcionados por Chevrolet, que son avalados por General Motors en Ecuador.

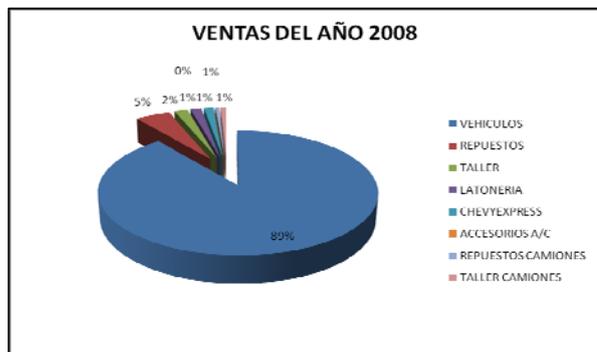


Gráfico 2. Ventas del año 2008

2.4. Riesgo de Fraude

El riesgo de fraude se define como aquel riesgo intencional realizado por uno o más individuos en la organización entre empleados, administradores y terceros.

Dentro de los riesgos de fraude que identificamos mediante entrevistas al personal indicado durante la auditoría realizada para el ejercicio 2008 tenemos los siguientes:

Tabla 3. Riesgo de fraude y controles

RIESGO DE FRAUDE	CONTROLES
Sobrevaloración de un repuesto, accesorio o servicio por parte del vendedor hacia el cliente	Elaborar una lista oficial de los repuestos, accesorios o servicio que ofrece la empresa para evitar posibles estafas al cliente
Acuerdos entre jefes y empleados para causar fraudes en cuentas	Verificar estado de cuentas de clientes segregando la función al personal indicado. Supervisar la conducta de los trabajadores de acuerdo a lo establecido en el Reglamento interno de trabajo
Manipulación maliciosa del efectivo	Supervisar el desempeño de los cajeros y realizar arqueos "sorpresas" para detectar si existe manipulación del efectivo
Registro incorrecto de inventario	Realizar conteos físicos de los inventarios de repuestos y accesorios y verificar su exactitud con los datos de las facturas de compra de los mismos

Por lo que se conoció, de la administración anterior se tomaron medidas estrictas para el personal, por lo que en el periodo 2009 la empresa inició sus operaciones con nuevas gerencias, fuertes controles y nuevos compromisos de cumplimiento de las políticas, manuales y procedimientos.

2.5. Análisis de los indicadores financieros vs la competencia

A fin de tener un grupo comparativo, se calculó el promedio simple de algunos índices de las Compañías Automotrices ubicadas en el Ecuador. Con

información de los balances consolidados se determinaron los principales rubros de balance y los índices financieros de la Compañía, los mismos que se resumen en el siguiente cuadro:

Tabla 4. Principales índices financieros

Razones financieras	Año 2008	
	AUTOGAMA	Competencia
Prueba del ácido	0.76	0.8
Capital de trabajo (\$)	2,315,350.16	2,500,000
Razón circulante	1.27	1.2
Endeudamiento	0.68	0.73
Rotación de cuentas por cobrar (días)	77	41
Margen de utilidad bruta	15%	11.57%
Margen de utilidad Neta	1.31%	1.25%

En el período analizado se observa una marcada tendencia de crecimiento del activo. Si se analizan los últimos dos años, el activo total crece en 41% entre el 2007 y diciembre del 2008, principalmente por el incremento del activo corriente y, dentro de éste, de los inventarios de vehículos. También existe un importante aumento de las cuentas por cobrar clientes, la empresa a tomado estrategias para poder vender a crédito sus vehículos.

Las ventas muestran un incremento para el 2008 casi de un 40% con respecto al año anterior, las estrategias propuestas por la dirección han estado funcionando de una manera adecuada esperando esos resultados que se tenían en años anteriores. El índice de utilidad neta muestra una superación con respecto a los índices del mercado.

La empresa va mostrando una mejoría en el sector automotriz captando cada vez más clientes, a través de sus estrategias de ventas y de marketing, logrando los resultados actuales.

2.6. Materialidad

La materialidad es la estimación preliminar del mínimo grado de error que probablemente influya en el juicio de una persona razonable que se basa en los estados financieros.

Para nuestro caso AUTOGAMA C.A. se dedica a la venta de vehículos nuevos y usados, servicio de talleres, y venta de repuestos, por lo cual la naturaleza de la actividad se ve relacionada a los ingresos. Se decide tomar para la estimación de la

materialidad el 6% del ingreso neto antes de impuestos y para el recorte tomar 30% debido que la empresa cuenta con controles moderados.

A continuación se muestran los valores calculados para la estimación de la materialidad global y de planificación, seguido del Balance General y del estado de pérdida y ganancia de Diciembre del 2008, los valores que se encuentren con el color azul serán los que superen la materialidad de planificación:

Tabla 5. Estimación de la materialidad

Estimación de la materialidad de planificación	
Utilidad antes de participación e impuestos 2008	2151484,69
Materialidad Global del 6%	129089,08
Recorte del 30%	38726,72
Materialidad de planificación	90362,36

Cualquier rubro que sobrepase el valor de \$90362.36 será considerado como valor material y se tendrá que analizar

3. Auditoría del rubro ingresos – cuentas por cobrar - cobranzas

Veremos el desarrollo de las pruebas sustantivas y pruebas analíticas descritas en el programa de trabajo básicamente para los rubros de ingresos-cuentas por cobrar, con el fin de determinar la razonabilidad de dichos rubros. Los objetivos que se buscan al desarrollar este análisis son:

- Examinar los riesgos inherentes, entre ellos el fraude
- Examinar el control interno de las cuentas por cobrar, del efectivo y de la gestión de cobranza
- Aplicar pruebas sustantivas a las cuentas por cobrar y los ingresos

En nuestro trabajo de campo de detectar los riesgos inherentes a los se enfrenta AUTOGAMA C. A. hemos determinados los siguientes:

- La Creación de nuevas leyes y regulaciones con respecto al impuesto de consumidores especiales, que ha afectado a los precios de los vehículos superiores de \$30000

- La crisis financiera mundial, afecta sin lugar a duda a la compañía, ya que como es una franquicia internacional y si las inversiones y producción bajan no podrían poseer vehículos para la venta.
- Disminución ventas en algunos meses del año 2007 y 2008
- Su posicionamiento en el mercado tiende a la baja con respecto a otras compañías que tienden igual y otra a la alza
- La compañía no ha podido recuperar ciertos valores de cuentas por cobrar de la venta de los chevytaxi

En el proceso de examinar el control interno de la compañía, realizamos entrevistas con el contador general, gerente financiero, jefe de crédito y cobranzas, y hemos obtenido información:

- La empresa se reúne para analizar riesgos potenciales con respecto a las ventas, también para dar seguimiento al plan estratégico de ventas. Se analiza el riesgo del crédito
- Cuenta con una manual de control interno
- La empresa cuenta con procedimientos y políticas para otorgar el crédito al cliente ya sea este crédito directo o a través de una institución financiera.
- Durante el ciclo de venta existen controles, hay personas encargadas al acceso a los registros contables, se lleva unos registros de las ventas diarias, a crédito y en efectivo, el dinero que es recaudado y se lo deposita, se lleva un control de la remuneración de las facturas.
- La empresa realiza varios controles para el efectivo como: el movimiento de caja chica es para importes mínimos, se realizan arcos de caja, los pagos deben estar previamente autorizados, se analizan las firmas autorizadas.

4. Conclusiones

La industria automotriz es parte fundamental de la economía en el país, y para el año 2008 tuvo un gran desempeño en el mercado ecuatoriano. Una vez realizado el análisis de la Auditoría llegamos a las siguientes conclusiones:



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



- Para el año 2008 se vendieron un total de 110000 unidades de vehículos, de los cuales 46860 unidades corresponden a la marca Chevrolet que representa el 42.60% del total.
- El principal competidor de Chevrolet es la Casa Automotriz Hyundai, que para el año 2008 obtuvo un 11.50%, así mismo se presencia el crecimiento de dos nuevos competidores pertenecientes a las marcas Mazda y Toyota.
- El automóvil más vendido de Chevrolet fue el Aveo @ctivo a nivel nacional, sin embargo, en AUTOGAMA C.A el vehículo que más demanda tuvo fue el Grand Vitara SZ.
- AUTOGAMA C.A. recibe sus mayores ingresos de la venta de vehículos, que representan el 89% del total del rubro de ventas.
- Para el año 2008 AUTOGAMA C.A. presentó un margen bruto de crecimiento de 20.50%, respuesta óptima, ya que para el año 2007 presentaba un margen neto de 14.71%.
- Para el caso de las cuentas por cobrar, no existen controles adecuados para la reclasificación de las mismas, por lo que en ciertos casos, el saldo presentado en estas cuentas no será el saldo exacto al corte de las operaciones.
- Por acciones desconocidas, se realizó una mala gestión de los inventarios, en el caso de dos taxis exonerados no entregados de manera formal a los clientes, estos no han sido reclasificados o restituidos como inventarios disponibles para la venta.
- Por falta de controles suficientes no se ha hecho un correcto seguimiento de facturas emitidas por lo que se ha producido en ciertos casos doble facturación, alterando de esta manera los ingresos por ventas
- El riesgo de fraude puede ser manejable estableciendo controles adecuados, que no afectarían en cuanto a su costo de implementación.

5. Recomendaciones

- Implementar un sistema adecuado para el control de saldos al final de los periodos del ejercicio.
- Realizar conteos de existencias (inventarios) y hacer una verificación de acuerdo a las órdenes de entrada o salida de inventarios para su respectivo control.
- Capacitar al personal y establecer controles para evitar la doble facturación.

- Implementar una lista oficial de precios que sea visible al cliente para así evitar manipulación de la información, e incrementar el riesgo de fraude.

Se concluye que los saldos de los rubros auditados de ingresos, cuentas por cobrar y cobranza, a pesar de haber presentado deficiencias en su manejo, son contablemente razonables.

6. Agradecimientos

Agradecemos muy cordialmente a las personas encargadas de la Gerencia Financiera de AUTOGAMA C.A. ya que sin su ayuda no se hubiera logrado realizar este trabajo. Así mismo extendemos nuestro agradecimiento al Ing. Roberto Merchán quien nos ha guiado en la realización de este estudio.

7. Referencias

- [1] Principios de Auditoría; Whittington. Pany; Décima cuarta edición – Mc Gran Hill, México, año 2004.
- [2] Normas Ecuatorianas de Auditoría, Corporación Edi - Ábaco Cía. Ltda., Primera Edición, Año 2008. Resolución Interinstitucional: SB-SC-SRI-01.
- [3] Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Tercer Suplemento del Registro Oficial No. 242 de Diciembre del 2007.
- [4] Wikipedia.com; “Principios de Contabilidad”, http://es.wikipedia.org/wiki/Principios_de_Contabilidad_Generalmente_Aceptados, Fecha de última visita: Mayo del 2009, Guayaquil – Ecuador.
- [5] Registro oficial – Administración del Presidente Gustavo Noboa Bejarano Presidente de la República del Ecuador - Edición Especial 5 año 2003
- [6] www.hoy.com.ec, Artículos Diario Hoy “Año 2008 deja grandes ventas en autos, pero el 2009 es incierto”, publicado el 4 de Diciembre del 2008. Fecha de última visita: Mayo del 2009, Guayaquil – Ecuador
- [7] “Análisis del Sector Automotor Ecuatoriano”, Autor: Ing. Jaime Ortega Bardellini.
- [8] www.chevrolet.com.ec, Sección “precios y cotizaciones de automóviles”. Fecha de última visita: Mayo del 2009, Guayaquil – Ecuador.
- [9] Código Interno de Trabajo para empleados de Chevrolet. Datos proporcionados por la empresa, Vigente para el año 2009.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

