

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



**Instituto de Ciencias Matemáticas
Ingeniería en Auditoría y Control de Gestión**

“Auditoría Financiera aplicada al área de Facturación-Cuentas por Cobrar-Cobranzas, en una empresa dedicada a la compra y venta de vehículos y repuestos localizada en la ciudad de Guayaquil Año 2007”

TESIS DE GRADO

Previa a la Obtención del Título de:

AUDITOR - CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

Presentada por:

**Laura Rosaura González Trujillo
Sully Johanna Ramos Negrete**

GUAYAQUIL – ECUADOR

**AÑO
2008**

DEDICATORIA

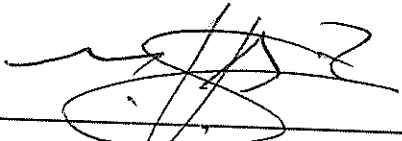
A nuestros padres y personas que nos han apoyado con su realización.

AGRADECIMIENTO

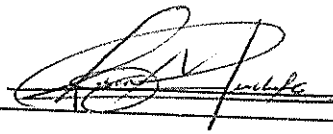
Primero ante todo, agradecemos a DIOS por habernos llenado de paciencia y sabiduría para la realización de esta tesis.

A nuestros PADRES y hermanos, por ser un gran apoyo en los momentos más difíciles, y por compartir con nosotras nuestras tristezas y alegrías, y por darnos todo su amor, y confianza.

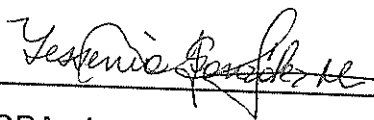
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



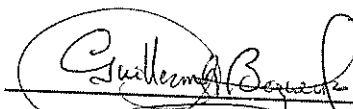
Ing. Pablo Álvarez
Presidente



Ing. Roberto Merchán
Director Tesis



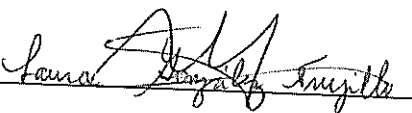
CPA- Jessenia González
Primer Vocal Principal

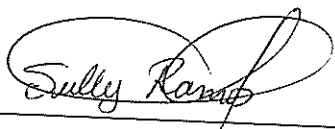


Ing. Guillermo Baquerizo
Segundo Vocal Principal

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”


Srta. Laura González Trujillo


Srta. Sully Ramos Negrete

RESUMEN

La seguridad e integridad financiera de una empresa sin duda es una de los factores más importantes dentro del ámbito empresarial, es por esto que en los últimos se años se han desarrollado medidas exhaustivas para medir y comparar dichos parámetros que sin duda su objetivo primordial es verificar y salvaguardar la integridad de la empresa.

La Auditoría Financiera surge como una herramienta básica para ayudar con estas medidas, puesto que en sí se basa en un examen sistemático de todos los estados financieros de una organización, la cual permite revelar y comprobar la integridad económica del ente analizado.

Este trabajo consiste evaluar la razonabilidad de los estados financieros de una comercializadora de vehículos y repuestos, los datos presentados en este trabajo no están lejanos de la realidad es por ello que nos hemos reservado la identidad de la compañía tomada como ejemplo para este trabajo, puesto que lo consideramos importante y va acorde con la ética y perfil de un auditor.

El sigilo profesional de todo Auditor nos faculta a guardar la integridad de la información utilizada para el desarrollo de este trabajo, por ello nos hacemos responsables de ello al utilizar información alejada a la realidad actual de la empresa.

1.2.1.3	Medición de Recursos	27
1.2.1.4	Período de Tiempo	27
1.2.1.5	Esencia sobre la forma.....	27
1.2.1.6	Continuidad del Ente Contable.....	28
1.2.1.7	Medición en Términos Monetarios	28
1.2.1.8	Estimaciones	29
1.2.1.9	Acumulación	29
1.2.1.10	Precio de Intercambio.....	29
1.2.1.11	Juicio Crítico	30
1.2.1.12	Uniformidad	30
1.2.1.13	Clasificación y Contabilización	31
1.2.1.14	Significatividad.....	31
1.3	NEA.....	31
1.3.1	NEA1 Objetivo y Principios Generales que regulan una Auditoría de Estados Financieros.....	32
1.3.2	NEA2 Términos de los Trabajos de Auditoría	32
1.3.3	NEA3 Control de Calidad para el trabajo de Auditoría	32
1.3.4	NEA4 Documentación.....	33
1.3.5	NEA5 Fraude y Error.....	33
1.3.6	NEA7 Planificación.....	34
1.3.7	NEA8 Conocimiento del Negocio.....	35
1.3.8	NEA9 Carácter Significativo de la Auditoría	35
1.3.9	NEA10 Evaluación del Riesgo y Control Interno	36

1.3.10 NEA13 Evidencia de Auditoría.....	37
1.3.11 NEA14 Trabajos Iniciales – Balances de Apertura.....	37
1.3.12 NEA16 Muestreo de Auditoría	38
1.3.13 NEA18 Partes Relacionadas	39
1.3.14 NEA19 Hechos Posteriores	40
1.3.15 NEA20 Negocio en Marcha	41
1.3.16 NEA25 Dictamen del Auditor sobre los Estados Financieros.	41
1.4 NEC.....	42
1.4.1 NEC9 Ingresos.....	42
1.5 DIAGRAMA DE PARETO	43
1.6 MATRIZ DEL BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)	44
CAPÍTULO 2	47
2. DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE “LA EMPRESA”	47
2.1 PROCEDIMIENTOS DE ACEPTACIÓN Y CONTINUACIÓN DEL CLIENTE.....	47
2.2 CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO	48
2.2.1 Información Empresarial	48
2.2.1.1 Reseña Histórica	48
2.2.1.2 Información General de la Compañía	51
2.2.1.2.1 Accionistas	51
2.2.1.2.2 Administradores.....	51
2.2.1.2.3 Compañías Relacionadas	51
2.2.1.2.4 Clientes.....	52
2.2.1.2.5 Sucursales.....	52
2.2.1.2.6 Contratos Importantes.....	53
2.2.1.2.7 Asesores Legales.....	54

2.2.1.2.8	Aseguradores.....	54
2.2.1.2.9	Bancos.....	55
2.2.1.3	Misión.....	55
2.2.1.4	Visión.....	55
2.2.1.5	Objetivos.....	56
2.2.2	Mercado.....	57
2.2.2.1	Competencia.....	57
2.2.2.1.1	Marco de Análisis del Negocio.....	57
2.2.2.2	Macroeconomía.....	69
2.2.2.2.1	Ambiente Macroeconómico.....	69
2.2.2.2.2	Impacto del Ambiente Macroeconómico..	70
2.2.2.3	Leyes y Reglamentos.....	70
2.2.2.3.1	Ambiente Regulatorio.....	70
2.2.2.3.2	Impacto de las Leyes y Regulaciones.....	71
2.2.2.4	Metas y Objetivos.....	71
2.2.2.5	Productos/Marcas.....	71
2.2.2.6	Matriz BCG de Productos.....	72
2.2.2.7	Estructura Organizacional.....	72
2.2.2.8	Clientes y Proveedores.....	73
2.2.2.9	Análisis de Variables relativas a las operaciones del negocio.....	74
2.2.3	Desempeño Financiero.....	82
2.3	RIESGO DEL FRAUDE.....	92

2.3.1	Procedimientos Analíticos Preliminares	94
2.4	MATERIALIDAD.....	99
2.4.1	Materialidad Global	99
2.4.2	Materialidad de Planificación	100
2.5	RIESGOS.....	100
2.6	COSO.....	101
2.6.1	Ambiente de Control	101
2.6.2	Evaluación de Riesgo	107
2.6.3	Información y Comunicación.....	109
2.6.4	Monitoreo de Controles.....	111
2.6.5	Actividades de Control	112
2.7	ESTRATEGIA Y PLAN DE AUDITORÍA	128
CAPÍTULO 3	138
3.	AUDITORÍA DEL RUBRO “FACTURACIÓN - CUENTAS POR COBRAR - COBRANZAS”	138
3.1	PRUEBAS APLICADAS PARA PROBAR EL SALDO DE LAS CUENTAS POR COBRAR.....	138
3.1.1	Conciliar los Saldos Totales de la Planilla Resumen Corporativa con el Mayor General.....	138
3.1.2	Circulación de Clientes con Corte a Diciembre del 2007	140
3.1.3	Análisis de Cobrabilidad y Provisión de Cuentas Incobrables Al 31 de Diciembre del 2007	143
3.1.4	Procedimiento Alternos para Confirmaciones Enviadas Y Respondidas	149
3.1.5	Corte de Documentos de Facturación, Notas de Débito y Notas de Crédito	152
3.1.6	Revisión de Anticipos a Proveedores	155

3.1.7	Revisión de Otras Cuentas Por Cobrar	160
3.2	PRUEBAS APLICADAS PARA PROBAR EL RUBRO DE LAS CUENTAS CON RELACIONADAS	164
3.2.1	Conciliar los Totales de la Planilla Resumen Comparativa con el Mayor General.....	164
3.2.2	Circularización de Relacionadas.....	165
3.2.3	Revisión de Cuentas por Cobrar y por Pagar Relacionadas al 31 de Diciembre del 2007	168
3.3	PRUEBAS APLICADAS PARA PROBAR RAZONABILIDAD DE LOS INGRESOS.....	172
3.3.1	Ingresos por Comisiones Ganadas.....	172
3.3.2	Revisión de Otros Ingresos.....	174
3.4	VENTAS.....	179
3.4.1	Sumatoria venta de repuesto con corte al 31 de Diciembre de 2007.....	179
3.4.2	Sumatoria de ventas de Vehículos con corte al 31 de Diciembre del 2007	181
CAPÍTULO 4	184
4.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	184
4.1	CONCLUSIONES	184
4.2	RECOMENDACIONES.....	186
ANEXOS	191
GLOSARIO	205
BIBLIOGRAFIA	223

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Figura 1.1: Entorno Global	6
Figura 1.2: Operaciones.....	7
Figura 1.3: Aspectos Financieros	7
Figura 1.4: Niveles de Pruebas de Auditoría	9
Figura 1.5: Pruebas de Auditoría	12
Figura 1.6: Guía para Prueba de Auditoría.....	14
Figura 1.7: Nivel de Seguridad	23
Figura 1.8: Business Growth Rate	45
Tabla 2.1: Accionistas.....	51
Tabla 2.2: Administradores	51
Figura 2.1: Top of Mind Agregado	59
Figura 2.2: Top of Mind Agregado por Ciudades	59
Figura 2.3: Top of Mind Agregado	60
Figura 2.4: Balanza Comercial	66
Figura 2.5: Exportaciones por país de Destino	66
Figura 2.6: Importaciones por país destino	67
Figura 2.7: Ventas de Vehículos	67
Figura 2.8: Ventas por tipo de Vehículos	68
Figura 2.9: Importaciones - Exportaciones.....	68
Figura 2.10: Productos y Marcas	71
Figura 2.11: Matriz BCG de Productos	72
Figura 2.12: Estructura Organizacional.....	73
Tabla 2.3: Países Proveedores de la Marca Hino & Citroën ...	75
Tabla 2.4: Importación Citroën Vs. Hino	76
Tabla 2.5: Costos de Importación de Vehículos Citroën año 2007	76

Tabla 2.6: Costos de Importación de Camiones Hino año 2007	77
Tabla 2.7: Costos de Vehículos Citroën año 2007	77
Tabla 2.8: Costos Unitario de Camiones Hino por modelo año 2007	78
Tabla 2.10: Niveles de Ventas Brutos año 2005 al 2007	79
Tabla 2.11: Ventas Año 2007	80
Tabla 2.15: Porcentajes de Ingresos Brutos y Acumulado Ventas	82
Tabla 2.17: Índices de Liquidez	89
Tabla 2.18: Índices de Apalancamiento	89
Tabla 2.19: Índices de Actividad o Eficiencia	90
Tabla 2.20: Índices de Actividad o Eficiencia	90
Tabla 2.21: Índices de Rentabilidad	91
Tabla 2.22: Índices de Rentabilidad	91
Tabla 2.23: Balance General	96
Tabla 2.24: Balance General	97
Tabla 2.25: Estado de Pérdidas y Ganancias	98
Figura 2.15: Ventas Citroën	124
Tabla 2.31: Matriz Combinada de Riesgo y Plan de Auditoría	135
Tabla 2.32: Matriz Combinada de Riesgo y Plan de Auditoría	136
Tabla 3.1: Clientes	139
Tabla 3.2: Deudores del Exterior	140
Tabla 3.3: Provisión de Incobrables	140
Tabla 3.4: Anticipo de Proveedores	140
Tabla 3.5: Resultado de Pruebas	142
Tabla 3.6: Saldos de cartera	145
Tabla 3.7: Detalle registros contables	145

Tabla 3.8: Revisión de Cuentas por Cobrar	146
Tabla 3.9: Provisión de Incobrabilidad	148
Tabla 3.10: Detalle registros contables	150
Tabla 3.11: Documentación de Trabajo Realizado	151
Tabla 3.12: Anticipos de Proveedores.....	157
Tabla 3.13: Detalle registros contables	159
Tabla 3.14: Documentación de Resultado de Pruebas	162
Tabla 3.15: Cuentas por Cobrar Relacionadas	165
Tabla 3.16: Detalle confirmación a la relacionada.....	167
Tabla 3.17: Documentación de Resultado de Pruebas	170
Tabla 3.18: Documentación de Resultado de Cuentas	172
Tabla 3.19: Detalle registros contables	174
Tabla 3.20: Detalle registros contables	176
Figura 3.1: Agencias	179
Tabla 3.21: Archivos de Sistemas – EF's	180
Tabla 3.22: Resultados.....	182
Tabla 4.1: Anticipos a Proveedores / Partidas Antiguas	188

ABREVIATURAS

AEADE	Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador
ACM	Audit Comfort Matrix
BCG	BOSTON CONSULTING GROUP
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y del Caribe
EF's	Estados Financieros
ICE	Impuesto a los Consumos Especiales
IRF	Impuesto Retención en la Fuente
IVA	Impuesto al Valor Agregado
NEA	Normas Ecuatorianas de Auditoría
NEC	Normas Ecuatorianas de Contabilidad
PGCA	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados
PWC	PriceWaterHouse Coopers
RFIR	Retención en la Fuente del Impuesto a la Renta
SRI	Servicio de Rentas Internas

INTRODUCCIÓN

Las Normas Ecuatorianas de Auditoría (NEA) se deben aplicar en la auditoría de los estados financieros. En circunstancias especiales, un auditor puede juzgar necesario apartarse de una NEA para lograr en forma más efectiva el objetivo de una auditoría. Cuando surge una situación así, el auditor deberá estar preparado para justificar la desviación.

Es poco práctico establecer normas de auditoría y servicios relacionados que apliquen universalmente a todas las situaciones y circunstancias que pueda encontrar un auditor. Por lo tanto, como auditores consideramos a las NEA como los principios básicos a seguir en la realización de nuestro trabajo.

El presente trabajo describe y analiza la situación y la razonabilidad de los EF's de una empresa comercializadora de vehículos, basándonos en las NEA's y los principios contables que prevalecen en nuestra profesión. Nuestro trabajo es consiste en una evaluación aplicada al área de Facturación-Cuentas por Cobrar-Cobranzas, en una empresa comercializadora de vehículos y repuestos localizada en la ciudad de Guayaquil durante el período 2007.

En el Capítulo 1, que comprende el marco teórico de nuestro trabajo, detallamos y resaltamos todas las normas y principios necesarios para la comprensión y canalización del enfoque de nuestro estudio, el cual ayudará a los usuarios y lectores de nuestro trabajo para una adecuada y correcta comprensión del mismo.

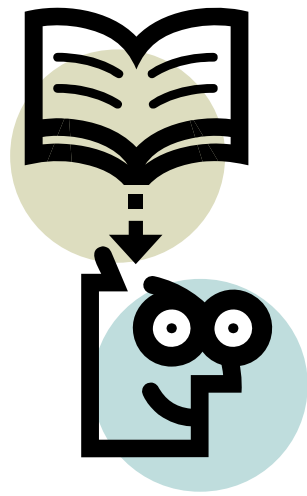
En el Capítulo 2 analizamos los procedimientos para la aceptación y continuación con el cliente en este caso con la empresa, a su vez realizamos una investigación exhaustiva del entorno del negocio así como también de la información empresarial, compañías relacionadas, clientes, proveedores, competencia y toda la información que nos sirva como indicio de la situación

financiera y económica de la empresa en estudio. Se hace detalles del desarrollo y crecimiento del negocio, además determinamos los factores de riesgos y evaluamos los controles que se llevan a cabo dentro del negocio, los cuales nos sirven como marco de referencia para determinar nuestra materialidad y cuentas que podrían estar inmersas a posibles fraudes o errores materiales en el ejercicio económico de nuestro cliente.

En el Capítulo 3, detallamos los resultados indagados en el capítulo anterior, pero para efectos de nuestro trabajo sólo tomaremos y haremos referencia del rubro al cual comprende nuestro tema de tesis, el mismo que luego de un examen financiero previo fue el que mayor factor de riesgo posee.

En el Capítulo 4 desarrollaremos y daremos las conclusiones y recomendaciones de nuestro trabajo, las cuales se basarán a nuestro criterio personal y desde un punto de vista neutral.

Capítulo 1



Marco Teórico

CAPÍTULO 1

1. MARCO TEÓRICO

1.1 AUDITORÍA

La auditoría es un proceso sistemático el cual se encamina a un objetivo específico, que es el de evaluar la eficiencia y eficacia con que se está operando, para que por medio del señalamiento de cursos de acción, se tomen decisiones que permitan corregir los errores y/o mejorar la forma de actuación.

1.1.1 Auditoría Financiera

La Auditoría Financiera se resume en realizar un examen a los estados financieros por parte de un profesional independiente, con el propósito de emitir una opinión profesional sobre los mismos.

El objetivo principal es dar una opinión si los estados financieros presentan en forma razonable la situación de financiera, los resultados de las operaciones, cambios en el patrimonio y flujos de efectivo a una determinada fecha de acuerdo con un marco de referencia para la preparación de estados financieros.

1.1.2 Etapas de la Auditoría

1.1.2.1 Planificación

La planificación de la auditoría financiera incluye la investigación de un probable cliente antes de decidir si se acepta el contrato. En ocasiones puede verse afectada la responsabilidad legal del auditor

Los auditores deben conservar su integridad, objetividad y reputación para proporcionar servicios de alta calidad.

La planificación deberá incluir las siguientes actividades:

- Aceptación y continuidad del cliente
- Movilización
- Ambiente de control
- Riesgos de auditoría
- Estrategia de auditoría

Además el proceso de planificación de la auditoría financiera involucra los siguientes temas:

- ⊕ Identificación de riesgos
- ⊕ Determinación de los niveles de materialidad
- ⊕ Determinación de la estrategia de auditoría
- ⊕ Respuestas de auditoría a riesgos identificados
- ⊕ Elaboración del plan de auditoría
- ⊕ Elaboración de programas de trabajo

Identificación de riesgos

La identificación de los riesgos de la auditoría inicia con el conocimiento del negocio, en esta etapa se analiza exhaustivamente la industria, el negocio y las leyes reglamentarias que se aplican a este, así como también lectura de comunicaciones, contratos, actas. Se desarrollan los procedimientos analíticos preliminares para luego proceder al análisis del riesgo de fraude al que la compañía podría estar expuesta, mediante el

análisis de las transacciones con las partes relacionadas y el análisis del marco del control interno.

La finalidad del Conocimiento del Negocio es conocer las operaciones del cliente, Identificación de riesgos claves para la auditoría y Conocer la estrategia del cliente

Para la obtención de la información referente al cliente es necesario e importante basarse en las Fuentes internas (la gerencia del cliente), así como también de las Fuentes externas, Especialistas, Benchmarking financiero, Papeles de trabajo del año anterior, Conocimiento y experiencia acumulada del grupo auditoría.

Los aspectos que se deben considerar para analizar correctamente el negocio son:

- Entorno global de la industria
- Operaciones del cliente
- Aspectos financieros

En cuanto al entorno global, las operaciones del cliente y sus aspectos financieros se deben tener las siguientes consideraciones:



Figura 1.1: Entorno Global



Figura 1.2: Operaciones



Figura 1.3: Aspectos Financieros

Determinación de los niveles de materialidad

Es la estimación preliminar del auditor de la cantidad más pequeña de error que probablemente influiría sobre el juicio de una persona razonable que se basa en los estados financieros.

La magnitud de un error u omisión que puede influenciar el juicio profesional de los usuarios de los estados financieros en la toma de decisiones económicas.

Determinación de la estrategia de auditoría

Una auditoría efectiva realizada al menor costo posible. Es decir considera los riesgos claves de la auditoría.

Las normas de auditoría establecen que los auditores deben considerar cuidadosamente los niveles apropiados de materialidad y riesgo de auditoría.

La estrategia de auditoría es una visión general que esboza la naturaleza y las características de las operaciones del negocio del cliente y su estrategia global como tal.

La estrategia de auditoría debe de incluir:

- Descripción del negocio del cliente
- Objetivos de la auditoría
- Naturaleza y alcance de otros servicios
- Oportunidad y programación del trabajo de auditoría (visitas)
- Coordinación del trabajo del personal del cliente
- Requerimientos de personal
- Cualquier riesgo especial de auditoría
- Evaluación del riesgo de fraude
- Niveles de materialidad
- El enfoque de auditoría como tal.

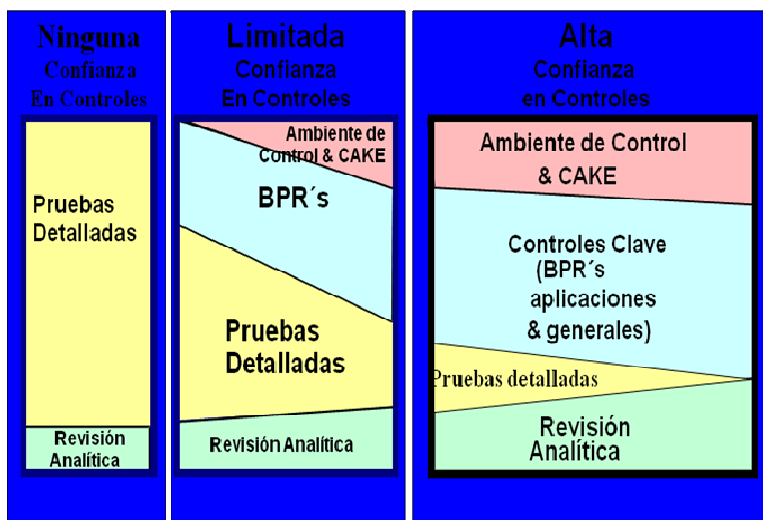


Figura 1.4: Niveles de Pruebas de Auditoría

Respuestas de auditoría a riesgos identificados

Ante un riesgo identificado los auditores realizan:

- Pruebas de auditoría adicionales a las planificadas.
- Modificar la naturaleza y periodicidad de los procedimientos de auditoría.

Esto se conoce como impredecibilidad

Los auditores deben documentar su evaluación del riesgo de fraude, así como las respuestas a los riesgos identificados

Elaboración del plan de auditoría

El plan de auditoría son los procedimientos de auditoría que deben realizarse en el curso de la auditoría.

Este plan es elaborado en función del enfoque o estrategia de auditoría y puede ser modificado a medida que avanza la auditoría.

Estas modificaciones pueden darse por cambios en la estimaciones de materialidad, riesgo o si las pruebas de auditoría revelan problemas no esperados.

Elaboración de programas de trabajo

Un programa de auditoría es el registro de los procedimientos de auditoría, los cuales están diseñados para cumplir con objetivos de auditoría que son las afirmaciones de la gerencia.

Un programa de auditoría debe ser hecho a la medida para lograr los objetivos específicos de una cuenta en particular.

Para las cuentas de activos los objetivos más importantes de lograr son: C (Completeness), E/O (Existente/ocurrente), CO (Cut off), V (Valuation), A (Accuracy), Rights y P&D (Presentation & Dissuasive).

1.1.2.2 Ejecución

La etapa de ejecución de la auditoría financiera sin duda es la parte más importante para la evaluación de los estados financieros. Es por razón que las auditorías son divididas por etapas las cuales garantizan la eficiencia de la Ejecución de la auditoría.

Las etapas de la ejecución de la auditoría son:

- ✓ Ejecución de pruebas de cumplimiento
- ✓ Ejecución de pruebas sustantivas
- ✓ Documentación de hallazgos

1.1.2.3 Finalización

La finalización de una auditoría financiera se encierra en si en la preparación y Emisión de Informe al Cliente, en el cual se incluirán todos los detalles u observaciones realizadas en el trabajo de auditoría.

1.1.3 Pruebas de Auditoría

Las pruebas de se utilizan para obtener seguridad de auditoría cuando necesitamos seguridad para una aserción de los estados financieros mayor a la proporcionada por las pruebas de controles y los procedimientos analíticos sustantivos. Debido a que los procedimientos analíticos sustantivos pueden dirigir la atención hacia áreas de mayor riesgo y son generalmente más eficientes que las pruebas de detalles, los equipos de auditoría deberán buscar seguridad primero de los procedimientos analíticos sustantivos antes de realizar pruebas de detalles adicionales.

Si no es posible obtener suficiente seguridad de las pruebas de controles y de los procedimientos analíticos sustantivos, será necesario realizar pruebas de detalles. En particular, si tomamos un enfoque totalmente sustantivo en respuesta a un riesgo clave, tenemos que realizar pruebas de detalles que respondan a los riesgos claves con el objetivo de obtener evidencia de auditoría suficiente y adecuada para lograr el nivel de seguridad.

A continuación mostramos un esquema de la clasificación de las pruebas de auditorías aplicadas para probar la razonabilidad de los estados financieros de una Compañía.

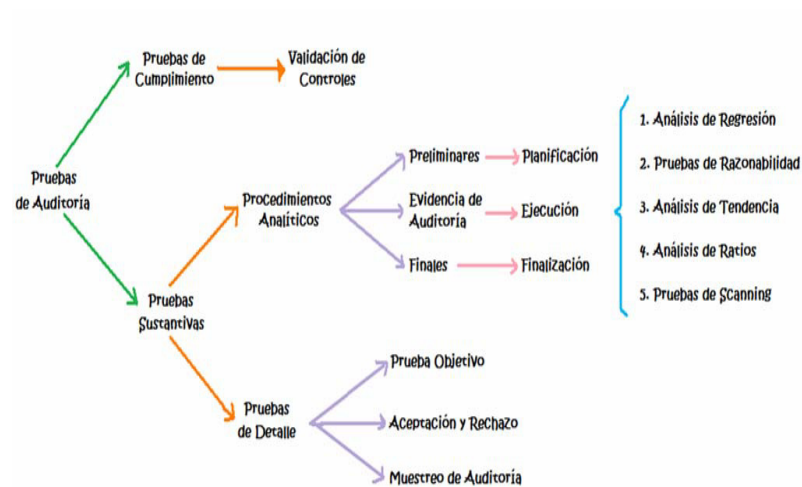


Figura 1.5: Pruebas de Auditoría

1.1.3.1 Tipos de Pruebas de Detalles

Las pruebas de detalles incluyen procedimientos tales como:

- ✓ Confirmación – por ejemplo, confirmar los saldos de cuenta con terceros
- ✓ Examen físico – por ejemplo, examinar los activos fijos o el inventario
- ✓ Pruebas de corte – por ejemplo, pruebas de corte de envíos y bienes recibidos
- ✓ Conciliación – por ejemplo, conciliar una cuenta auxiliar con el mayor general
- ✓ Observación – por ejemplo, visitar las instalaciones u observar a los equipos de conteo de inventario

- ✓ Investigación – por ejemplo, pedir al personal del cliente que explique las bases de sus juicios (tal como cobranza de cuentas por cobrar)
- ✓ Examen – por ejemplo, examen de acuerdos en consignación
- ✓ Recálculo – por ejemplo, recálculo del gasto por depreciación del cliente
- ✓ Rastreo – por ejemplo, rastreo de conteos de prueba desde la observación del inventario físico hasta el listado del inventario
- ✓ Comprobación – por ejemplo, comparar detalles contables para respaldar la documentación, tales como facturas o cheques cancelados
- ✓ Recálculo –por ejemplo, verificar la precisión matemática de un informe del cliente
- ✓ Uso del trabajo de un especialista –por ejemplo, para revisar las variables significativas utilizadas para establecer los valores razonables de los activos o pasivos

A menudo no es práctico llevar a cabo pruebas de detalles en el 100% de las partidas que conforman una cuenta. En estos casos, para obtener la satisfacción de auditoría requerida, seleccionamos las partidas basándonos en uno o más de los siguientes tres métodos:

- ✓ Pruebas objetivo
- ✓ Pruebas de aceptación-rechazo
- ✓ Muestreo de auditoría

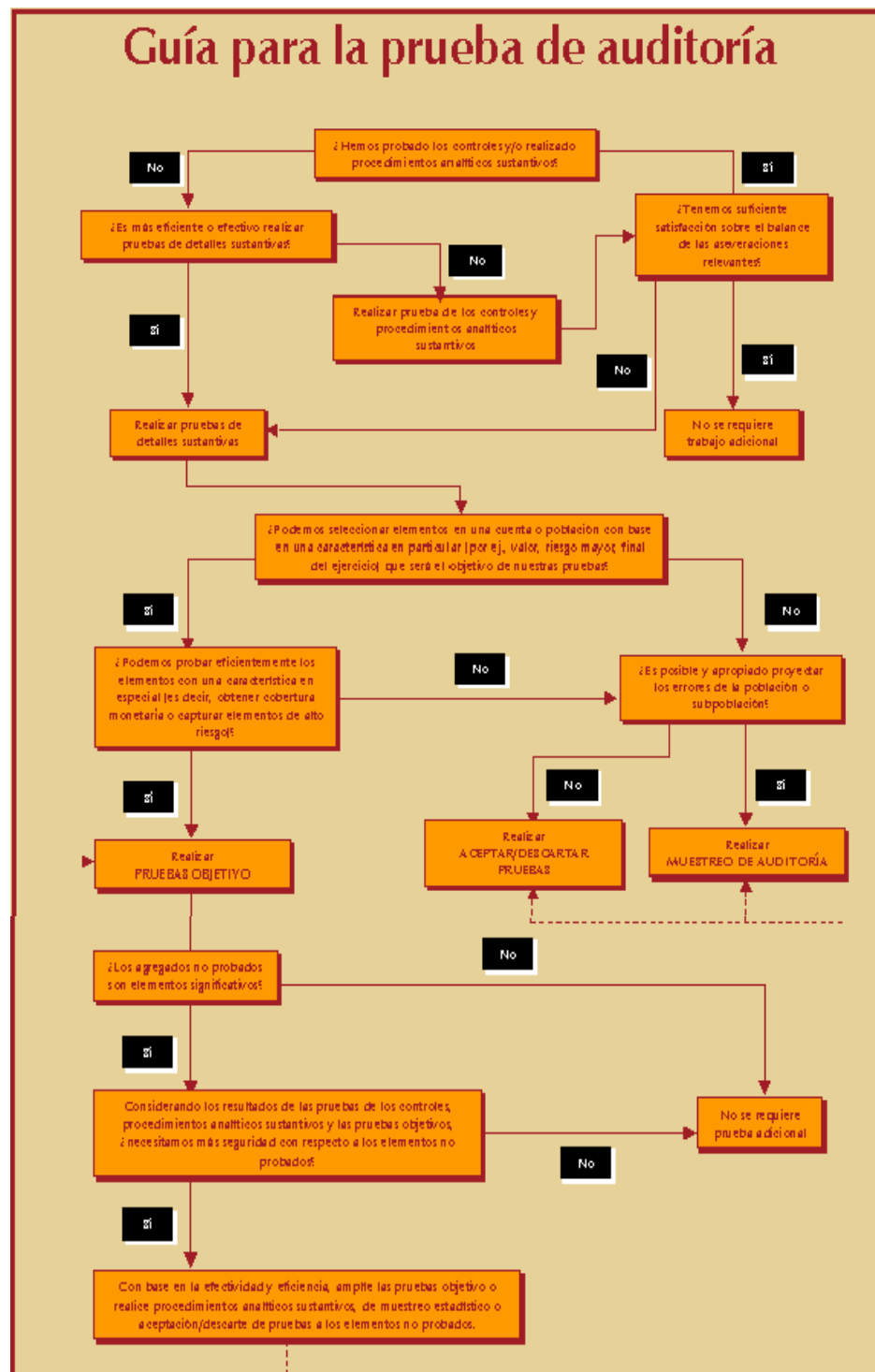


Figura 1.6: Guía para Prueba de Auditoría

Fuente: PwC audit. Guide 2007

1.1.3.2 Documentación (Pruebas Objetivo, Pruebas de Aceptación – Rechazo y Muestreo de Auditoría)

Los siguientes puntos deberán ser documentados para pruebas objetivo, pruebas de aceptación – rechazo y muestreo de auditoría (los números se relacionan con los pasos anteriores del “Template para pruebas de muestreo de auditoría no estadísticas).

- ✓ Los objetivos de la prueba y una descripción de los procedimientos de auditoría aplicados a las partidas probadas (Paso 1)
- ✓ La definición o la representación física de la cuenta o grupo sometido a muestreo (ej. El nombre del reporte específico del cliente hasta una fecha determinada) (Paso 2)
- ✓ La definición de un error (Paso 3)
- ✓ El nivel de aseguramiento deseado (Paso 4)
- ✓ Error estimado y tolerable (únicamente para muestreo de auditoría) (Paso 4)
- ✓ El número de partidas sometidas a prueba (Paso 4)
- ✓ El método de selección (azar, fortuita, sistemática, cobertura, basada en riesgo, etc.) (Paso 6)

La identificación de las partidas probadas puede satisfacerse al indicar la fuente de la cual se seleccionaron las partidas y el criterio específico, por ejemplo:

Cuando una muestra al azar o fortuita es seleccionada o cuando las partidas son seleccionadas a propósito para pruebas objetivo o de aceptación / rechazo documento

las características de identificación (ej. Los números de factura específicos de las partidas seleccionadas).

- Cuando todas las partidas sobre una cantidad monetaria específica son seleccionados de una lista, describa el alcance e identifique el registro del cliente utilizado, (ej. Todas las facturas de más de £25,000 del diario de ventas de diciembre).
- Cuando una muestra sistemática es seleccionada, documente la fuente de las partidas y el punto de partida y el intervalo de muestreo (ej. Una muestra sistemática de reportes de embarques fue seleccionada del registro de embarques para el periodo de X a Y, iniciando con el número de reporte 14564 y seleccionando cada 250 reportes desde ese punto).

Las confirmaciones y correspondencia de terceros también deberán ser mantenidas, ya que esto representa evidencia de auditoría significativa recibida de terceros.

1.1.3.3 Documentación de Procedimientos Analíticos Sustantivos

Los procedimientos analíticos sustantivos son generalmente llevados a cabo con más rigor y precisión que los procedimientos analíticos finales y preliminares porque los procedimientos analíticos sustantivos están específicamente diseñados para proporcionar aseguramiento de auditoría.

PASO 1: DESARROLLO DE UNA EXPECTATIVA INDEPENDIENTE

Las Normas Internacionales de Auditoría requieren del desarrollo de expectativas independientes para los procedimientos analíticos sustantivos. El desarrollo de una expectativa adecuadamente precisa y objetiva es el paso más importante en el uso efectivo de los procedimientos analíticos sustantivos.

Cuando diseñamos y realizamos procedimientos analíticos como procedimientos sustantivos, debemos considerar varios factores, tales como los siguientes:

- ❖ El hecho de que el uso de los procedimientos analíticos sustantivos sea adecuado tomando en cuenta las aserciones.
- ❖ La confiabilidad de la información, bien sea interna o externa, de la cual se desarrolla la expectativa de los montos registrados.
- ❖ Si la expectativa es suficientemente precisa como para identificar un error significativo en el nivel de seguridad deseado.
- ❖ El monto de cualquier diferencia de los montos registrados de los valores esperados que es aceptable, o los “umbrales”.

La adecuación, confiabilidad y precisión de la expectativa es discutida más adelante. En el siguiente paso se discuten los umbrales.

PASO 2: DEFINICIÓN DE UNA DIFERENCIA SIGNIFICATIVA O UMBRAL

Mientras diseñamos y realizamos procedimientos analíticos sustantivos, debemos considerar la cantidad de diferencia de la expectativa que puede aceptarse sin hacer investigaciones adicionales. El establecer un umbral adecuado es particularmente importante para el uso efectivo de los procedimientos analíticos sustantivos. A fin de evitar la parcialidad en nuestro juicio, se debe determinar el umbral mientras se realiza la planificación de los procedimientos analíticos sustantivos, es decir, antes del Paso 3, en el cual se calculan las diferencias entre la expectativa y la diferencia registrada. El umbral es la cantidad aceptable de error potencial y por lo tanto, debe ser lo suficientemente pequeña para permitirnos identificar los errores que puedan ser significativos de manera individual o cuando se agrupan con errores en otras partes separadas del saldo de cuenta o en otros saldos de cuentas.

PASO 3: CÁLCULO DE DIFERENCIAS

Es importante considerar que el cálculo de las diferencias debe ser realizado después de la consideración de una expectativa y del umbral. Al aplicar los procedimientos analíticos sustantivos, no es adecuado calcular primero las diferencias de los balances de períodos anteriores y luego permitir que los resultados influyan la diferencia “esperada” y el umbral aceptable.

PASO 4: INVESTIGACIÓN DE LAS DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS Y DESARROLLO DE CONCLUSIONES

Las diferencias en exceso del umbral requieren de una investigación y explicaciones adecuadas y evidencia corroborativa apropiada para determinar si éstas representan un error. Deben buscarse explicaciones para todo el monto de una diferencia, no sólo para la parte que excede el umbral. Se debe considerar si la diferencia fue causada por factores omitidos previamente cuando se desarrolló la expectativa en el Paso 1, por ejemplo, cambios inesperados en el negocio o cambios en los tratamientos contables. Si la diferencia se debe a factores omitidos previamente, es importante verificar la información nueva, para mostrar el impacto que esto tendría en nuestras expectativas originales tal como si la información hubiera sido considerada en primer lugar y, para entender cualquier ramificación de auditoría o contabilidad de la información nueva.

1.1.3.4 Prueba de Aceptación – Rechazo

Aceptación- rechazo es el nombre que le damos a una prueba de atributos sustantivos. La determinación del método de selección adecuado (es decir, prueba objetivo, muestreo de auditoría o prueba de aceptación-rechazo) depende de los objetivos de auditoría, incluyendo las aserciones que están siendo probadas, bien sea que sea adecuado para los errores monetarios del proyecto así

como para las características de la cuenta o población que se probará.

APLICACIÓN DE LA PRUEBA DE ACEPTACIÓN-RECHAZO – ENFOQUE DE PASO 5

El siguiente esquema nos permite realizar una documentación eficiente y de calidad.

PASO 1: DETERMINAR Y DOCUMENTAR LAS ASERCIONES QUE SE ESTÁN PROBANDO

Si se está probando la asignación o exactitud bien sea solas o en conjunto con otras aserciones, la prueba de aceptación-rechazo no es la adecuada y se debe aplicar el muestreo de auditoría. En el caso de otras aserciones la prueba de aceptación- rechazo es la adecuada.

PASO 2: DEFINIR LA POBLACIÓN

Es necesario definir lo que se va a probar y garantizar que sea la población adecuada a seleccionar para abordar la aserción que se desea probar. Por ejemplo, si queremos probar que se hayan registrado todos los documentos enviados, no sería adecuado hacer la selección de una lista de documentos registrados.

Además necesitamos garantizar que esta población que seleccionamos esté completa.

PASO 3: DEFINIR EXCEPCIONES

Existe una excepción cuando la prueba origina una partida particular que está fuera de lo que se considera aceptable. Es esencial tener una definición clara de lo que constituye una excepción antes de ejecutar la prueba de aceptación- rechazo. La definición de excepción adecuada dependerá de nuestro objetivo de prueba y podría incluir una provisión por diferencias sin consecuencias, por ejemplo al probar un atributo de fecha, el equipo podría definir una excepción como una diferencia de tiempo no respaldada mayor a un día o una semana, por ejemplo una fecha de contratación para una pensión, dependiendo de la circunstancias. En algunos casos, como cuando se prueba el corte, una diferencia de un día probablemente sería aceptable.

Otros ejemplos incluyen los conteos de pruebas del inventario. Podríamos aceptar diferencias menores entre nuestros conteos y los conteos de prueba dependiendo de la naturaleza del inventario que se está contando. Por ejemplo, al probar los conteos de existencias si el inventario son automóviles podríamos no aceptar ninguna falla de conteo mientras que si el inventario está conformado por un gran número de elementos de bajo valor (por ejemplo, uñas) podríamos aceptar una falla de conteo menor.

Mientras más importante sea el atributo que estamos probando con la prueba de aceptación-rechazo y más

seguridad deseemos, más partidas debemos probar y menor es la tasa de error aceptable.

La naturaleza de la prueba también es relevante en la determinación del nivel de excepciones que podemos tolerar. Por ejemplo, las excepciones podrían ser toleradas cuando probamos la exactitud de los conteos del inventario, particularmente cuando el inventario comprende un gran número de partidas de relativamente bajo valor; sin embargo, no podemos tolerar excepciones cuando probamos conciliaciones clave tal como las conciliaciones bancarias.

PASO 4: DETERMINAR Y SELECCIONAR EL NÚMERO DE ELEMENTOS A PROBAR

Para la determinación de la muestra podemos utilizar un muestreo estadístico o un muestreo no estadístico. La prueba de aceptación- rechazo es el enfoque preferido para probar una transacción o atributos de una población.

Cuando aplicamos la prueba de aceptación-rechazo a poblaciones de 200 o más partidas debemos seguir la tabla que aparece a continuación. Existen niveles de prueba mínimos considerando el nivel deseado de seguridad y el número de errores que estamos preparados para tolerar. Podrían existir situaciones en las que necesitemos probar más del mínimo.

Nivel de seguridad deseada	Número de partidas a probar *		
	No se toleran excepciones	Se tolera 1 excepción	Se toleran 2 excepciones
Baja	25	45	65
Moderada	40	65	90
Alta	55	85	115

Fuente: PwC Audit Guide 2007 Sección 5340

Figura 1.7: Nivel de Seguridad

Los niveles de seguridad se convierten aproximadamente en 70%, 80% y 90-95% de niveles de confianza respectivamente para seguridad baja, moderada y alta. Podemos aceptar 70% de confianza cuando deseamos baja seguridad de la prueba de aceptación-rechazo debido a que hemos realizado otros procedimientos de auditoría relacionados con las aserciones, que cuando se combinan con la prueba de aceptación-rechazo producen un nivel de seguridad general suficiente.

Poblaciones de 20 partidas o menos

Cuando aplicamos la prueba de aceptación-rechazo a poblaciones de de 200 partidas o meno, generalmente probamos por lo menos:

- 20 partidas cuando la población que estamos probando incluye entre 100 y 199 partidas
- 10 partidas cuando la población que estamos probando incluye entre 50 y 99 partidas
- 5 partidas cuando la población que estamos probando incluye entre 20 y 49 partidas

- Menos de 5 partidas para poblaciones más pequeñas
- No aceptamos ningún error cuando probamos 20 o menos partidas

Generalmente utilizamos el enfoque de selección aleatoria o al azar cuando aplicamos la prueba de aceptación-rechazo.

PASO 5: APLICACIÓN DE LA PRUEBA Y EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS

Después de que se ha diseñado el plan la prueba de aceptación- rechazo y se han seleccionado las partidas que se probarán, se deben aplicar las pruebas de auditoría planificadas en cada partida seleccionada. No es adecuado truncar los tamaños de la muestra si en los primeros resultados de la prueba no se encuentran errores o si los resultados parecen mejor de lo esperado. Por ejemplo, si planificamos probar 65 partidas, aceptar 2 excepciones, es necesario que probemos todas las 65 partidas. No podemos obtener hasta 25 partidas sin excepciones, detener la prueba y determinar que hemos cumplido nuestros objetivos. Aún cuando no observemos excepciones en nuestras primeras pruebas, debemos completar nuestro nivel de prueba planificado para obtener el nivel de seguridad deseado.

Cuando rechazamos una prueba, debemos tratar de cuantificar el error y luego discutir la causa e impacto potencial con el cliente y debemos solicitar al cliente que corrija la situación. Después de que el cliente “limpie” la

información que probamos nuevamente y si no encontramos excepciones, aceptamos los resultados de la prueba.

PRUEBA DE ACEPTACIÓN-RECHAZO VS. PRUEBA DE CONTROLES

El objetivo de la prueba de los controles es evaluar si un control funcionó efectivamente. El objetivo de las pruebas de detalles es detectar errores significativos al nivel de la aserción. Con la prueba de aceptación-rechazo, no se pueden proyectar errores, sino que se rechaza la prueba debido a que no ofrece la seguridad deseada; sin embargo, el objetivo aún es detectar errores significativos.

1.2PCGA

Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados; normas que, habiendo sido emitidas por la profesión y aprobadas por el Directorio Central de la Federación Nacional de Contadores del Ecuador se encuentran vigente en el país.

Los Principios de Contabilidad vigentes en el Ecuador están divididos en tres grupos.

Principios Básicos

Son aquellos que se consideran fundamentales por cuanto orientan la acción de la profesión contable.

Principios Esenciales

Tienen relación con la contabilidad financiera en general y proporcionan las bases para la formulación de otros principios.

Principios Generales de Operación

Son los que determinan el registro, medición y presentación de la información financiera.

Para la realización de nuestro trabajo hemos considerado importante mencionar sólo los principios básicos.

1.2.1 Principios Básicos

Las siguientes constituyen las características contables básicas que deben considerarse en la aplicación de los principios contables.

1.2.1.1 Ente Contable

El ente contable lo constituye la empresa como entidad que desarrolla la actividad económica. El campo de acción de la contabilidad financiera, es la actividad económica de la empresa.

1.2.1.2 Equidad

La Contabilidad y su información financiera deben basarse en el principio de equidad, de tal manera que el registro de los hechos económicos y su información se basen en la igualdad para todos los sectores sin preferencia para ninguno en particular.

1.2.1.3 Medición de Recursos

La contabilidad y la información financiera se fundamentan en los bienes materiales e inmateriales que poseen valores económicos y por tanto susceptibles de ser valuados en términos monetarios. La contabilidad financiera se ocupa por tanto, en forma especial, de la medición de recursos y obligaciones económicas y los cambios operados en ellos.

1.2.1.4 Período de Tiempo

La contabilidad financiera provee información acerca de las actividades económicas de una empresa por períodos específicos, los que en comparación con la vida misma de la empresa, son cortos. Normalmente los períodos de tiempo de un ejercicio y otro son iguales, con la finalidad de poder establecer comparaciones y realizar análisis que permitan una adecuada toma de decisiones.

Las actividades continuas de la empresa son segmentadas con el fin de que la correspondiente información pueda ser preparada y presentada periódicamente.

1.2.1.5 Esencia sobre la forma

La contabilidad y la información financiera se basan en la realidad económica de las transacciones. La contabilidad financiera enfatiza la sustancia o esencia económica del

evento, aún cuando la forma legal pueda diferir de la sustancia económica y sugiera diferentes tratamientos.

Generalmente la sustancia de los eventos a ser contabilizados está de acuerdo con la norma legal. No obstante, en ocasiones la esencia y la forma pueden diferir y los profesionales contables hacen énfasis más en la esencia que en la forma, con la finalidad de que la información proporcionada refleje de mejor manera la actividad económica expuesta.

1.2.1.6 Continuidad del Ente Contable

Los principios contables parten del supuesto de la continuidad de las operaciones del ente contable, empresa en marcha, a menos que se indique lo contrario, en cuyo caso se aplicarán técnicas contables de reconocido valor, en atención a las particulares circunstancias del momento.

Obviamente, si la liquidación de una empresa es inminente, no puede ser considerada como empresa en marcha.

1.2.1.7 Medición en Términos Monetarios

La contabilidad financiera cuantifica en términos monetarios los recursos, las obligaciones, y los cambios que se producen en ellos.

La unidad monetaria de medida para la contabilidad y para la información financiera, en la República del Ecuador es el dólar americano.

1.2.1.8 Estimaciones

Debido a que la contabilidad financiera involucra asignaciones o distribuciones de ciertas partidas, entre períodos de tiempo relativamente cortos de actividades complejas y conjuntas, es necesario utilizar estimaciones y aproximaciones. La continuidad, la complejidad, incertidumbre y naturaleza común de los resultados inherentes a la actividad económica imposibilitan, en algunos casos, el poder cuantificar con exactitud ciertos rubros, razón por la cual se hace necesario el uso de estimaciones.

1.2.1.9 Acumulación

La determinación de los ingresos periódicos y de la posición financiera depende de la medición de recursos y obligaciones económicas y sus cambios a medida que estos ocurren, en lugar de simplemente limitarse al registro de ingresos y pagos en efectivo.

Para la determinación de la utilidad neta periódica y de la situación financiera, es imprescindible el registro de estos cambios. Esta es la esencia de la contabilidad en base al método de acumulación.

1.2.1.10 Precio de Intercambio

Las mediciones de la contabilidad financiera están principalmente basadas en precios a los cuales los recursos y obligaciones económicas son intercambiados.

La medición en términos monetarios está basada primordialmente en los precios de intercambio.

Los cambios de recursos procedentes de actividades diferentes al intercambio, por ejemplo la producción, son medios a través de la asignación de precios anteriores de intercambio, o mediante referencias a precios corrientes para similares recursos.

1.2.1.11 Juicio Crítico

Las estimaciones, imprescindiblemente usadas en la contabilidad, involucran una importante participación del juicio o criterio del profesional contable.

1.2.1.12 Uniformidad

Los principios de contabilidad deben ser aplicados uniformemente de un período a otro. Cuando por circunstancias especiales se presentan cambios en los principios técnicos y en sus métodos de aplicación deberá dejarse constancia expresa de tal situación, a la vez que informar sobre los efectos que causen en la información contable.

No hay que olvidar que el concepto de la uniformidad permite una mejor utilización de la información y de la presentación de los Estados Financieros.

1.2.1.13 Clasificación y Contabilización

Las fuentes de registro de los recursos, de las obligaciones y de los resultados son hechos económicos cuantificables que deben ser convenientemente clasificados y contabilizados en forma regular y ordenada, esto facilita el que pueda ser comprobable o verificable.

1.2.1.14 Significatividad

Los informes financieros se interesan únicamente en la información suficiente significativa que pueda afectar las evaluaciones sobre los datos presentados.

1.3NEA

Las Normas Ecuatorianas sobre Auditoría (NEA) se deben aplicar en la auditoría de los estados financieros. Las NEA deberán también aplicarse, adaptadas según sea necesario, a la auditoría de otra información y a servicios relacionados.

El Instituto de Investigaciones Contables de la Federación Nacional de Contadores del Ecuador ha determinado que las Normas Ecuatorianas de Auditoría sean adoptadas a partir del 1 de octubre de 1999.

Es por esta razón que nos basamos en esta norma para realizar nuestro trabajo, el cual hará uso de las siguientes NEA's.

1.3.1 NEA1 Objetivo y Principios Generales que regulan una Auditoría de Estados Financieros.

Objetivo de una auditoría

El objetivo de una auditoría de estados financieros es hacer posible al auditor expresar una opinión sobre si los estados financieros están preparados, en todos los aspectos importantes, de acuerdo con un marco de referencia identificado para informes financieros. La frase utilizada para expresar la opinión del auditor es “presentar razonablemente, en todos los aspectos importantes”.

1.3.2 NEA2 Términos de los Trabajos de Auditoría

El propósito de esta Norma Ecuatoriana de Auditoría (NEA) es establecer normas y dar lineamientos sobre:

- a. El acuerdo de los términos del trabajo con el cliente; y
- b. La respuesta del auditor a una petición de un cliente para cambiar los términos de un trabajo por otro que brinde un nivel más bajo de certidumbre.

1.3.3 NEA3 Control de Calidad para el trabajo de Auditoría

El propósito de esta Norma Ecuatoriana de Auditoría (NEA) es establecer normas y dar lineamientos sobre el control de calidad:

- a. Políticas y procedimientos de una firma de auditoría respecto del trabajo de auditoría en general.
- b. Procedimientos respecto del trabajo delegado a auxiliares en una auditoría particular.

1.3.4 NEA4 Documentación

Su propósito es establecer normas y proveer lineamientos respecto de la documentación en el contexto de la auditoría de estados financieros.

El auditor deberá documentar los asuntos que son importantes para apoyar la opinión de auditoría y dar evidencia de que la auditoría se llevó a cabo de acuerdo con Normas Ecuatorianas de Auditoría.

“Documentación” significa el material (papeles de trabajo) preparado por y para, u obtenido o retenido por el auditor en conexión con la realización de la auditoría. Los papeles de trabajo pueden ser en la forma de datos almacenados en papel, microfilm, medios electrónicos, u otros medios.

Los papeles de trabajo:

- a. ayudan en la planificación y realización de la auditoría;
- b. ayudan en la supervisión y revisión del trabajo de auditoría; y
- c. registran la evidencia de auditoría resultante del trabajo de auditoría efectuado, para apoyar a la opinión del auditor.

1.3.5 NEA5 Fraude y Error

El propósito de esta Norma Ecuatoriana de Auditoría (NEA) es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre la responsabilidad del auditor para considerar el fraude y error en una auditoría de estados financieros.

Al planificar y efectuar procedimientos de auditoría y al evaluar y reportar los consiguientes resultados, el auditor debería considerar el riesgo de exposiciones erróneas de carácter significativo en los estados financieros, resultantes de fraude o error.

El término “fraude” se refiere a un acto intencional por parte de uno o más individuos de entre la administración, empleados, o terceros, que da como resultado una exposición errónea de los estados financieros. El fraude puede implicar:

- Manipulación, falsificación o alteración de registros o documentos.
- Malversación de activos.
- Supresión u omisión de los efectos de transacciones en los registros o documentos.
- Registro de transacciones sin sustancia.
- Mala aplicación de políticas contables.

El término “error” se refiere a equivocaciones no intencionales en los estados financieros, como:

- Equivocaciones matemáticas o de oficina en los registros subyacentes y datos contables.
- Omisión o mala interpretación de hechos.
- Mala aplicación de políticas contables.

1.3.6 NEA7 Planificación

Su propósito es establecer normas y proveer lineamientos sobre la planificación de una auditoría de estados financieros. Esta NEA tiene como marco de referencia el contexto de las

auditorías recurrentes. En una primera auditoría, el auditor puede necesitar extender el proceso de planificación más allá de los asuntos que aquí se discuten.

El auditor deberá planificar el trabajo de auditoría de modo que sea desempeñada de una manera efectiva.

“Planificación” significa desarrollar una estrategia general y un enfoque detallado para la naturaleza, oportunidad y alcance esperados de la auditoría. El auditor proyecta efectuar la auditoría de manera eficiente y oportuna.

1.3.7 NEA8 Conocimiento del Negocio

Su propósito es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre lo que significa un conocimiento del negocio, por qué es importante para el auditor y los miembros del personal de una auditoría que desempeñan un trabajo, por qué es relevante para todas las fases de una auditoría, y cómo obtiene y usa el auditor dicho conocimiento.

El nivel de conocimiento del auditor para un trabajo incluiría un conocimiento general de la economía y la industria dentro de la que se opera, y un conocimiento más particular de cómo opera la entidad. El nivel de conocimiento requerido por el auditor puede ser menor al que posee la administración. En el Apéndice se expone una lista de asuntos a considerar en un trabajo específico.

1.3.8 NEA9 Carácter Significativo de la Auditoría

El propósito de esta Normas Ecuatoriana sobre Auditoría (NEA) es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre el

concepto de carácter significativo y su relación con el riesgo de auditoría.

El auditor deberá considerar el carácter significativo y su relación con el riesgo de auditoría cuando conduzca una auditoría.

“Carácter significativo” es definido en “Marco de Referencia para la Preparación y Presentación de Estados Financieros” en los términos siguientes:

“La información es de carácter significativo si su omisión o exposición errónea pudiera influir en las decisiones económicas de los usuarios tomadas con base en los estados financieros. El carácter significativo depende del tamaño de la partida o error juzgado en las circunstancias particulares de su omisión o exposición errónea. Así, el carácter significativo ofrece un punto de separación de la partida en cuestión, más que ser una característica primordial cualitativa que deba tener la información para ser útil”.

1.3.9 NEA10 Evaluación del Riesgo y Control Interno

El propósito de esta Norma Ecuatoriana sobre Auditoría (NEA) es establecer normas y proporcionar lineamientos para obtener una comprensión de los sistemas de contabilidad y de control interno y sobre el riesgo de auditoría y sus componentes: riesgo inherente, riesgo de control y riesgo de detección.

El auditor deberá obtener una comprensión suficiente de los sistemas de contabilidad y de control interno para planificar la auditoría y desarrollar un enfoque de auditoría efectivo. El auditor debería usar juicio profesional para evaluar el riesgo de

auditoría y diseñar los procedimientos de auditoría para asegurar que el riesgo se reduce a un nivel aceptablemente bajo.

1.3.10 NEA13 Evidencia de Auditoría

El propósito de esta Norma Ecuatoriana sobre Auditoría (NEA) es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre la cantidad y calidad de evidencia de auditoría que se tiene que obtener cuando se auditan estados financieros, y los procedimientos para obtener dicha evidencia de auditoría.

El auditor deberá obtener apropiada evidencia suficiente de auditoría para poder extraer conclusiones razonables sobre las cuales basar la opinión de auditoría.

La evidencia de auditoría se obtiene de una mezcla apropiada de pruebas de control y de procedimientos sustantivos. En algunas circunstancias, la evidencia puede ser obtenida completamente de los procedimientos sustantivos.

1.3.11 NEA14 Trabajos Iniciales – Balances de Apertura

El propósito de esta Norma Ecuatoriana sobre Auditoría (NEA) es establecer normas y proporcionar lineamientos respecto de los saldos de apertura cuando los estados financieros son auditados por primera vez o cuando los estados financieros del período anterior fueron auditados por otro auditor. Esta NEA debería también considerarse de modo que el auditor conozca sobre las contingencias y compromisos existentes al principio del período. Esta NEA no se refiere a la auditoría y requerimientos para informes comparativos.

Para trabajos de auditoría iniciales, el auditor deberá obtener una apropiada y suficiente evidencia de auditoría de que:

- a. Los saldos de apertura no contengan exposiciones erróneas de carácter significativo que afecten los estados financieros del período actual;
- b. Los saldos de cierre del período anterior han sido pasados correctamente al período actual o, cuando sea apropiado, han sido reexpresados; y
- c. Las políticas contables apropiadas son aplicadas consistentemente o que los cambios en políticas contables han sido contabilizados en forma apropiada y revelados en forma adecuada.

“Saldos de apertura” significa aquellos saldos de cuenta que existe al principio del período. Los saldos de apertura se basan en los saldos de cierre del período anterior y reflejan los efectos de:

- a. transacciones de períodos anteriores; y
- b. políticas contables aplicadas en el período anterior.

En un trabajo inicial de auditoría, el auditor no habrá obtenido previamente evidencia de auditoría que respalde dichos saldos de apertura.

1.3.12 NEA16 Muestreo de Auditoría

El propósito de esta Norma Ecuatoriana de Auditoría (NEA) es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre el diseño y selección de una muestra de auditoría y la evaluación de los resultados de la muestra. Esta NEA aplica igualmente a los

métodos de muestreo tanto estadístico como no estadísticos. Cualquiera de los dos métodos, cuando se aplican apropiadamente, pueden brindar una apropiada y suficiente evidencia de auditoría.

Cuando utilice métodos de muestreo ya sea estadísticos o no estadísticos el auditor debería diseñar y seleccionar una muestra de auditoría, realizar procedimientos de auditoría a partir de ahí y evaluar los resultados de la muestra a modo de proveer una apropiada suficiente evidencia de auditoría.

“Muestreo de auditoría” significa la aplicación de procedimientos de auditoría menores al 100% de las partidas dentro del saldo de una cuenta o clase de transacciones para dar posibilidad al auditor de obtener y evaluar la evidencia de auditoría sobre alguna característica de las partidas seleccionadas para formar o ayudar a formar una conclusión con respecto a la población.

1.3.13 NEA18 Partes Relacionadas

El propósito de esta Norma Ecuatoriana de Auditoría (NEA) es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre la responsabilidad del auditor y los procedimientos de auditoría respecto de las partes relacionadas y de las transacciones con dichas partes sin importar si la Norma Ecuatoriana de Contabilidad (NEC) 6, Revelación de Partes Relacionadas, o algún requisito similar, es parte del marco de referencia de los informes financieros.

El auditor deberá realizar procedimientos de auditoría diseñados para obtener una apropiada suficiente evidencia de

auditoría respecto de la identificación y revelación por la administración, de las partes relacionadas y el efecto de las transacciones de partes relacionadas que sean de carácter significativo para los estados financieros. Sin embargo, no puede esperarse que una auditoría detecte todas las transacciones de partes relacionadas.

1.3.14 NEA19 Hechos Posteriores

El propósito de esta Norma Ecuatoriana de Auditoría (NEA) es establecer normas y proporcionar lineamientos sobre la responsabilidad del auditor respecto de los hechos posteriores en esta NEA, el término “hechos posteriores” se usa para referirse tanto a los hechos que ocurren entre el final del período y la fecha del dictamen del auditor, así como a los hechos descubiertos después de la fecha del dictamen del auditor.

El auditor deberá considerar el efecto de hechos posteriores sobre los estados financieros y sobre el dictamen del auditor.

La Norma Ecuatoriana de Contabilidad 4, Contingencias y Sucesos que Ocurren Después de la Fecha de los Estados Financieros, se refiere al tratamiento en los estados financieros de los hechos, tanto favorables, como desfavorables, que ocurren después del final del período e identifica dos tipos de hechos:

- a. Aquellos que proporcionan evidencia adicional de las condiciones que existían al final del período; y
- b. Aquellos que son indicativos de condiciones que surgieron posteriores al final del período.

1.3.15 NEA20 Negocio en Marcha

El dictamen del auditor ayuda a establecer la credibilidad de los estados financieros. Sin embargo, el dictamen del auditor no es una garantía sobre la futura viabilidad de la entidad.

La continuidad de una entidad como negocio en marcha para el futuro previsible, generalmente un período que no exceda de un año después del final del período se asume en la preparación de los estados financieros en ausencia de información en contrario. En consecuencia, los activos y pasivos son registrados sobre la base de que la entidad tendrá capacidad para realizar sus activos y descargar sus pasivos en el curso normal del negocio. Si este supuesto es injustificado, la entidad puede no estar en capacidad de realizar sus activos a los montos registrados y puede haber cambios en los montos y fechas de vencimiento de los pasivos. Como consecuencia, los montos y clasificación de activos y pasivos en los estados financieros pueden necesitar ser ajustados.

1.3.16 NEA25 Dictamen del Auditor sobre los Estados Financieros

El objetivo es evitar una interpretación equivocada del grado de responsabilidad del auditor cuando su nombre esté asociado con los estados financieros. La referencia a los estados financieros “tomados en conjunto”, aplica tanto para un grupo completo de estados financieros como para un estado financiero individual (por ejemplo, para un balance general), para uno o más períodos presentados.

Para propósitos de esta Norma, una Auditoría se define como un examen de estados financieros históricos, efectuado de

acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas vigentes a la fecha en que el examen se lleva a cabo.

Norma de Auditoría comenta cómo aplicar la norma en los estados financieros comparativos). El auditor puede expresar una opinión sin salvedades sobre uno de los estados financieros y expresar una opinión con salvedad o adversa o abstenerse de opinar sobre otro, si las circunstancias lo ameritan.

1.4NEC

Las Normas Ecuatorianas de Contabilidad son conceptos básicos que especifican el tratamiento general que deben aplicarse al reconocimiento y medición de hechos ciertos que afectan la posición financiera y los resultados de las operaciones de las empresas.

1.4.1 NEC9 Ingresos.

La utilidad se define en el Marco de Conceptos para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros como aumentos en los beneficios económicos durante el período contable en la forma de entradas o incrementos de activos o disminuciones de pasivos que resultan en aumentos de capital, distintos a aquellos que se refieren a contribuciones de los participantes en el capital. La utilidad abarca tanto a los ingresos como a las ganancias. Ingreso es la utilidad que se origina en el curso de las actividades ordinarias de una empresa y es llamado con una variedad de nombres diferentes incluyendo ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías. El objetivo de esta Norma es prescribir o señalar el tratamiento contable del

ingreso que se origina de ciertos tipos de transacciones y eventos.

El tema primordial en la contabilidad de ingresos es determinar cuándo reconocer el ingreso. El ingreso es reconocido cuando es probable que habrá un flujo de beneficios económicos futuros hacia la empresa y que estos beneficios económicos puedan ser cuantificados confiablemente. Esta Norma identifica las circunstancias en las que estos criterios se cumplirán, y por lo tanto se reconocerá el ingreso. También proporciona guías prácticas para la aplicación de estos criterios.

1.5 DIAGRAMA DE PARETO

El Diagrama de Pareto consiste en un gráfico de barras similar al histograma que se conjuga con una ojiva o curva de tipo creciente y que representa en forma decreciente el grado de importancia o peso que tienen los diferentes factores que afectan a un proceso, operación o resultado.

- ❖ El análisis de Pareto es una técnica que separa los “Pocos Vitales” de los “Muchos Triviales”.
- ❖ Una gráfica de Pareto es utilizada para separar gráficamente los aspectos significativos de un problema desde los triviales, de manera que un equipo sepa donde dirigir sus esfuerzos para mejorar.
- ❖ Reducir los problemas más significativos (las barras más largas en una Gráfica Pareto) servirá para una mejora general que reducir los más pequeños. Con frecuencia, un aspecto tendrá el 80% de los problemas. En el resto de los casos, entre 2 y 3 aspectos serán responsables por el 80% de los problemas.

Pareto es una herramienta de análisis de datos ampliamente utilizada y es por lo tanto útil en la determinación de la causa principal durante un esfuerzo de resolución de problemas. Este permite ver cuáles son los problemas más grandes, permitiéndoles a los grupos establecer prioridades.

En casos típicos, los pocos vitales (pasos, servicios, ítems, problemas, causas) son responsables por la mayor parte en el impacto negativo sobre la calidad.

Un equipo puede utilizar la Gráfica de Pareto para varios propósitos durante un proyecto para lograr mejoras:

- ✓ Para analizar las causas
- ✓ Para estudiar los resultados.
- ✓ Para planear una mejora continua.
- ✓ Como fotos de “antes y después” para demostrar que progreso se ha logrado.

1.6 MATRIZ DEL BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)

El método de la matriz BCG es una herramienta bien conocida de gestión de cartera. Se basa en teoría del ciclo de vida del producto. Fue desarrollada a inicios de los setenta por el Boston Consulting Group. La matriz BCG se puede utilizar para determinar que prioridades se deben dar en la cartera de productos de una unidad de negocio. Para asegurar la creación de valor a largo plazo, una Compañía debe tener una cartera de productos que contenga dos tipos de productos, unos productos de alto-crecimiento que necesiten aportes de efectivo, y otros productos de bajo crecimiento pero que generen mucho de efectivo. La matriz de Boston Consulting Group tiene dos dimensiones: participación de mercado y crecimiento del

mercado. La idea básica detrás de esta es: si un producto tiene una participación de mercado más grande o si el mercado de producto crece más rápidamente, es mejor para la Compañía.

La colocación de productos en la matriz del BCG proporciona 4 categorías en la cartera de la Compañía:

Estrellas.- Crecimiento rápido, alta participación en el mercado. Para nuestra Compañía su producto estrella lo corresponde los Camiones Hino, siendo líder en el negocio

Vacas lecheras.- Crecimiento bajo, alta participación en el mercado. El producto que se encasilla en este cuadrante son los vehículos Citroën.

Perros.- Crecimiento lento, baja participación en el mercado. Dentro de este casillero se encuentra la venta de repuestos Hino y Citroën.

Signos de interrogación.- Alto crecimiento, bajo participación en el mercado. La Compañía no posee productos encasillados en este cuadrante.

A continuación presentamos una muestra de la matriz BCG:

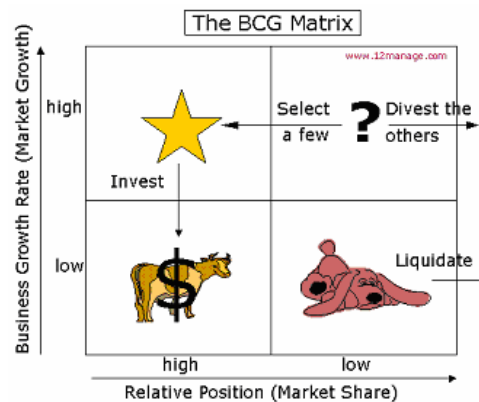


Figura 1.8: Business Growth Rate

Capítulo 2



Descripción del Cliente

CAPÍTULO 2

2. DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE “LA EMPRESA”

2.1 PROCEDIMIENTOS DE ACEPTACIÓN Y CONTINUACIÓN DEL CLIENTE

Confirmamos que el proceso de aceptación y continuación está completo y que los riesgos clave, si hubiera (incluyendo los riesgos de fraude) están identificados en la matriz de satisfacción de auditoría (ACM).

Considerar requisitos de independencia y éticos, para lo cual:

- a. Confirmamos que el cliente y cualquier entidad relacionada (como se define en la política global) están incluidos en el listado de entidades restringidas mantenido en territorio.
- b. Evaluamos si se han cumplido todos los requisitos sobre Independencia. Tener en cuenta las áreas de riesgo alto.
- c. Identificamos si existen intereses comerciales, familiares o financieros de las personas del equipo de trabajo de auditoría que puedan afectar o plantear una amenaza a la independencia u objetividad de dicha persona.
- d. Discutimos cualquier tema significativo que surja de la identificación de amenaza a la independencia y las protecciones relacionadas, en el caso de ser necesario, con quienes están a cargo de la dirección de la entidad (por ejemplo el comité de auditoría).

Otro procedimiento de aceptación y continuidad del cliente es asegurarse de que la carta de contratación esté actualizada, firmada por el cliente y modificarla si cambian los términos del trabajo, en

nuestro caso al ser un trabajo universitario no firmamos ninguna carta de contratación.

Adicionalmente siempre se debe revisar la necesidad de rotación de los miembros del equipo de trabajo, pero cabe destacar que al ser un trabajo de aplicación de los conocimientos adquiridos no aplica este procedimiento.

2.2 CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO

2.2.1 Información Empresarial

2.2.1.1 Reseña Histórica

En 1956 Track & Móvil S.A. fue establecida como “A. Dillon” por el Sr. Fabricio Dillon López. Aproximadamente en 1940 el Sr. Eugenio E. Pérez se asoció con el Sr. Dillon para formar a “A. Dillon & Cía.”.

A partir de 1970 y con el afán de dar un mejor servicio a los clientes se decide especializarse en tres áreas principales de negocios, para lo cual tuvo que renunciarse a líneas de mayor volumen de venta y rentabilidad, concentrándose a equipos agrícolas “International Harvester” Vehículos, Repuestos y Servicio Técnico “HINO”.

En 1972 se importa y comercializa equipos camineros Koehring, Clark, Holman, Barber Greene y Telsmith.

En 1973 se formó “Industrial inmobiliaria Chepeval C. Ltda.” Compañía que es propietaria de todos los

inmuebles en los que funciona “Track & Móvil S.A.”, “Sergio E. Pérez C. Ltda.”, y el taller “Setecsa”.

Entre sus principales marcas de comercialización, Track & Móvil S.A. cuenta con camiones HINO de Japón, automóviles Citroën de Francia, Automóviles Daewoo de Korea, montacargas a gasolina diesel, eléctricos y a gas marca CLARK distribuidores de asfalto y agregados ETNYRE y furgones de aluminio marca BROWN. Complementa su área automotriz comercial con la venta de repuestos automotriz y la prestación de servicio de Mantenimiento Técnico para vehículos.

Track & Móvil S.A. tiene su instalación principal en la ciudad de Guayaquil sucursales en Quito y Ambato, agencias en Guayaquil y Quito, cuenta con representaciones en Machala y Santo Domingo de los Colorados.

CITROEN EN ECUADOR: EVOLUCIÓN FRANCESA

En 1993 Track & Móvil S.A. logra captar la representación de la marca para Ecuador con carácter exclusivo, producto de las garantías que esta empresa pone en manifiesto frente a Citroën Internacional.

En junio del 2001, Track & Móvil S.A. pasa a la administración del Ing. Kleber Garzón, empresario ambateño con destacados logros y varios años de experiencia en el sector automotriz, que gracias a su gran visión y espíritu emprendedor, decidió impulsar importantemente la operación comercial de la línea

Citroën desarrollando una estrategia de reposicionamiento de marca y una red comercial a nivel nacional.

Es así que, al momento contamos con tres concesionarios, el primero en Guayaquil ubicado en la Av. Juan Tanca Marengo, el segundo en Quito que fue inaugurado en noviembre de 2002 en la Ave. 10 de Agosto, sector de la "Y", la zona más estratégica para el comercio automotriz.

Y el tercero en Ambato, precisamente donde nació la marca en el país, el cual abrió sus puertas el 27 de mayo de 2004.

Todos sus locales cuentan con:

- Un Showroom de ventas.
- Un moderno y funcional taller que junto a su sección de Atención Rápida y sin cita llamada Crono-servicio equipado con alta tecnología característica de la marca, y atendido por personal capacitado y entrenado por la marca en los Centros de Capacitación Citroën en Francia y Colombia
- Un Counter para venta de repuestos y accesorios, dotado de un amplio stock.

Cumpliendo así con todas las normas establecidas por Francia, y sobre todo respaldando de esta manera la inversión y confianza de nuestros clientes al comprar un vehículo Citroën.

2.2.1.2 Información General de la Compañía

2.2.1.2.1 Accionistas

Accionista	Número de Acciones	% de Participación
Fideicomiso Mercantil José Kleber González	16,836,159	97.12%
Carmen Yolanda Negrete Pilataxi	45,546	0.26%
Juana Nelly Negrete Pilataxi	45,546	0.26%
Nora Elizabeth Negrete Pilataxi	45,546	0.26%
Nancy Yalila Negrete Pilataxi	45,546	0.26%
Desarrollo Empresarial	276,870	1.60%
Cidimco S.A.	40,074	0.23%
Homero Simpson	341	0.00%
	17,335,628	

Tabla 2.1: Accionistas

2.2.1.2.2 Administradores

Presidente	Ing. José Kleber González
Contralor	Ing. Ma. Angélica Espinoza
Contador General	Ing. Juan Iturralde

Tabla 2.2: Administradores

2.2.1.2.3 Compañías Relacionadas

Entre las compañías relacionadas de Track & Móvil S.A. figuran las siguientes:

- Compañía Nacional de Motores S.A. (Relacionada 1)
- Plenitor (Relacionada 2)
- CIDIM (Relacionada 3)
- COBINSA (Relacionada 4)
- Megaluz (Relacionada 5)
- Stellacorp (Relacionada 6)
- Petrodesa (Relacionada 7)
- Relacionada 8
- Relacionada 9

2.2.1.2.4 Clientes

Para Track & Móvil su cartera de clientes es una de los factores más importantes dentro de su ejercicio económico como empresa del sector vehicular, y entre sus principal cliente figura la Compañía Nacional de Motores S.A., con la cual mantiene cerca del 85% de la cartera, y además es una relacionada directa de Track & Móvil.

2.2.1.2.5 Sucursales

Track & Móvil tiene y administra sus sucursales en las ciudades más importantes del sector automotriz tales como:

- Guayaquil (Matriz, Huancavilca)
- Quito (Hino, Hino Sur, Hino Norte)
- Ambato
- Subdistribuidor (Oro Auto)
- Santo Domingo (Superdealer)

2.2.1.2.6 Contratos Importantes

Track & Móvil S.A. por ser una empresa de trayectoria nacional ha manejado muchos contratos, pero sin duda el más importante para esta fue el contrato de subdistribución con su relacionada Compañía Nacional de Motores S.A.

Mediante este contrato de fecha 3 de enero del 2005, Track & Móvil S.A. entrega la subdistribución exclusiva de los camiones marca "Hino" a la Compañía Nacional de Motores S.A., en las provincias de Tungurahua, Bolívar, Chimborazo, Cotopaxi, Napo, Pastaza, Orellana y Sucumbíos. Los vehículos son vendidos por Track & Móvil S.A. al costo de importación. Track & Móvil S.A. cobra al final de cada año, una comisión fija la que será acordada entre las partes anualmente.

Para el año 2007, se fijó el 9.47% (2006: 8.57%) del valor facturado antes del IVA por parte de Track & Móvil S.A. a Compañía Nacional de Motores S.A., la cual se encuentra registrada en el rubro Comisiones sobre ventas. Por otro lado, Compañía Nacional de Motores S.A., se somete a comercializar los vehículos de acuerdo a la lista de precios para la venta al público que Track & Móvil S.A. establezca, para distribuirlos, comercializarlos y/o revenderlos por su cuenta y riesgo. Track & Móvil S.A. tiene plena y absoluta

libertad en la fijación del precio de sus vehículos HINO, así como para fijar las condiciones de su entrega.

El plazo de este contrato es de un año renovable automáticamente, si ninguna de las partes manifiesta la intención de darlo por terminado.

2.2.1.2.7 Asesores Legales

Track & Móvil S.A. es una empresa que maneja diversos negocios debido a que sus vehículos son del importados desde el exterior, es por ello que asesora cada uno de estos con profesionales de trayectoria.

- ✚ Estudio Jurídico Rodrigo Torres
- ✚ Ab. José Falcones
- ✚ Estudio Jurídico Ortiz Moreira y Orellana Trujillo
- ✚ Ab. José Mendoza
- ✚ Dr. Emilio Quinteros
- ✚ Dr. Mariano Naranjillo
- ✚ Dr. Hernán Cevallos

2.2.1.2.8 Aseguradores

- ✓ Generali Ecuador
- ✓ Seguros Equinoccial
- ✓ Ace Seguros
- ✓ Seguros Oriente

2.2.1.2.9 Bancos

Track & Móvil maneja cuentas en las siguientes instituciones bancarias:

- Banco Amazonas
- Banco de Guayaquil
- Banco de Pichincha
- Banco Internacional
- Banco Bolivariano
- Banco del Pacífico

2.2.1.3 Misión

"Contribuir con nuestra acción comercial al desarrollo de las actividades individuales y empresariales de nuestros clientes, proveedores, empleados, accionistas y de la comunidad en la que nos desenvolvemos".

2.2.1.4 Visión

"Queremos ubicarnos entre los primeros proveedores de vehículos de trabajo marca hino, automóviles Citroën, repuestos y servicio técnico en el Ecuador, sustentados por una sólida ética de trabajo y una probada solvencia moral, financiera y técnica".

2.2.1.5 Objetivos

- ❖ Captar clientes locales a través de la apertura de nuevas sucursales en ciudades estratégicas del Ecuador.
- ❖ Lograr una adecuada organización del trabajo a ejecutarse a través de procedimientos y alternativas de acción que contribuyan a la consecución de los objetivos del negocio en forma eficiente, efectiva y económica.
- ❖ Cumplir con los presupuestos establecidos anualmente, manteniendo una desviación del más menos 15%.
- ❖ Obtener una rentabilidad sostenida del 8% en relación al año anterior.
- ❖ Crear y difundir una cultura de servicio al cliente de alta calidad mediante el desarrollo de un cuidadoso servicio personalizado orientado a satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- ❖ Contar con personal altamente capacitado en cada una de las áreas operativas con el fin de lograr una óptima utilización de los recursos de la Compañía.
- ❖ Mantenerse en la mente de los usuarios como un punto de referencia de la marca Hino y Citroën.
- ❖ Obtener una reducción de costos del 5% en relación al año anterior.
- ❖ Promover, estimular y respetar profundamente los valores personales de los que forman parte de nuestro equipo de trabajo. Estos, a su vez, hacen la suma de valores y el éxito de la organización.

2.2.2 Mercado

2.2.2.1 Competencia

2.2.2.1.1 Marco de Análisis del Negocio

a. Generalidades del Negocio

Ambiente Competitivo

Adelantados carros modelos 2008.- Según el Reportaje del 20 de julio del 2007, en el artículo del Mercado. Los últimos modelos 2007 se venden en concesionarias con ofertas y rebajas.

El sector automotor arrancó el segundo semestre del año con la liquidación del stock de los modelos 2007 para iniciar su proceso de transición con las versiones 2008.

Concesionarios de marcas asiáticas y europeas empezaron esta última etapa. Skoda, Renault, Citroën, Mazda y otras ya tienen en Ecuador sus versiones 2008. Mientras que firmas como Chevrolet y Nissan mantienen planes de descuentos para algunos de los vehículos de este año.

Automotores y Anexos, que comercializa la marca Renault, lo hizo desde mediados del mes pasado, mientras que otras empresas se sumaron a inicios de julio. Ecuamotors es una

de ellas, y ya exhibe modelos como el Mazda 6, cuyo precio supera los \$ 25.000.

La concesionaria de la marca checa Skoda también puso en venta su reciente gama de automotores en sus versiones de Fabia, Octavia y Superb; mientras que la marca francesa Citroën hizo sus pedidos del 2008.

Como muestra, Chevrolet, a través de la campaña denominada La Gran Aparición promociona camionetas y autos 4x4 y 4x2 con descuentos. Así, una Chevrolet Luv D-Max, doble cabina, que antes costaba \$ 25.290, ahora se comercializa en \$ 23.773.

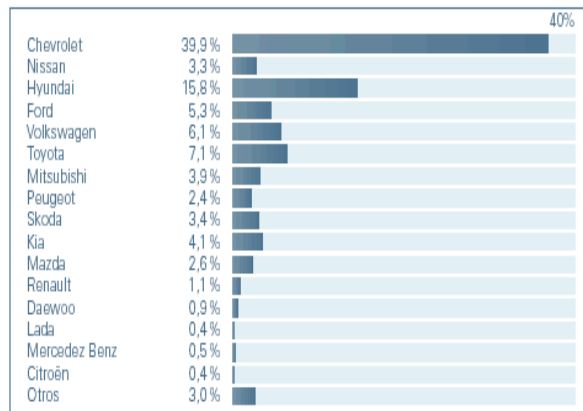
En stock, afirma, quedan en este almacén unas 30 unidades, entre Chevrolet Optra, Aveo, D-Max, Vivant y otras.

Resultados del Top of Mind y Share of Mind de Vehículos del Año 2006

El mercado automotriz, muestra a Chevrolet afianzado en su posición de líder y referente, pero también muestra los resultados de trabajos sostenidos de Hyundai, Nissan, Toyota, Volkswagen, Ford, entre otras marcas que han realizado importantes esfuerzos por consolidar de mejor manera su posición competitiva.

**Resultados de top of mind y share of mind
(recordación espontánea)**

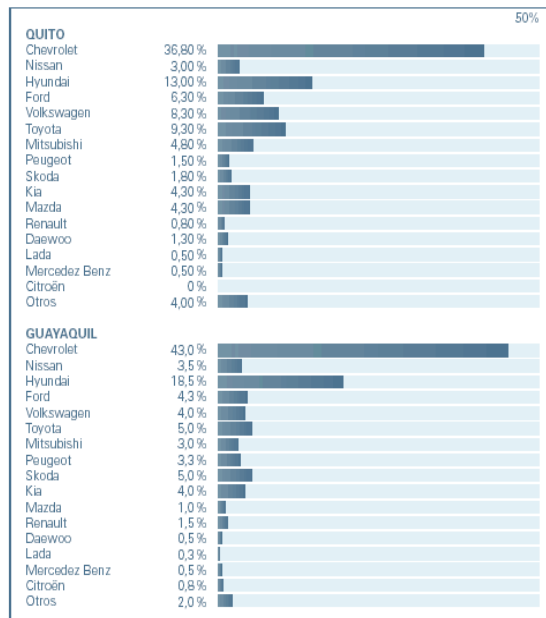
Cuadro 1

TOP OF MIND AGREGADO

Otros: Audi, Datsun, Fiat, Land Rover, Asia, Chrysler, Suzuki, BMW, Volvo.

Figura 2.1: Top of Mind Agregado

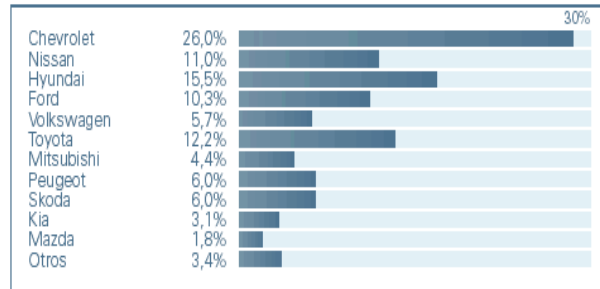
Cuadro 2

TOP OF MIND DESAGREGADO POR CIUDADES

Otros: Audi, Datsun, Fiat, Land Rover, Asia, Chrysler, Suzuki, BMW, Volvo.

Figura 2.2: Top of Mind Agregado por Ciudades

Cuadro 3

SHARE OF MIND AGREGADO

Otros: Renault, Datsun, Mercedes Benz, Citroën, Daewoo, Lada, Datsun, Fiat, Land Rover, Asia, Chrysler, Suzuki, BMW, Volvo.

Nota: Llevado a escala 100.

Figura 2.3: Top of Mind Agregado

Acerca de recordaciones y percepciones

Apurado por su extraordinario liderazgo en ventas, Chevrolet es también el gran líder de las recordaciones espontáneas. Esta es una constante incluso entre quienes no tienen Chevrolet en el estacionamiento de sus viviendas.

b. Crecimiento del Mercado Automovilístico en un 8%

Según las últimas estadísticas, el mercado automotor del Ecuador ha experimentado un crecimiento del 8 por ciento en los primeros seis meses del año 2007. Hasta junio se habían comercializado 40,000 unidades y a finales de diciembre la cifra rebasó los 80,410 vehículos vendidos en el año 2006.

La industria se ha recuperado notablemente en los últimos cinco años luego del descalabro

económico que sufrió el país en 1999 con el feriado bancario y la dolarización.

Las estadísticas señalan que hasta junio del 2005 se vendieron 37,035 unidades, lo que significa que el sector ha vendido cerca de 3,000 autos más este año en este mismo período.

Hasta junio del año pasado, las ventas fueron así: 18.481 autos y taxis, 8.458 camionetas, 5.836 SUVs, 1.189 Vans y 3.063 buses y camiones.

c. Demanda de Vehículos menor al 2006

En el año 2006 la industria automotriz vendió 84.000 unidades a nivel de país. Para el 2007 la meta fue superar estas ventas, sin embargo, por varias situaciones económicas y políticas del país no podría alcanzar este objetivo.

Se espera vender mínimo 82.000 unidades, aunque se hacen los esfuerzos para llegar al número de ventas del año 2006, que fue de 84.000.

La venta de vehículos de todas las marcas presentó un crecimiento importante en los primeros cuatro meses de 2007, pero a partir de allí se presentaron los números negativos; esto obedecería especialmente por la situación

política del país y la elección de los assembleístas.

Pero también las tasas de interés han influenciado negativamente. Se habló de que se iba a bajar con la nueva Ley de Justicia Financiera, pero más bien la tendencia ha sido creciente.

d. Las grandes marcas se reparten el mercado

El año 2007 cerró con la venta total de 89 357 vehículos en el país. Chevrolet, Hyundai, Mazda y Toyota se adueñaron del 70% del negocio.

El 14 de enero del 2008 el mercado automotor en el país tuvo como principales actores en 2007 a cuatro marcas, de las cuales tres son provenientes de Asia: Hyundai, Mazda, Toyota y Chevrolet.

Entre las cuatro marcas se repartieron el 70% del total del mercado logrando la venta de 62.891 vehículos de los 89.357 que se comercializaron en total en 2007.

El producto estrella de la marca es el Tucson, perteneciente al segmento SUV, del cual se logró comercializar 2.995 unidades de un total de 9.951 que vendió Hyundai en el transcurso del año. Los planes de la firma coreana son no

perder el dinamismo en el mercado y lograr la venta de al menos 12.500 unidades.

Otras de las marcas que sorprendieron con su crecimiento de ventas fueron Mazda y Toyota, pues el año pasado lograron ubicar en el mercado automotriz 1.425 y 1.520 unidades adicionales, respectivamente.

Toyota, otra marca japonesa que además alcanzó el liderato en ventas a escala mundial superando a General Motors, también logró importantes niveles de ventas en el Ecuador con un total de 7.848 unidades a un precio promedio de \$18 mil.

Pero no solo las marcas más conocidas se repartieron el pastel. La novedad surge por la presencia de varias firmas chinas que entraron al mercado ecuatoriano y que van ganando terreno.

Un ejemplo de ello es la marca Quesada Motors Company (QMC) que logró la venta de 487 unidades que significaron el 0,55% del mercado. La firma importa especialmente vehículos de carga como camionetas y camiones de poco tonelaje.

Otra novedad fue presentada por General Motors que, a pesar de conservar el liderazgo en las ventas a escala nacional, redujo sus

cifras de 39 855, en 2006, a 36.174, en 2007. El mercado automotor generó \$75,5 millones en impuestos, al cierre de 2006. Esto representó 1,67% del total recaudado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Mercedes Benz vendió más en el año 2007

El grupo Mercedes-Benz, del fabricante germano-estadounidense Daimler, aumentó sus ventas hasta alcanzar la cifra récord de 1.286 millones de unidades durante el año 2007, un 2% más que en 2006.

EL AUTO JAPONES GANA PUNTOS EN EL PAÍS

El mercado automotriz nacional mueve anualmente un promedio de \$1.200 millones por la venta de alrededor de 85 mil vehículos de diferentes marcas. De este total de unidades, al menos 17 mil son de marcas japonesas como Mazda, Nissan y Toyota, las cuales ya han ganado un mercado sólido dentro del país.

Japón es el tercer país del que más se importan vehículos al Ecuador, con un total de 9,809 unidades en 2006.

Los costos de los vehículos japoneses en el mercado son un poco más elevados que los de otro origen y marca, pero esto se justifica “en la calidad de los productos y la modernidad y tecnología con que son creados y que hacen funcionar a sus motores”.

En cifras, el mercado automotriz, en 2006, vendió 84,505 unidades, las cuales produjeron una recaudación de \$70 millones por concepto del Impuesto al Valor Agregado (IVA), mientras que por el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) se recaudaron cerca de \$6 millones, que representan el 1,67% del total recaudado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

e. Tendencias del Mercado – estudio IPSA 2006 - 2007

IPSA Group Latin American es una organización que realiza estudios económicos de manera anual, semestral y trimestral. Para nuestro análisis tomamos información referente a la Balanza Comercial del Ecuador para el 2007 y el desempeño del Mercado Automotriz en los últimos tres años.

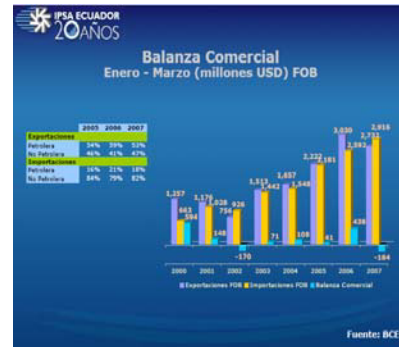


Figura 2.4: Balanza Comercial

Fuente: Estudio IPSA 2006-2007

Las tendencias del Mercado Ecuatoriano en lo referente a la Balanza Comercial se obtuvieron los siguientes resultados en el análisis del primer trimestre del año 2007 en relación con los años 2006 y 2005.

Según el Estudio IPSA tenemos el siguiente resultado de las Exportaciones por País de Destino en comparación del año 2004, 2005, 2006 y el primer trimestre del 2007 llegando a la conclusión que la mayor parte de las exportaciones se dirige hacia los Estados Unidos.



Figura 2.5: Exportaciones por país de Destino

Fuente: Estudio IPSA

De la misma manera se analizaron la Importaciones por País de Destino en valores CIF tal como se muestra a continuación:

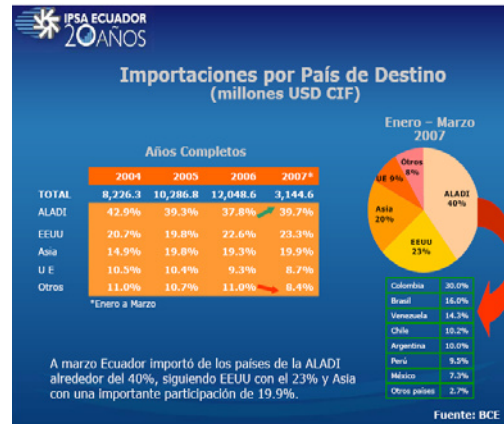


Figura 2.6: Importaciones por país destino

Fuente: Estudio CIF

En lo referente al Mercado automotriz del Ecuador se obtuvieron las siguientes variaciones en ventas de vehículos al comparar los años 2004, 2005 y 2006 según lo indica la AEADE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador):

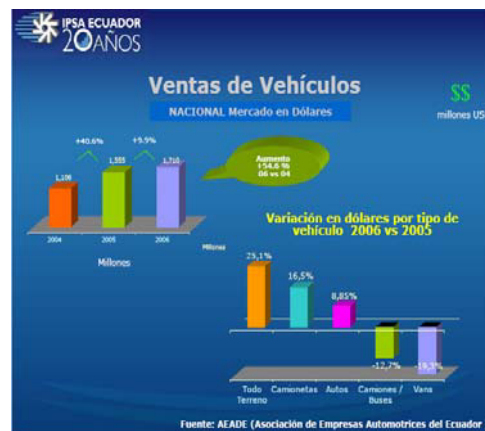


Figura 2.7: Ventas de Vehículos

Fuente: Estudio IPSA

La AEADE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador) tenemos que para el 2006 los resultados de los porcentajes de las ventas por tipo de vehículos fueron los siguientes:

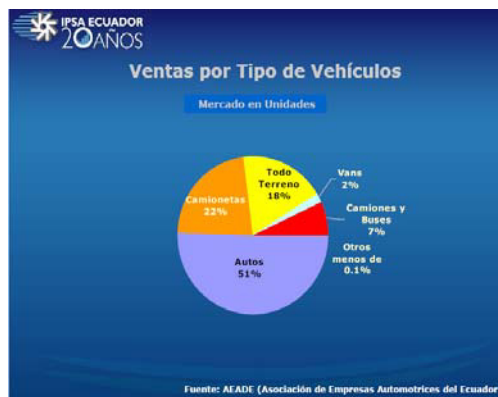


Figura 2.8: Ventas por tipo de Vehículos

Fuente: Estudio IPSA

Las Importaciones y Exportaciones de vehículos durante el 2006 fue la siguiente según lo indica la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador:



Figura 2.9: Importaciones - Exportaciones

Fuente: Estudio IPSA

Impacto de las Generalidades del Mercado

Consideramos que las Generalidades del Mercado no constituyen un alto riesgo de auditoría para el 2007.

2.2.2.2 Macroeconomía

2.2.2.2.1 Ambiente Macroeconómico

La economía ecuatoriana ha crecido en el último quinquenio a un ritmo superior al de los 20 años anteriores, independiente de la diversidad de gobiernos y políticas económicas, la bonanza regional se explica principalmente por factores externos.

Con cerca del 4% de crecimiento anual en 2006, el Ecuador creció anual en 2006, el Ecuador, creció mucho menos que el 5.5% de América Latina.

En el primer trimestre deL 2007, el ritmo de crecimiento anual fue de 1.4 por ciento, cuando nuestros vecinos, Perú y Colombia, crecieron al 8%, para 2007, CEPAL prevé un crecimiento para el Ecuador de 3.5%, un ritmo difícil pero no imposible de cumplir en base a los resultados del primer trimestre del año. Para el 2008, la CEPAL prevé un crecimiento del 3.5%, el mas bajo de toda la región.

El crecimiento ecuatoriano ha sido impulsado por el consumo de los hogares, y por el crecimiento de las

exportaciones. Entre tanto la inversión crece muy lento, menos de 3% anual en 2006. El problema es que esa combinación de consumo dinámico e inversión anémica no prevé nada muy bueno para el futuro.

2.2.2.2.2 Impacto del Ambiente Macroeconómico

Consideramos que no existen impactos directos que surjan del análisis del ambiente macroeconómico que impactan y que constituyan un riesgo de auditoría importante.

2.2.2.3 Leyes y Reglamentos

2.2.2.3.1 Ambiente Regulatorio

La compañía está regulada por la Superintendencia de Compañía.

Uno de los organismos regulatorios es el Servicio de Rentas Internas

Durante el 2007, entre las reformas más significativas estuvieron los cambios de porcentajes de retención de impuesto a la renta que entraron en vigencia en el mes de julio del 2007. Al primero de enero del 2008 de acuerdo a las aprobaciones de la Asamblea Nacional Constituyente, regirán reformas a la ley tributaria, denominada Ley de Equidad tributaria, que afecta principalmente a las transacciones con IVA; ICE; RFIR.

2.2.2.3.2 Impacto de las Leyes y Regulaciones

Durante el año 2007 no existe un impacto de las Leyes y Reglamentaciones, a partir del 2008 existen substanciales cambios en las reformas que pueden involucrar en riesgos notables de auditoría

2.2.2.4 Metas y Objetivos

Las Metas y Objetivos de la compañía para el presente año es de:

- Ventas 2007: US\$78,219,266
- Costo de Ventas 2007: US\$69,271,803
- Gasto de Ventas 2007: US\$1,259,468
- Gastos de Administración 2007: US\$4,669,452
- Depreciación 2007: US\$470,064
- Impuestos 2007: US\$108,816
- Utilidad 2007: US\$2,439,662

2.2.2.5 Productos/Marcas

Los productos que comercializa la compañía son Vehículos Hino y Vehículos Citroën.



Figura 2.10: Productos y Marcas

2.2.2.6 Matriz BCG de Productos




		MATRIZ BCG	
Tasa de Crecimiento del Negocio	Alto	 Producto Estrella	?
	Bajo	 Producto Vacas Lecheras	 Producto Perros
		Alto	Bajo
		Participación en el mercado	

Figura 2.11: Matriz BCG de Productos

Como podemos observar en la Matriz BCG el producto estrella de la Compañía está definido por la marca Hino, la cual genera grandes volúmenes de ingresos por ventas para la Compañía. De la misma manera la marca Citroën se constituye en la vaca lechera de la Compañía, manteniendo una alta participación en el mercado y un bajo crecimiento.

2.2.2.7 Estructura Organizacional

Gobierno

La compañía posee manuales de funciones y manuales de descripción de puestos. Estos se pueden observar en el análisis de la administración en Marco de Control Interno.

Estructura Organizacional

La estructura organizacional es de acorde al tamaño del negocio. (Ver Anexo 3)

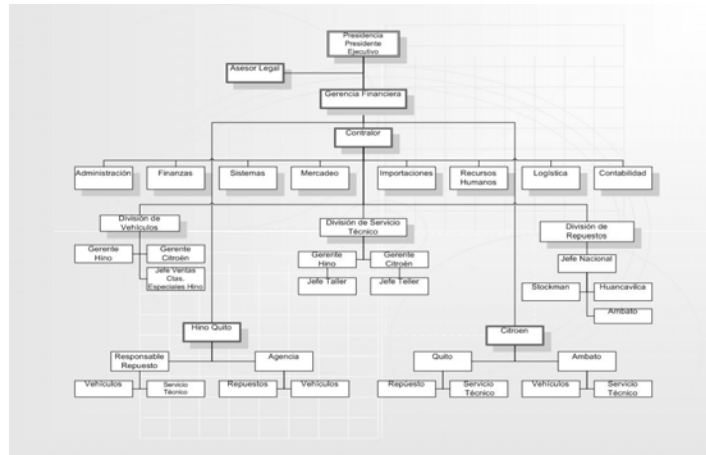


Figura 2.12: Estructura Organizacional

2.2.2.8 Clientes y Proveedores

Clientes

El principal cliente de la compañía es la Compañía Nacional de Motores S.A., a la cual se le factura prácticamente el 85% de las ventas.

Cadena de abastecimiento

Principalmente Hino Motors y Automóviles Citroën son los proveedores del exterior de los vehículos.

Localmente la Compañía tiene proveedores como Compañía Gold Móvil S.A., Automotores y Anexos S.A. entre otras.

Innovación/Marca

Las marcas Hino goza de una gran aceptación en el mercado de los camiones de alto tonelaje, y los vehículos Citroën poseen un status de carro de lujo.

Personas

Las personas se encuentran altamente motivadas debido al crecimiento de las ventas en el último año, por lo cual recibirán un mayor porcentaje de utilidades que en años anteriores, por lo cual se encuentran motivados de pertenecer a la compañía.

Problemas Sociales, Ambientales y Éticos

La compañía no presenta problemas sociales, ambientales y éticos que interfieran con los objetivos y metas de la Compañía.

2.2.2.9 Análisis de Variables relativas a las operaciones del negocio

Track & Móvil es una compañía legalmente constituida en el Ecuador cuyo mercado es nacional, pero cuyos proveedores son locales y del exterior. La Compañía para poder abastecer la demanda nacional requiere importar camiones Hino y Vehículo Citroën de los países de Japón y Francia, respectivamente, y en ocasiones por falta de stock efectúa compras a otros distribuidores localizados en el Ecuador, con el fin de satisfacer la demanda local.

En el cuadro siguiente podemos visualizar como se encuentra distribuido el porcentaje de compras efectuado por la Compañía entre los países proveedores de las marcas Hino y Citroën, en donde podemos fácilmente identificar que el 52% del total de inventarios es

efectuado a la Compañía Hino Motors Inc. de Japón y el 4% del Inventario Hino es comprado a proveedores locales. De la misma manera se identifica que el 42% del total de inventarios es efectuado a la Compañía Automóviles Citroën de Francia y el 2% del Inventario de autos Citroën es adquirido a proveedores locales.

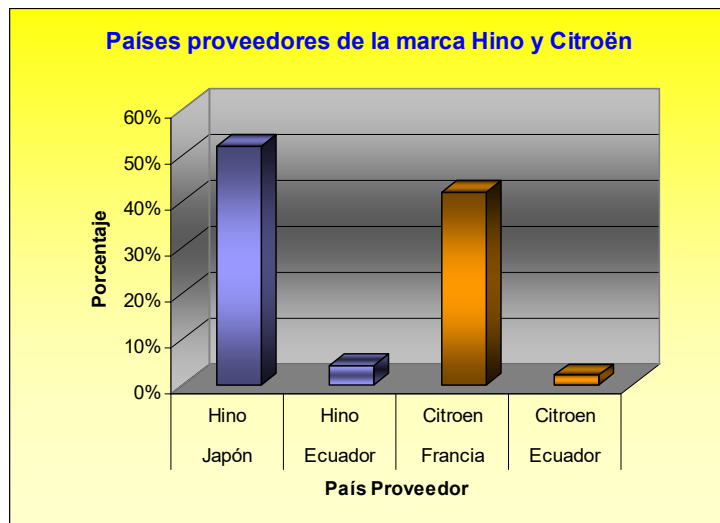


Tabla 2.3: Países Proveedores de la Marca Hino & Citroën
Fuente: Detalle de Compras efectuadas por Proveedor de vehículos, año 2007
Elaboración: Las autoras

Costos de Importaciones.- La Compañía mensualmente incurre en costos por concepto de importaciones de vehículos Citroën y Camiones Hino. Los Costos más representativos lo constituyen el valor FOB, el Ad-valorem, el costo del flete y el Impuesto a los consumos especiales (aplicables sólo en Citroën) que representan el 93.35% del total del costo de importaciones de Hino y el 97% del total del costo de importaciones de Citroën, tal como lo podemos visualizar en el siguiente cuadro:

IMPORTACIÓN CITROËN		IMPORTACIÓN HINO	
CONCEPTO	%	CONCEPTO	%
FOB. CITROEN	63.07%	FOB HINO	81.31%
VI.FLETE	4.39%	FLETE HINO	5.68%
VI.SEGURO	0.19%	ACE SEGUROS	0.19%
INSPECC.	0.40%	VERIFICAC.	0.33%
AD-VALOREM	23.56%	AD.VALOREM	6.36%
FODIN	0.34%	F.D.I.	0.32%
ICE	5.98%	INTERESES	4.01%
Ensamblaje	1.01%	GTOS. CCI	1.10%
O.GTOS.	0.11%	GTOS. MOP	0.05%
TRANSOC.	0.09%	ALMACENAJ	0.12%
TRANSP.	0.56%	TRANSP.	0.08%
Almacenaje	0.30%	DESPACHO	0.02%
	100.00%	APROB.DUI	0.44%

Tabla 2.4: Importación Citroën Vs. Hino

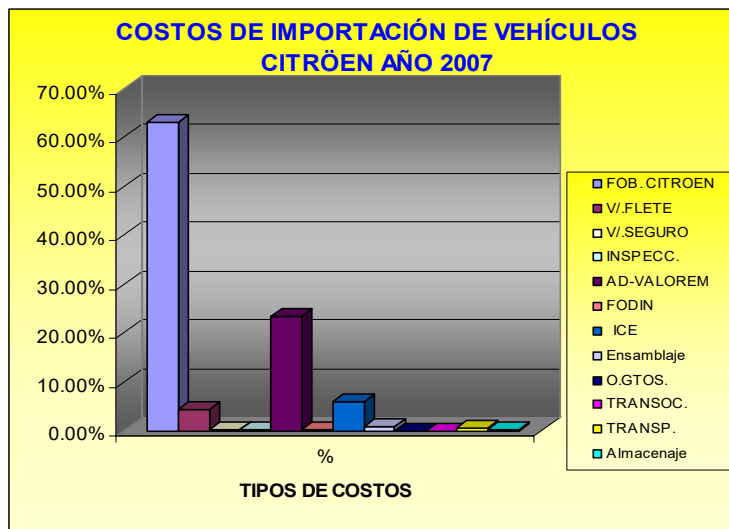


Tabla 2.5: Costos de Importación de Vehículos Citroën año 2007
Fuente: Detalle de Compras efectuadas por Proveedor de vehículos, año 2007

Elaboración: Las autoras

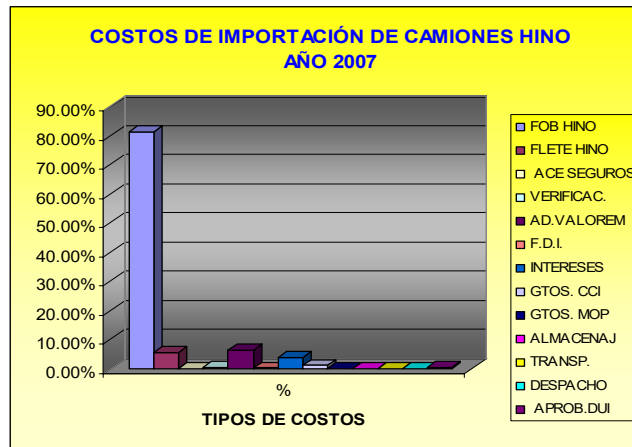


Tabla 2.6: Costos de Importación de Camiones Hino año 2007
Fuente: Detalle de Compras efectuadas por Proveedor de vehículos, año 2007
Elaboración: Las autoras

Como parte del análisis de costos de vehículos Citroën por modelo, de acuerdo a los datos proporcionados por la Compañía, se determinó que el modelo que involucra mayores costos es el modelo de lujo C4 Picasso 2.01 BVA, mientras que el modelo de menor costo es el auto popular en el mercado modelo C2 1.41. A continuación presentamos todos los modelos de vehículos Citroën que oferta la Compañía con sus costos respectivos:

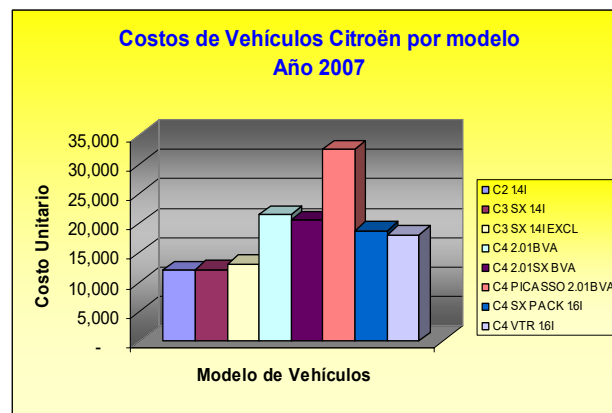


Tabla 2.7: Costos de Vehículos Citroën año 2007
Fuente: Análisis de costos de vehículos por modelo, año 2007
Elaboración: Las autoras

Efectuando un análisis pormenorizado de los costos de Camiones Hino por unidad, podemos visualizar en el siguiente gráfico que el modelo de Hino con mayor costo de adquisición para la Compañía es el Modelo Alterno SS1EKVA-PSW con un costo de USD \$85,062, y el de menor costo es el Modelo Alterno XZU413L-HKMM D3 con un costo de aproximadamente USD \$19,620, siendo este ultimo de mayor acogida por los clientes de la Compañía. A continuación presentamos todos los modelos de vehículos Citroën que oferta la Compañía con sus costos respectivos:

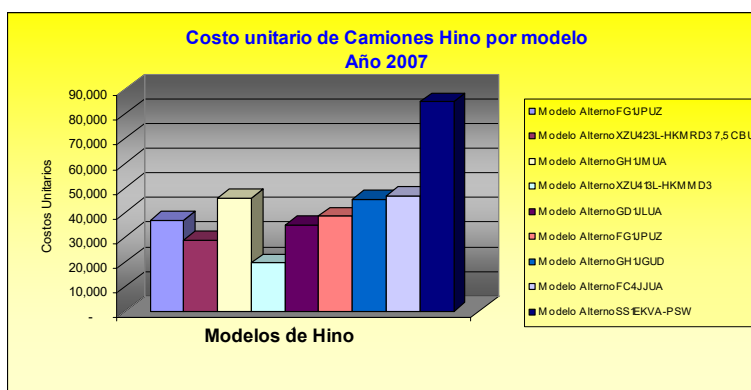


Tabla 2.8: Costos Unitario de Camiones Hino por modelo año 2007
Fuente: Análisis de costos de vehículos por modelo, año 2007
Elaboración: Las autoras

Ventas.- Analizando el nivel de ventas de los años 2005 al 2007 de los tres productos ofrecidos por la Compañía, podemos visualizar que el nivel de ventas del producto estrella de la Compañía (Hino) se ha duplicado, mientras que el crecimiento en ventas de Citroën es sostenido, haciendo referencia que en comparación 2007 con 2006 hubo una disminución en ventas de 4 puntos, mientras que el crecimiento en ventas de los repuestos mantiene una tendencia estable y a la alta, resaltando su

incremento substancial en el año 2006 y 2007 en comparación con el 2005.

Producto	2005	Variación		2006	Variación		2007
		US\$	%		US\$	%	
Hino	47,144,253	16,038,895	34%	63,183,149	35,325,825	56%	98,508,974
Citroen	15,563,917	1,331,731	9%	16,895,648	-883,141	-5%	16,012,507
Repuestos	428,636	663,108	155%	1,091,744	731,376	67%	1,823,120

Tabla 2.9: Variaciones de Productos año 2005 al 2007

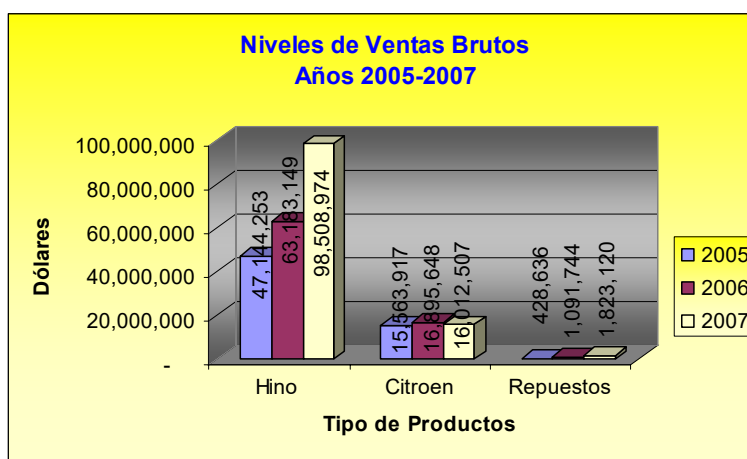


Tabla 2.10: Niveles de Ventas Brutas año 2005 al 2007

Fuente: Estados de Pérdidas y Ganancias, año 2005 al 2007

Elaboración: Las autoras

A continuación presentamos un detalle de las ventas mensuales de Hino, Citroën y repuestos que efectuó la Compañía durante el 2007, en donde podemos claramente identificar que los incrementos substanciales y significativos se dio en los meses de octubre a diciembre del 2007, mientras que el mes abril se presentó las ventas más bajas de la Compañía debido a una recesión económica presentada por la inestabilidad política presentada en el país.

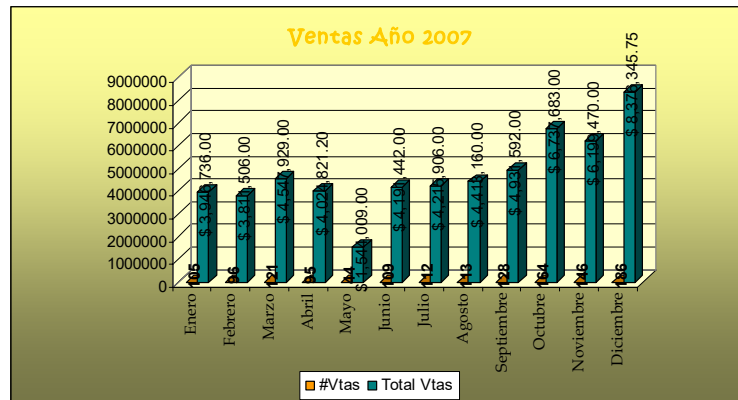


Tabla 2.11: Ventas Año 2007

Fuente: Estados Financieros Mensuales Año 2007

Elaboración: Las autoras

Como complemento al detalle de ventas mensuales efectuamos una tabla de contingencias de ventas de vehículos Hino y Citroën en la cual podemos fácilmente visualizar los altos y bajos de ventas en unidades de vehículos ofertadas durante el 2007, y tal como se mencionó en la parte superior los meses en que se efectuaron las mayores ventas de vehículos Hino fueron octubre, noviembre y diciembre, manteniendo esta misma tendencia en la venta de Citroën en los meses mencionados.

Tabla de Contingencia de Ventas de Vehículos

Tipo de Vehículo	Mes												TOTAL
	En	Fe	Ma	Ab	M	J	J	Ag	Se	O	Nov	Dic	
Hino	105	96	121	95	44	109	112	113	128	154	149	186	1412
Citroën	12	11	12	8	9	13	11	8	12	9	14	16	135
Total	117	107	133	103	53	122	123	121	140	163	163	202	1547

Tabla 2.12: Contingencia de Ventas de Vehículos

Tabla de Probabilidades Conjuntas de Ventas de Vehículos

Tipo de Vehículo	Mes												Probabilidad Marginal
	En	Fb	Mz	Ab	Mj	Jn	Jl	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	
Hino	0.07	0.06	0.08	0.06	0.03	0.07	0.07	0.07	0.08	0.10	0.10	0.12	0.91
Citrën	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.09
Probabilidad Marginal	0.08	0.07	0.09	0.07	0.03	0.08	0.08	0.08	0.09	0.11	0.11	0.13	1.00

Tabla 2.13: Probabilidades Conjuntas de Ventas de Vehículos

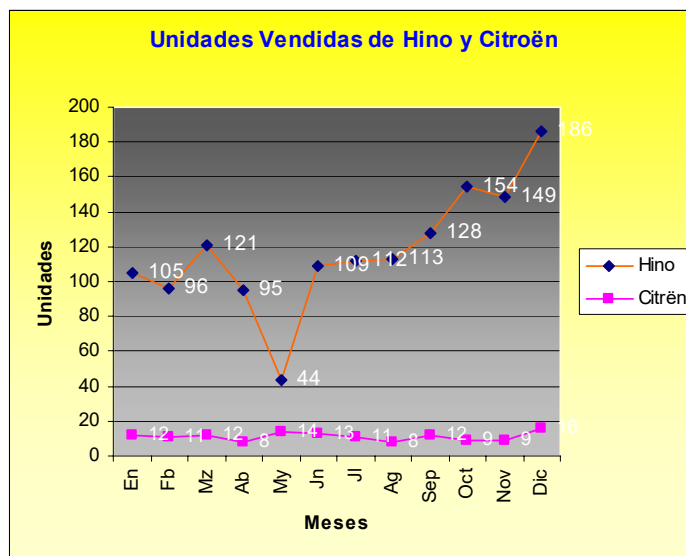


Tabla 2.14: Unidades Vendidas de Hino y Citroën
Fuente: Estudio de Ventas 2007 de Track & Móvil S.A.
Elaboración: Las autoras

Finalmente para concluir nuestro análisis de ventas efectuamos un diagrama de Pareto en el cual podemos identificar y corroborar que el poco vital, es decir el producto que representa el mayor porcentaje de facturación para la Compañía lo constituye los Camiones Hino en todos sus modelos, con un 85% del total de facturación durante el 2007, mientras que los muchos triviales de la Compañía lo constituyen la venta de automóviles Citroën y de repuestos, que representan el 15% de la facturación del 2007.

Tipo de Producto	Ingresos brutos por ventas	% Ingresos Brutos	% Acumulado Ventas
Hino	98,508,974	85%	85%
Citroen	16,012,507	14%	98%
Repuestos	1,823,120	2%	100%
	116,344,601	100%	

Tabla 2.15: Porcentajes de Ingresos Brutos y Acumulado Ventas

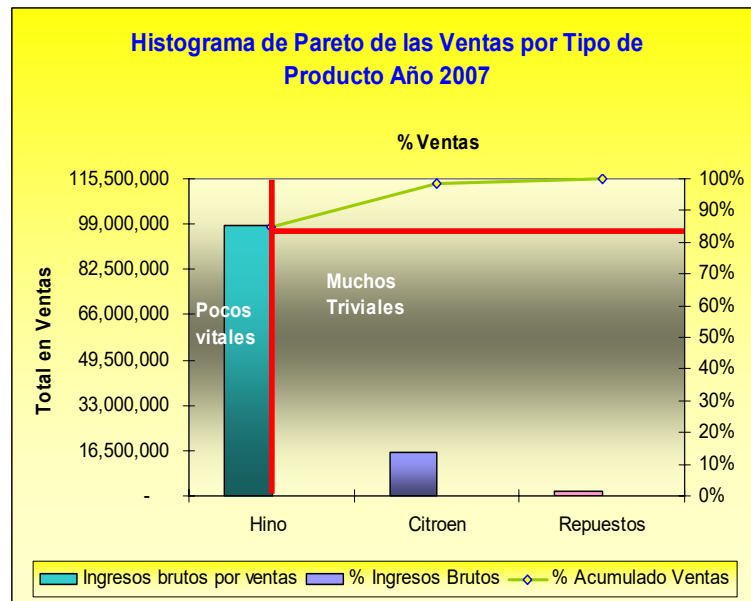


Tabla 2.16: Histograma de Pareto de las Ventas por tipo de producto Año 2007

Fuente: Estudio de Ventas Año 2007

Elaboración: Las autoras

2.2.3 Desempeño Financiero

Posición Financiera y Económica

La compañía mantiene un alto crecimiento de sus ventas debido principalmente a que el producto estrella de la compañía, el camión Hino posee un fuerte posicionamiento en su segmento, por lo cual se espera que al mes de diciembre del 2007 se supere el presupuesto de ventas originalmente planteado al inicio del periodo.

Análisis de Segmentos

No aplica. La Compañía no posee otros segmentos de negocio en otras localidades fuera del país.

Política Contable

La compañía no posee políticas contables agresivas. Las principales políticas de la Compañía son las siguientes:

RESUMEN DE LAS POLITICAS CONTABLES DE LA COMPAÑÍA

a) Preparación de los estados financieros -

Los estados financieros han sido preparados con base en las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y están basados en el costo histórico, modificado en lo que respecta a los saldos originados hasta el 31 de marzo del 2000 (fecha a la cual los registros contables fueron convertidos a dólares estadounidenses) mediante las pautas de ajuste y conversión contenidas en la NEC 17.

A menos que se indique lo contrario, todas las cifras presentadas en las notas están expresadas en dólares estadounidenses.

La preparación de estados financieros de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad involucra la elaboración de estimaciones contables que inciden en la valuación de determinados activos y pasivos y en la

determinación de los resultados, así como en la revelación de activos y pasivos contingentes. Debido a la subjetividad inherente en este proceso contable, los resultados reales pueden diferir de los montos estimados por la Administración.

b) Efectivo y equivalentes de efectivo -

Incluye efectivo, depósitos en bancos e inversiones a corto plazo de libre disponibilidad con vencimientos de tres meses o menos.

c) Inversiones temporales -

Se registran al valor de los depósitos más los intereses devengados al cierre del ejercicio.

La Compañía mantiene una provisión para fondos inmovilizados que cubre eventuales pérdidas en la realización de este activo.

d) Inventarios -

Los inventarios de camiones y automóviles se muestran al costo específico de cada bien.

Los inventarios de repuestos se muestran al costo histórico o al valor ajustado y convertido a dólares de acuerdo con lo establecido en la NEC 17, según corresponda, utilizando el método promedio para la imputación de las salidas de dichos inventarios.

El valor ajustado de los inventarios no excede el valor de mercado.

Los inventarios en tránsito se presentan al costo de las facturas más otros cargos relacionados con la importación.

e) *Gastos pagados por anticipado -*

Los gastos pagados por anticipado incluyen principalmente primas de seguros contratadas durante el año, que se amortizan durante el período de cobertura que generalmente es de un año.

f) *Inversiones en acciones -*

Las inversiones en acciones de compañías asociadas se muestran al costo histórico o al valor ajustado y convertido a dólares de acuerdo con lo establecido en la NEC 17, según corresponda, el cual no excede los valores patrimoniales proporcionales certificados por las entidades receptoras de las inversiones.

Las inversiones en acciones de compañías subsidiarias y asociadas en las que se ejerce influencia significativa se muestran al valor patrimonial determinado bajo el método de participación. Con base en dicho método, la participación de la Compañía en las ganancias o pérdidas de las entidades receptoras de las inversiones es llevada o cargada, según corresponda, a los resultados del ejercicio.

g) *Propiedades, planta y equipo -*

Con excepción de los terrenos, edificios y mejoras e instalaciones, que fueron revaluados de acuerdo con lo indicado más adelante, el rubro se muestra al costo histórico o al valor ajustado y convertido a dólares de acuerdo con lo establecido en la NEC 17, según corresponda, menos la depreciación acumulada; el monto neto de las propiedades, planta y equipo no excede su valor de utilización económica.

Los terrenos, edificios y mejoras e instalaciones se presentan al valor que surge de un avalúo técnico practicado en el año 2000, por un perito independiente calificado por la Superintendencia de Compañías. Este ajuste fue registrado como un mayor valor de las propiedades, planta y equipo con contrapartida en la cuenta Reserva por reevaluación de activo fijo, la cual durante el año 2001 fue utilizada para la capitalización de la Compañía.

El valor de los activos y la depreciación acumulada de los elementos vendidos o retirados se descargan de las cuentas correspondientes cuando se produce la venta o el retiro y el resultado de dichas transacciones se registra cuando se causa. Los gastos de mantenimiento y reparaciones menores se cargan los resultados del año.

La depreciación de los activos se registra con cargo a las operaciones del año, utilizando tasas que se consideran adecuadas para depreciar el valor de los activos durante su vida útil estimada, siguiendo el método de línea recta.

h) Cargos diferidos y otros activos -

Incluye principalmente el costo de adquisición de software para los diferentes departamentos de la Compañía. Durante el año 2006 la compañía adquirió un nuevo sistema para mejorar, integrar y centralizar los procesos en la oficina de Guayaquil, el cual empezó a funcionar en abril del 2007; se amortizan en línea recta en un período de cinco años.

i) Jubilación patronal -

El costo del beneficio jubilatorio a cargo de la Compañía, determinado con base en un estudio actuarial practicado por un profesional independiente, se provisiona con cargo a los resultados del ejercicio con base en el método de prima única o acreditamiento anual de la reserva matemática total.

j) Provisión para indemnizaciones sociales -

Se constituye una provisión con cargo a los resultados del ejercicio para cubrir el costo estimado, calculado con base actuarial, de la bonificación por desahucio previsto en el Código de Trabajo.

k) Provisión para servicios de garantía -

El valor de este servicio a cargo de la Compañía es contabilizado mediante la constitución de una provisión que es llevada a los costos del ejercicio. El monto es determinado en bases estimadas, considerando que el saldo de la provisión al cierre de cada año debe ser

equivalente aproximadamente al 1% del costo de ventas del año respectivo. Durante el año 207, la Administración ha considerado que no es necesario constituir provisiones adicionales.

l) Participación de los trabajadores en las utilidades -

El 15% de la utilidad anual que la Compañía debe reconocer por concepto de participación laboral en las utilidades es registrado con cargo a los resultados del ejercicio en que se devenga, con base en las sumas por pagar exigibles.

m) Impuesto a la renta -

La provisión para impuesto a la renta se calcula mediante la tasa de impuesto aplicable a las utilidades gravables y se carga a los resultados del año en que se devenga con base en el impuesto por pagar exigible.

Las normas tributarias vigentes establecen una tasa de impuesto del 25% de las utilidades gravables, la cual se reduce al 15% si las utilidades son reinvertidas por el contribuyente.

La Compañía calculó la provisión para impuesto del año 2007 a la tasa del 25%, y para el año 2006 a la tasa del 15%, para la porción de las utilidades gravables (luego de deducir la participación de los empleados en las utilidades, ingresos exentos y gastos deducibles) sujetas a capitalización, las cuales ascendieron a US\$3'029,399, ratificada por la Junta General de Accionistas del 18 de

mayo del 2007. El saldo restante de la utilidad gravable por US\$1, 805,451 se calculó a la tasa del 25%.

n) Consolidación de estados financieros -

Como se explica en la Nota 7 la Compañía mantiene el 84.98% de participación en su subsidiaria Corporación de Vehículos Cobinsa S.A, el 99.94% en su participación en su subsidiaria Cidim S.A. y el 99.85% en su subsidiaria Plenitor S.A. Sin embargo, no prepara estados financieros consolidados como lo requiere la NEC No. 19, debido a que los efectos que tendrían la inclusión de los activos, pasivos, patrimonio y resultados de estas compañías en los estados financieros consolidados no serían significativos.

2.2.4 Índices Financieros

INDICES DE LIQUIDEZ		2006	2007
CAPITAL DE TRABAJO NETO (FONDO DE MANIOBRA)	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	5,577,130.16	6,850,064.40
PRUEBA ACIDA	CAJA + INVERSIONES TEMP + CxC	20,590,273.44	33,185,560.95
	PASIVO CORRIENTE	34,533,166.59	50,976,841.74
		0.60	0.65

Tabla 2.17: Índices de Liquidez

INDICES DE APALANCAMIENTO		2006	2007
INDICE DE SOLIDEZ	PASIVO TOTAL	35,180,254.83	51,894,283.15
(ENDEUDAMIENTO)	ACTIVO TOTAL	54,485,915.35	79,834,255.65
		0.65	0.65

Tabla 2.18: Índices de Apalancamiento

INDICES DE ACTIVIDAD O EFICIENCIA		2006	2007
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL (VECES)	VENTAS NETAS	73,581,451.54	108,755,512.21
	ACTIVO TOTAL BRUTO	54,485,915.35	79,834,255.65
		1.35	1.36
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL (DIAS)	360 DIAS	360.00	360.00
	ROTACION DEL ACTIVO TOTAL	1.35	1.36
		266.57	264.27

Tabla 2.19: Índices de Actividad o Eficiencia

INDICES DE ACTIVIDAD O EFICIENCIA		2006	2007
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR (VECES)	VENTAS A CREDITO DEL PERIODO	66,223,306.39	97,879,960.99
	VENTAS POR COBRAR PROMEDIO	15,726,236.59	26,728,933.28
		4.21	3.66
PLAZO MEDIO DE CUENTAS POR COBRAR (DIAS)	360 DIAS	360.00	360.00
	ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	4.21	3.66
		85.49	98.31
ROTACION DE PRODUCTOS TERMINADOS Y EN PROCESO + ALTA MEJOR	COSTO DE VENTAS	62,171,078.40	88,529,857.24
	INVENTARIO PROMEDIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	18,724,858.99	23,218,655.05
		3.32	3.81
PLAZO MEDIO DE PRODUCTOS TERMINADOS +BAJO MEJOR	360 DIAS	360.00	360.00
	ROTACION DE PRODUCTOS TERMINADOS	3.32	3.81
		108.43	94.42
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR (VECES)	COSTO DE VENTAS	62,171,078.40	88,529,857.24
	CUENTAS POR PAGAR PROMEDIO	2,081,383.33	8,008,296.69
		29.87	11.05
PLAZO MEDIO DE CUENTAS POR PAGAR (DIAS)	360 DIAS	360.00	360.00
	ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	29.87	11.05
		12.05	32.57

Tabla 2.20: Índices de Actividad o Eficiencia

INDICES DE RENTABILIDAD		2006	2007
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD BRUTA	11,410,373.15	20,225,654.96
	VENTAS NETAS	73,581,451.54	108,755,512.21
		16%	19%

Tabla 2.21: Índices de Rentabilidad

INDICES DE RENTABILIDAD		2006	2007
MARGEN DE UTILIDAD NETA	UTILIDAD NETA	2,941,114.42	7,708,619.45
	VENTAS NETAS	73,581,451.54	108,755,512.21
		4%	7%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO R.O.E.	UTILIDAD NETA	2,941,114.42	7,708,619.45
	PATRIMONIO	54,485,915.33	79,834,255.47
		5%	10%
RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO O R.O.A.	UTILIDAD NETA	2,941,114.42	7,708,619.45
	ACTIVO TOTAL	54,485,915.35	79,834,255.65
		5%	10%

Tabla 2.22: Índices de Rentabilidad

Nuestra evaluación acerca de las razones de liquidez indica que la posición de liquidez de Track & Móvil S.A. ha mejorado relativamente en comparación al año 2006.

En relación al análisis de los índices de eficiencia notamos que el plazo promedio de cobro se ha incrementado de 85 a 98 días en relación al 2006, lo que involucra una disminución de la rotación de las cuentas por cobrar, lo cual será analizado en el análisis de antigüedad de cartera que realizaremos en el Capítulo 3. y adicionalmente la rotación de los inventarios se ha incrementado de 3.32 veces a 3.81 veces implicando una disminución del plazo medio de productos terminados de 108 días a 94 días.

En relación al análisis de los índices de apalancamiento podemos inferir que el nivel de endeudamiento no ha variado en relación al año anterior a pesar del incremento de las operaciones presentadas durante el año 2007, lo cual indica que sus acreedores han proporcionado el 65% del financiamiento total de la empresa.

Finalmente, en relación al análisis de los índices de rentabilidad podemos concluir que la rentabilidad de la Compañía se ha incrementado de manera notable en 3 puntos en relación al año 2006, justificando de esta manera el buen nivel de operaciones mantenidas durante el 2007.

2.3 RIESGO DEL FRAUDE

La ISA 240 menciona que se debe discutir la posibilidad de riesgo de error significativo en los estados financieros (resultante de: (i) el riesgo de malversación de activos y (ii) saldos de cuentas/transacciones susceptibles de fraude).

Los riesgos evaluados que podrían dar como resultado un error significativo debido a fraude son Riesgos clave y deben documentarse en la matriz de satisfacción de auditoría.

Para la evaluación del riesgo de fraude efectuamos dos modelos de check list tomados de la Metodología de la Firma de PricewaterHouse Coopers, como resultado de los mismos llegamos a la conclusión de que el riesgo de fraude dentro de la Compañía es Bajo. Para ver los apéndices de Fraude en donde valoramos el riesgo de fraude de una incorrecta exposición de los Estados Financieros ver en los Anexos 1 y 2.

Para responder al riesgo de que la gerencia vulnere los controles, diseñar y realizar procedimientos para:

- a) Probar si los asientos de diario y otros ajustes son apropiados.
- b) Revisar las estimaciones contables para determinar si estuvieron influenciadas.
- c) Obtener una comprensión de la justificación comercial de las transacciones significativas fuera del curso normal de los negocios o que parezcan inusuales por otro motivo.

Como respuesta de auditoría consideramos que riesgo de vulneración de los controles por la gerencia no representa un riesgo clave, por cuanto la estructura de la compañía es pequeña, así como también existen controles a las áreas clave de la compañía; además que están regulados mediante presupuestos, debidamente aprobados por la alta Gerencia, quienes son los dueños del negocio. Adicionalmente como procedimientos de auditoría aplicados se efectuaron Revisiones de Asientos Manuales efectuados durante el 2007, así como la evaluación de la razonabilidad de las estimaciones contables, tales como Provisión de Jubilación Patronal, Provisiones sobre inventarios obsoletos, dañados o de escasos movimiento, y el Análisis de cobrabilidad de cartera y la provisión de cuentas incobrables.

Otro procedimiento de evaluación del fraude es considerar el riesgo de fraude relacionado con el reconocimiento de ingresos, para lo cual luego del análisis efectuado se llegó a la conclusión de que no constituye un riesgo clave ya que la compañía mantiene controles sobre el proceso de Facturación - Cuentas por Cobrar - Cobranzas, además la compañía mantiene planes de negocio formalmente estructurados, los cuales son cumplidos y para los cuales al momento de la preparación de los mismos se consideran diferentes escenarios

del mercado, por lo que tales presupuestos son bastante cercanos a la realidad, y nos da la certeza razonable de concluir que no existe un riesgo de error significativo debido con el reconocimiento de ingresos.

2.3.1 Procedimientos Analíticos Preliminares

PASO 1: DEFINIR UNA EXPECTATIVA

Para definir nuestra expectativa para el presente periodo la efectuamos a través de actualización de las principales transacciones y eventos del periodo, conversadas con el Contralor de la Compañía.

Utilizamos las variaciones entre los Estados Financieros de los años 2006 y 2007 para el Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias.

Nuestra expectativa es que las operaciones de la compañía se incrementen debido principalmente a un mayor volumen de las ventas de la compañía como resultado de la percepción del consumidor sobre el vehículo Hino y Citroën, así como de planes agresivos de ventas, por lo cual se espera un crecimiento de la compañía tanto en sus activos y pasivos.

PASO 2: DEFINIR UN UMBRAL DE SIGNIFICATIVIDAD

Definimos como umbral de Significatividad la Materialidad de Planificación de USD \$453,448 por lo cual analizaremos todas aquellas variaciones superiores a nuestro umbral.

PASO 3: CALCULAR LAS DIFERENCIAS

En la página siguiente presentamos el análisis de variaciones preliminares de la Compañía Track & Móvil S.A. al 31 de diciembre del 2007:

TRACK & MOBIL S.A.
Balance General
Al 31 de diciembre del 2007
EN DÓLARES ESTADOUNIDENSES



Track & Móvil S.A.

Expectativa para el año corriente

Nuestra expectativa es que las operaciones de la compañía se incrementen debido principalmente a un mayor volumen de las ventas de la compañía debido a la percepción del consumidor sobre el vehículo Hino y Citroen, así como de planes agresivos de ventas, por lo cual se espera un crecimiento de la compañía tanto en sus activos y pasivos.

Para formar la expectativa se utilizó los estados financieros del año 2006 y 2007. Se investigaron los montos y porcentajes que tengan una variación del +/- 10% y que superen a nuestra materialidad de Planificación (\$453,448). Se identificó una variación inesperada en el caso de que no sea de acorde a nuestra expectativa.

Cuenta	Prior		Final		Variación Dic 06 - Dic 07 US\$	%	Unusual or Unexpected?		Explanation
	Saldo 31-dic-06 US\$	Saldo 31-dic-07 US\$	Saldo 31-dic-06 US\$	Saldo 31-dic-07 US\$			Yes	No	
Caja Banco	2,904,381	1,916,071.48	-988,309.74	-34%	X			Por incremento de inversiones temporales y por giro normal del negocio.	
Inversiones Temporales	1,959,656	4,540,556.19	2,580,900.56	132%	X			Incremento por nuevas inversiones temporales que al 31 de diciembre existen 3 que están vigentes con el Banco de Guayaquil por 1.7, 1.5 y 1.0 millones de dolares.	
Clientes	15,726,237	26,728,933.28	11,002,696.69	70%	X			Incremento principalmente por aumento de operaciones de la compañía y por crecimiento de las cuentas por cobrar con Ecuatoriana de Motores por 9.0 millones de dolares aproximadamente.	
Deudores del Exterior	130,804	109,351.06	-21,453.23	-16%		X		No significativo, variación menor a nuestro umbral	
Prov. Incobrables	-91,461	-166,612.94	-75,151.64	82%		X		No significativo, variación menor a nuestro umbral	
Anticipos a proveedores	34,541	809,315.14	774,774.61	2243%	X			Incremento de anticipos a proveedores principalmente por construcción de 30 plataformas autodeslizables por 546,000 entre otros.	
Impuestos fiscales	515,330	504,184.13	-11,145.63	-2%		X		No significativo, variación menor a nuestro umbral	
Otros	179,811	153,739.58	-26,071.34	-14%		X		No significativo, variación menor a nuestro umbral	
Inventarios	18,724,859	23,218,655.05	4,493,796.06	24%	X			Por incremento de compras y por incremento de operaciones de la compañía al 31 de diciembre del 2007.	
Gastos Anticipados	26,140	12,713.17	-13,426.96	-51%		X		No significativo, variación menor a nuestro umbral	

Tabla 2.23: Balance General

Activo Fijo	10,565,610	11,722,064.17	1,156,453.98	11%	X	Por compra de terreno por 430,000; así como también por construcción en curso de edificación para la ciudad de Quito por 800,000; e incluye otras compras así como la depreciación del ejercicio 2007.
Inversiones en acciones	59,244	59,244.49	-	0%	X	No significativo, variación menor a nuestro umbral
CiAs Relacionadas L/P	3,612,935	10,089,722.44	6,476,787.64	179%	X	Por facturación de comisiones a Compañía Nacional de Motores por el año 2007 por aproximadamente 6.0 millones.
Cargos Diferidos y Otros Activos	137,829	136,318.42	-1,510.70	-1%	X	No significativo, variación menor a nuestro umbral
TOTAL ACTIVOS	54,485,915	79,834,256	25,348,340.30	47%		
Obligaciones Bancarias	-30,049,320	-39,684,694.33	-9,635,374.79	32%	X	Por cartas de crédito por compras de camiones Hino y vehículos Citroen por incremento significativo de las ventas del año.
Proveedores	-587,712	-1,570,711.34	-982,999.47	167%	X	Por concepto de las nuevas construcciones en la Ciudad de Quito de la nueva agencia y oficina de Track & Movil S.A.
Anticipo Clientes	-1,493,671	-10,103,000.08	-8,609,328.62	576%	X	Por incremento de anticipos de clientes, principalmente CNT por 1.4 millones, así como ciertos municipios por anticipos para vehículos por 1.5 millones aproximadamente.
Beneficios Sociales	-194,564	-237,155.94	-42,591.97	22%	X	No significativo, variación menor a nuestro umbral
Otras CxP	-2,207,900	-3,046,694.79	-838,795.04	38%	X	Por impuestos de IR y PT debido a que el año anterior se generó menores resultados por ende los valores provisionados eran menores en el 2006.
CiAs relacionadas L/P	-64,228	-61,888.41	2,339.78	-4%	X	No significativo, variación menor a nuestro umbral
Jubilación Patronal	-538,682	-768,516.80	-229,835.16	43%	X	No significativo, variación menor a nuestro umbral
Provision Indemnización Desahuci	-44,178	-87,033.20	-42,854.78	97%	X	No significativo, variación menor a nuestro umbral
TOTAL PASIVOS	-35,180,255	-55,559,695	-20,379,440.05	58%		
Patrimonio	-19,305,660	-27,939,972.32	-8,634,311.82	45%	X	Por utilidades del ejercicio 2007, así también por aportes para futuras capitalizaciones por 310,000
TOTAL PATRIMONIO	-19,305,660	-27,939,972	-8,634,311.82	45%		
Total Pasivo y Patrimonio	-54,485,915	-79,834,256	-25,348,341.14	47%		

Tabla 2.47. Balance General



PROCEDIMIENTOS ANALÍTICOS PRELIMINARES

Cuenta	Prior	Final	Variación	Unusual or		Explanation	
	Saldo	Saldo		Die06-Dic07	Unespected?		
	31-dic-06	31-dic-07	Monto	%	Yes	No	
	US\$	US\$					
Ventas Netas	73,581,452	108,755,512	35,174,061	48%		X	Crecimiento de la facturación principalmente con Compañía Nacional de Motores, por 20 millones de dólares.; así como crecimiento de las ventas con otros clientes.
Costo de Ventas	(62,171,078)	(88,529,857)	-26,358,779	42%		X	
Utilidad bruta	11,410,373	20,225,655	8,815,282				Crecimiento debido a un incremento de la facturación y debido a mayores compras de producto terminado para tal operación.
<u>Gastos Operativos</u>							
Gastos Administración	(2,579,979)	(2,325,836)	254,143	-10%		X	No significativo, variación menor a nuestro umbral
Gastos de Ventas	(4,339,589)	(5,898,082)	-1,558,492	36%		X	Corresponde al incremento de las comisiones de vendedores como resultado del alto crecimiento de las ventas efectuadas durante el 2007
Gastos Financieros	(8,784)	(7,246)	1,539	-18%		X	No significativo, variación menor a nuestro umbral
Utilidad operativa	4,482,020	11,994,492	7,512,471				
Otros Ingresos y Egresos (netos)	131,492	97,460	-34,032	-26%		X	No significativo, variación menor a nuestro umbral
Utilidad antes de la participación de los trabajadores en las utilidades a la renta	4,613,512.82	12,091,952.08					
Impuesto a la Renta							
Participación de los trabajadores en las utilidades	692,027	1,813,793	1,121,766	162%		X	Participación de trabajadores del ejercicio 2007
Impuesto a la renta	980,371	2,569,540	1,589,168	162%		X	Impuesto a la renta del ejercicio 2007.
Utilidad neta del año	2,941,114	7,708,619	4,767,505	162%			

Tabla 2.25: Estado de Pérdidas y Ganancias

PASO 4: INDAGAR LAS DIFERENCIAS

Verificar las explicaciones obtenidas en el paso 3.

2.4 MATERIALIDAD

La ISA (Norma Internacional de Auditoría) 320 / 520 indica como punto principal que se debe considerar la significatividad y su relación con el riesgo de auditoría. Debemos documentar los niveles de significatividad general ("overall materiality") y de planificación ("planning materiality"), significatividad específica y mínima de SUD ("SUD posting level", si hubiera) que se utilizarán en la auditoría y la base sobre la cual se determinaron esos niveles.

Las Normas Ecuatorianas de Auditoría definen dos tipos de Materialidad:

- ✍ Materialidad Global y;
- ✍ Materialidad de Planificación.

2.4.1 Materialidad Global

Para la definición de la Materialidad Global de Track & Móvil S.A. utilizamos como BenchMark o punto de Referencia la Utilidad Ante de Impuestos del Año 2007, debido a que la Compañía es una entidad orientada a obtener utilidades.

BenchMark: Utilidad Antes de Impuestos 2007

BenchMark: US\$ 12, 091,952.00

A este BenchMark aplicamos el 5% para definición de la Materialidad Global, porcentaje que se aplica regularmente a las

Entidades orientadas a obtener ganancias y está directamente relacionado con el juicio profesional del auditor.

<u>Materialidad Global</u>	604,597.60
5%	

2.4.2 Materialidad de Planificación

Para la definición de la materialidad de Planificación utilizamos el método de porcentaje de recorte, el cual fue seleccionado en función de los siguientes factores:

- ✍ Es una empresa estable que lleva en el mercado más de 40 años.
- ✍ Posee una estructura organizacional funcional definida.
- ✍ Como resultado de auditorías externas anteriores no se han presentado desviaciones a principios contables ni errores materiales en los Estados Financieros de la Compañía.
- ✍ Consideramos que el riesgo del cliente es moderado como resultado de los controles implementados por parte de la Administración.

<u>Materialidad de Planificación</u>	453,448.20
25% de Recorte	

2.5 RIESGOS

Para la identificación de riesgos de error significativo se efectuaron los siguientes procedimientos:

- ✓ Revisión y aprobación de la Aceptación y Continuidad del Cliente, del cual no obtuvieron riesgos significativos que mencionar.
- ✓ Análisis y evaluación del Riesgo de Fraude que fue correctamente realizado en la sección 2.3 RIESGO DEL FRAUDE
- ✓ Evaluación del control Interno de la Compañía, el mismo que fue analizado en la sección 2.6 COSO

Las normas de auditoría nos indican que debemos efectuar una identificación de riesgos claves, para lo cual efectuamos una matriz llamada **Matriz de Satisfacción de Auditoría** que se muestra a continuación:

<u>Riesgos clave (incluyendo cualquier riesgo de fraude identificado)</u>	<u>Respuesta de la gerencia / Controles</u>	<u>Área de informes financieros y aserciones</u>	<u>Enfoque de auditoría (incluyendo la evaluación de controles)</u>
Las transacciones con partes relacionadas son importantes	Están adecuadamente conciliadas y plenamente identificadas	Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar	Circulación y revisión analítica de las transacciones y saldos con relacionadas
Reconocimiento de Ingresos	La Administración realiza un seguimiento presupuestario mensual, los resultados de la Compañía son presentados mensualmente al directorio	Ingresos/Cuentas por cobrar	Reuniones con Contraloría y Gerencia Comercial. Complementar la prueba de sumatoria de ventas usual con revisiones analíticas de ventas a nivel desagregado a fin de obtener comfort suficiente sobre las aserciones de ventas.

Figura 2.13: Matriz de Riesgo

2.6 COSO

2.6.1 Ambiente de Control

Está definido como la Filosofía de la Gerencia, por lo cual analizaremos las siguientes áreas:

- a) Participación de quienes están a cargo de la dirección:

La Compañía no mantiene un Directorio establecido, sin embargo todas las decisiones son tomadas por su principal accionista (97% de las acciones), quién ocupa el cargo de Presidente de la Compañía.

La estructura de organización de la empresa se da de la siguiente manera:

Presidente:	Ing. José Kléber González
Gerente Financiero:	Ing. Jorge Torres
Contralor:	Ing. Ma. Angélica Espinoza
Contador General:	Ing. Juan Iturralde
Gerente Ventas Hino:	Ing. Xavier Andrade
Gerente Ventas Citroën:	Ing. Luciano Perales
Gerente de Repuestos:	Ing. Fernando Mieles

En lo que se refiere a conocimiento y experiencia de los funcionarios que conforman la plana gerencial, cabe mencionar que ellos cuentan con muchos años de experiencia en el negocio de la venta de camiones Hino y vehículos Citroën, así como también son personas que gozan de buena reputación.

Adicionalmente cada año reciben la visita de los Auditores del Externos, quienes han emitido informes sin salvedades sobre la razonabilidad de los Estados Financieros auditados.

b) Filosofía y el estilo operativo de la gerencia:

Las funciones y responsabilidades del personal están claramente definidas dentro de la Organización, sin embargo la delegación de autoridad es bastante limitada y restringida a unos pocos ejecutivos de la misma. Las principales decisiones relacionadas con salidas y entradas de efectivo u otros recursos es tomada

por la Gerencia Financiera, una vez aprobadas por el Presidente de la Compañía.

La compañía cuenta con información adecuada para el monitoreo de las principales operaciones de la compañía, sin embargo, dada las características del sistema, la misma es preparada en formato Excel. Los funcionarios tienen varios años y una larga y experimentada trayectoria laboral dentro y fuera de la Compañía.

Todos los pagos efectuados en cheque deben estar debidamente autorizados por el Contralor y los pagos en efectivos serán menores a \$200,00 y tendrán la autorización del Contralor.

El estilo de ventas de la Compañía se ha focalizado en mantener una relación a largo plazo, buscando siempre el "win win" con sus clientes, por lo que se valora siempre la lealtad y el respeto a los acuerdos establecidos entre ambos.

c) La comunicación y la aplicación de la integridad y de los valores éticos:

La compañía tiene un código de conducta el cual ha sido repartido a todo el personal de Track & Móvil S.A. Aún cuando no hemos conocido de problemas de ética, sabemos que los Gerentes de la Compañía han reducido el riesgo de incumplimiento de regulaciones y leyes. Así mismo, la Compañía ha definido sus valores corporativos, estos son:

- Integridad
- Responsabilidad

- Trabajo en Equipo
- Confianza y Transparencia
- Servicio al Cliente

d) El Compromiso con la Competencia por parte de la gerencia:

Existen manuales de funciones que establecen las funciones de cada empleado.

Así mismo, cada gerente de área es el encargado de supervisar el trabajo de sus subalternos y los dueños son los que controlan la gestión de cada gerente y tienen la última palabra en todos los procesos del negocio.

Existen descripciones formales para cada uno de los puestos, donde se detallan sus funciones y habilidades/destrezas que debe tener la persona que desempeñe el cargo.

e) La efectividad de la estructura organizacional:

La estructura de la Administración se considera adecuada para el tamaño de la empresa y el manejo de las transacciones. La Gerencia Financiera es la que ejerce el control administrativo y financiero de la Compañía, a su vez cada una de las demás áreas proveen a la parte financiera, de una forma continua, información referente al negocio, la cual le permite a la gerencia tener un adecuado flujo de información para la toma de decisiones.

El número de ejecutivos de la Compañía se considera adecuado, además que poseen las habilidades necesarias para el manejo de las operaciones de la Compañía con funciones claramente definidas.

f) La efectividad de la asignación de autoridad y responsabilidad por parte de la Gerencia:

Los roles de la Gerencia Financiera y de los Gerentes están claramente definidos, cada gerente tiene bajo su responsabilidad un área operacional específica sobre la que deben reportar de manera constante al Contralor y Presidente de la Compañía. La Gerencias no tiene poder de decisión por sí solas, pues las decisiones son tomadas por el Presidente, quien tiene la última palabra en los asuntos importantes del negocio. Todos los roles están debidamente especificados en el Organigrama de la Compañía.

Los Gerentes conocen muy bien el negocio y han estado en la compañía por varios años. Los departamentos están dotados de personal que ha laborado durante varios años dentro de la Compañía y en el mismo puesto lo que asegura el cumplimiento de su responsabilidad.

Se ha adaptado desarrollando y evaluando la aplicabilidad del sistema Openside; con el fin de soportar el crecimiento del negocio, con lo cual se demuestra la preocupación sobre la importancia de los sistemas para la Compañía.

g) La efectividad de las políticas y prácticas de recursos humanos:

La Compañía cuenta con un código de conducta que está debidamente distribuido y a conocimiento del personal.

La selección del personal de la Compañía está a cargo de la Jefe Administrativa, quien es esposa del dueño de la Compañía,

basada en el análisis del participante, de su hoja de vida, experiencia y características del puesto que se está requiriendo ocupar.

De manera informal se realiza la inducción y explicación al nuevo empleado, de las funciones y responsabilidades que adquiere en su nuevo puesto por lo que no existen cursos de inducción definidos.

Anualmente los gerentes de áreas son evaluados mediante las metas trazadas en la reunión de Accionistas que hacen para conocer los resultados obtenidos durante el ejercicio económico anterior a la reunión.

De la misma manera se presentan evaluaciones semestrales de las personas que se encuentran en puestos operativos para verificar el cumplimiento de sus métricas y su desarrollo personal.

La Compañía, desde febrero del 2003 puso en vigencia el Reglamento Interno de Trabajo, el cual es considerado como el código de conducta para los empleados.

Implicancias en el Enfoque de Auditoría

No existe una Junta Directiva y/o Directorio independiente. El ambiente de control está centralizado en el Presidente de la Compañía.

Durante el presente año, no se han detectado indicios de situaciones que se consideren violaciones a los estándares de comportamiento de la compañía, que pudieran indicar aquellos controles implementados por la Administración son vulnerables.

Además, consideramos que al ser una Compañía cuya gerencia general centraliza la toma de decisiones importantes para sus operaciones, se minimiza el riesgo de posibles fraudes

2.6.2 Evaluación de Riesgo

A continuación analizaremos los siguientes ítems que nos permitan conocer la forma de evaluación de riesgos por parte de la Compañía.

a) Establecer objetivos: Los objetivos de la Compañía están establecidos y son monitoreados mensualmente por las principales gerencias de la Compañía. Este monitoreo se refleja mensualmente en el reporte que se envía a la Presidencia, el cual es elaborado por los principales departamentos y agencias. La Administración prevé cambios en la industria automotriz a mediano plazo (3 años aproximadamente), tiempo en el cual ingresarán al país vehículos con aranceles muy bajos (posiblemente casi cero) desde China y Brasil cuyos costos y calidad son menores que los ofrecidos por Track & Móvil S.A.

Por otra parte, se encuentran marcas importantes que compiten por un lugar en el mercado, entre las que mencionamos:

- Hino.- Distribuido por Teojama Comercial (principalmente el mercado de la sierra, excepto Tungurahua)
- Chevrolet, Mitsubishi y Mercedes.- en camiones de menor capacidad
- Mack.- camiones de gran capacidad
- Volkswagen y Mercedes.- Buses

b) Analizar riesgos relacionados: Si bien no existe un mecanismo formalmente definido respecto a la administración de riesgos, la Administración de la Compañía tiene claramente definidos los riesgos asociados al negocio, así tenemos:

Condiciones económicas y políticas: este es un riesgo con el que ha lidiado toda su existencia la Compañía, por lo que, la Gerencia considera que es un riesgo inherente en el negocio y que es impredecible y difícil de controlar.

Reglamentaciones: el marco regulatorio de la industria en la que se desenvuelve la Compañía es claro, por lo que, la Gerencia se preocupa con cumplir con dichas reglamentaciones en el ámbito tributario, laboral y municipal. El 29 de diciembre del 2007 se expidió la Ley de Equidad Tributaria, la cual entra en vigencia el 1 de enero del 2008 y entre una de sus reformas se encuentra el porcentaje de Impuesto a los consumos especiales sobre vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, el cual varía entre 5% y 35% dependiendo del monto y tonelaje del vehículo, lo que involucra un incremento del costo del bien de los vehículos citroën.

Fuentes de suministros de inventarios: La Compañía cuenta con proveedores del exterior tales como Hino y Citroën de China y Francia, respectivamente, los cuales trabajan bajo órdenes de pedido que son efectuadas de manera mensual y de acuerdo a las demandas establecidas mensualmente.

c) Administrar cambios.- No se prevén cambios en la operatividad de las actividades rutinarias del negocio puesto que son los dueños de la Compañía los que definen los procesos de control y son los únicos que autorizan y aprueban transacciones

de compra de mercaderías, bajas de inventario, ajustes de caja, entre otros.

Así mismo, no se prevén cambios importantes en el ambiente regulatorio de la industria.

La Gerencia ha dado importancia a los nuevos adelantos tecnológicos y está en búsqueda de un nuevo sistema que le permita dar mayor eficiencia a las operaciones de la Compañía, así pues, implementaron para este año 2007 un sistema operativo llamado Openside que soportará adecuadamente el crecimiento de las operaciones que ha venido experimentando la Compañía y que espera tener en los próximos años.

Implicancias en el Enfoque de Auditoría

La Compañía comercializa una marca fuertemente posicionada en el mercado de camiones pesados (Hino), lo cual representa una ventaja competitiva versus sus competidores. Por otro lado, la gerencia comercial ha implementado y/o fortalecido estrategias importantes (crédito directo, entrega inmediata, servicio personalizado, etc.) para alcanzar las metas establecidas.

2.6.3 Información y Comunicación

El proceso de información y comunicación dentro de una organización es muy importante, por lo cual analizaremos los siguientes ítems que nos permitan tener una valoración del mismo dentro de la Compañía que estamos analizando:

- a) Identificar y documentar los procesos significativos para las áreas clave de los estados financieros:

Los principales procesos de la Compañía son los siguientes:

- Compras de Vehículos Hino y Citroën
- Ventas de Vehículos Hino y Citroën
- Cierre de Estados Financieros
- Elaboración de Asientos Manuales

- b) Comprender y documentar los subprocesos/transacciones significativos: Debido al enfoque de nuestro proyecto efectuamos el relevamiento del ciclo de Ventas de vehículos Hino y Citroën que se puede visualizar en la sección 2.6.5. Actividades de Control.
- c) Evaluar el impacto que la información y comunicación pueden tener en la auditoría: El ambiente de sistemas que soporta las operaciones de la compañía no es complejo. No existe una alta dependencia de las operaciones del negocio con relación a los sistemas de información. Aún existen muchos procesos que se realizan manualmente como es el costeo del inventario.
- d) Comprender y Evaluar los controles de información y comunicación fuera del proceso: La Compañía ha mejorado en la formalización de los procedimientos para controlar las actividades de sistemas, pero aún existen deficiencias importantes como son actividades efectuadas de manera manual y esto acompañado de un volumen de transacciones bajo, sugerimos adoptar un enfoque de *No confort en controles*.

2.6.4 Monitoreo de Controles

Con el fin de analizar este componente del COSO, analizaremos los siguientes puntos:

a) Actividades de monitoreo continuo: La Presidencia, al estar precedida por el principal accionista de la Compañía, se encuentra estrechamente ligada a las operaciones del negocio, por lo que su control y supervisión continúa le brinda un alto nivel de seguridad en su gestión.

La Gerencia se encuentra monitoreando permanente las actividades de la compañía, enfatizando en el control de gastos contra lo presupuestado y el cumplimiento de los objetivos de ventas. Ver revisiones analíticas en Procedimientos de revisión analítica preliminares - ISA 520

b) Evaluaciones separadas: La Compañía cuenta con un área de Contraloría, quién es responsable de vigilar que todos los procesos del negocio se efectúen bajo los parámetros establecidos, efectuando revisiones trimestrales, mensuales y semanales. Se realiza mensualmente reuniones de las principales gerencias, las cuales quedan documentadas en actas, ver un resumen en Actividades Iniciales

c) Informe de deficiencias a Gerencia superior/dirección: La Gerencia Financiera y Contraloría está a cargo de funcionarios con muchos años de experiencia, por lo que conoce ampliamente el negocio y su manejo. Adicionalmente es una persona con un buen perfil en el mercado y que goza de gran prestigio en el ambiente laboral de Guayaquil. Los informes de hallazgos detectados en las revisiones de Contraloría son

tratados con el Presidente y Gerente Financiero con el fin de tomar alguna acción que ayude a mejorar la situación encontrada en la revisión.

d) Confiabilidad de la información: Con las mejoras paulatinas a los sistemas de la Compañía se espera mejorar en la confiabilidad y exactitud de la información. Sin embargo todavía existen muchos procesos que se efectúan manualmente.

Implicancias en el Enfoque de Auditoría

Ver relevamientos de controles aplicados por la Administración para los diferentes ciclos operativos en especial para el Proceso de Facturación - Cuentas por Cobrar - Cobranzas.

2.6.5 Actividades de Control

Existen cuatro actividades principales de control que analizaremos:

a) Revisiones de desempeño del negocio: Los altos directivos de la Compañía efectúan revisiones mensuales sobre el desempeño financiero y operativo, con el fin de tomar decisiones correctas en el momento adecuado. En estas reuniones participan las principales gerencias junto con el presidente de la Compañía, en donde se exponen la evolución de la finanzas y de las operaciones del negocio versus el presupuesto fijado al inicio del año. De la misma forma el personal de venta es medido por el nivel de ventas obtenido de manera mensual versus el presupuesto asignado, atribuyéndole un porcentaje de reconocimiento o de castigo según corresponda.

- b) **Controles Físicos:** La Compañía mantiene controles sobre el uso y manejo del efectivo como son las autorizaciones para uso de la caja chica para montos menores a \$200, la emisión de cheques con doble firma, y de la misma forma existen inventarios sobre activos fijos de manera anual.
- c) **Controles del Procesamiento de la información:** Existen dos tipos de controles sobre el procesamiento de la información, los cuales son:
- **Controles de Aplicación:** La Compañía ejerce controles sobre los ciclos principales del negocio. En la parte inferior podemos claramente analizar el Ciclo de Facturación-Cuentas por Cobrar-Cobranzas, que es objeto de este estudio.
 - **Controles Generales de Computación:** La Compañía cuenta con un departamento de Sistemas, el cual efectúa constantemente revisiones sobre las plataformas de información que soportan las operaciones del negocio, con el fin de evitar información duplicada o información no confiable que alimente los Estados Financieros.
- d) **Segregación de funciones:** La Compañía mantiene una correcta y adecuada segregación de funciones, lo cual es atribuido a la evaluación constante de la jefe administrativa, quien evalúa de manera periódica las funciones y actividades ejercidas por cada una de las personas que laboran dentro de la organización.

La Compañía ejerce controles sobre sus ciclos principales, entre ellos tenemos:

- ✓ Ciclo de Ventas de Camiones Hino y Citroën

Dado al enfoque de nuestro proyecto efectuamos el relevamiento del proceso del ciclo de Facturación - Cuentas por Cobrar - Cobranzas que lo puede visualizar a continuación:

Implicancias en el Enfoque de Auditoría

Considerando que el sistema nuevo está funcionando prácticamente desde el mes de diciembre, y considerando que el sistema anterior no brindaba seguridades adecuadas, además de que se mantienen algunas de las observaciones del control interno reportadas el año anterior, sugerimos no aplicar una estrategia de confort en controles para la auditoría de este año, por lo que nuestro enfoque será sustantivo.

ENTENDIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL CICLO DE FACTURACIÓN / CUENTAS POR COBRAR / COBRANZAS

1. Requerimiento del Camión Hino

1.1.1 El proceso de venta se inicia con el contacto del comprador potencial quien realiza una solicitud de compra y verifica con los vendedores si existe un chasis disponible para la venta, y estos a su vez ingresan los datos del cliente en el SIVE.

1.1.2 Se genera un requerimiento al Gerente de Ventas Rogelio Zamora por medio de una orden de vendedor o por vía mail para verificar la disponibilidad del chasis dentro de las instalaciones de la Compañía.

1.1.3 Si el chasis está dentro de las instalaciones de Track & Móvil S.A. se procede con la venta del camión, caso contrario y si el comprador lo desea debe esperar un tiempo hasta que se de la importación del mismo.

1.1.4 En el caso de efectuarse la venta se solicita al cliente la documentación como cédula de identidad, etc.

2. Aprobación de crédito y facturación, y Contabilización

2.1.1 La venta del vehículo puede darse a crédito o al contado. Si se realiza al contado, el vendedor elabora la pre-factura dentro del sistema, para inmediatamente realizar la factura de la venta.

2.1.2.a Si la venta se da a crédito, el vendedor elabora la pre-factura y envía un mail al gerente de ventas indicando que la venta se efectuará a crédito para lo cual se requiere de su aprobación.

2.1.2.b Una vez obtenida la aprobación del Gerente de ventas la orden es pasada a facturación para que la persona encargada, en este caso Marcela Vélez efectúe la factura, según los datos visualizados en el sistema de la pre-factura previamente realizada por el vendedor.

2.1.2.c Debido a que la venta del vehículo es a crédito, Track & Móvil S.A. factura el chasis del camión a su relacionada Compañía Nacional de Motores S.A., para que sea ella quién asuma el riesgo crediticio del pago de la venta así como el análisis de riesgo financiero del comprador.

2.1.2.d La Compañía Nacional de Motores S.A. a su vez se encarga de facturar el chasis al comprador, y a su vez ésta realiza un contrato de venta con Reserva de dominio sobre el camión que se esta facturando.

2.1.2.e Cabe destacar que una vez realizada la factura de manera automática se genera en el sistema OPENSIDE el registro contable respectivo, el cual afecta a mayores contables de las cuentas relacionadas como son ventas Hino y por ende a los Estados Financieros

2.1.3 Una vez facturado el Vehículo se pasa una copia de la Factura al departamento de Importaciones a la Sra. Melisa Torres para que la ingrese al sistema del SRI y se pueda realizar el pago de la matrícula del vehículo.

2.1.4 Para poder entregar el carro los valores del vehículo si el pago es al contado deben estar efectivizado en la cuenta de la Compañía; si el pago es a crédito se requiere la carta de autorización de Crédito y entrega del carro emitida por Compañía Nacional de Motores S.A.

3. Entrega del Camión

3.1.1 Una vez completada toda la documentación y autorización del Crédito y venta del camión ya sea al contado pasa al área de talleres para la habilitación del camión.

3.1.2 Se procede a la entrega del camión luego de la firma del contrato de venta con reserva de dominio, entre el cliente y Compañía Nacional de Motores S.A. si es una venta a crédito y la autorización del Presidente por medio de la carta de venta si es una venta al contado.

4. Contabilización

4.1.1 La Contabilización de la venta de camiones Hino, se efectúa de manera automática al momento de generar la factura

se debita una cuenta por cobrar y se acredita la cuenta de Ventas Hino Guayaquil, paralelamente se efectúa otro asiento el cual debita la cuenta de costo de ventas y acredita la cuenta de Inventarios.

A continuación presentamos el detalle de la prueba de recorrido efectuada sobre el ciclo de ventas de Camiones Hino y vehículos Citroën.

Proceso del negocio:		Control Objetivos		Evidencia examinada	Control clave (Si/No)	¿Debilidad / Riesgo clave identificado? (S/N)	Informe al cliente (S/N)
Ref. No.							
A	1.1.1	Se solicitó verificar el código de un cliente x que haya efectuado una compra de un camión Hino.		Se escogió al cliente: Perez Velez Jose Ivan con código N°021786 con fecha de compra 15-06-06 en la ciudad de Guayaquil.	No	No	No
B	1.1.2	Se solicitó mail enviado por el vendedor al Gerente de Ventas para verificación de chasis en existencias.		Se corroboró esto mediante visualización del mail del vendedor 041 Sr. Richard Macías, con la Sra. Marcela Vélez.	No	No	No
C	1.1.3	En el caso de que el cliente x haya solicitado la importación de un vehículo se solicitó el requerimiento del mismo por parte del cliente.		Para nuestro ejemplo no se requirió de un pedido de importación.	No	No	No
D	1.1.4	Se solicitó la carpeta de documentación del cliente x.		Se verificó la existencia de la carpeta del cliente en donde se encontraba la documentación básica para la realización de la venta como copias de cédula de identidad, copia de prefacturación, facturación, etc.	No	No	No
E	2.1.1	Se verificó la forma de cancelación de la venta.		La forma de cancelación del cliente fue al contado, por lo cual se verificaron los ingresos de caja N°10548 y 10571 por \$21,532 y \$31,440 respectivamente.	No	No	No
F	2.1.2.a	Se solicitó la aprobación del Gerente de Ventas de la Prefactura realizada previamente por el vendedor.		Se verificó la aprobación del Gerente mediante mail enviado a Marcela Velez	Si	No	No
G	2.1.2.b	Se la visualización de la prefactura en el sistema.		Se corroboró esto mediante visualización de la prefactura en el sistema.	No	No	No
H	2.1.2.c	Se solicitó la factura realizada de la venta del camión al cliente x al Ecuatoriana de Motores		La factura emitida por Track & Móvil a Ecuatoriana de Motores fue la n° 001-001-0011644 por un total a pagar de \$52,980	No	No	No
I	2.1.2.d	Se solicitó la factura realizada por Ecuatoriana de Motores al cliente x		La factura emitida por Ecuatoriana de Motores al Cliente Perez Velez Jose Ivan fue la N°001-001-0007654	No	No	No
J	2.1.2.e	Se verificó el registro contable de la venta		Fue corroborado por el Contador y Jefe de Sistemas	No	No	No
K	2.1.3	Se solicitó copia de pago de matrícula		Se verificó el certificado de aduana de matriculación de vehículos del 02-06-06 N°G0037673.	No	No	No
L	2.1.4	Se solicitó documentación soporte de crédito aprobado por Ecuatoriana de Motores		No aplica para nuestra prueba de recorrido ya que la venta fue al contado.	No	No	No
M	3.1.1	Se solicitó copia de envío de habilitación de camión al área de talleres		Se observó orden provisional para herramientas y accesorios N° 0007355 con el mail enviado desde el departamento de Ventas.	No	No	No
M	3.1.2	Se solicitó copia del contrato de venta con reserva de dominio para la entrega del vehículo, en caso de ser una venta a crédito, caso contrario se requirió la carta de venta emitida por Track & Móvil.		Se observó la carta de venta con fecha 15-06-06 de un vehículo tipo chasis sin cabina, marca Hino, modeloFG1JPUZ, serie JHDFG1PUZXX11130, motor JO8CTT23652, color S/C, año 2007.	Si	No	No

Figura 2.14: Proceso del negocio

PROCESO DE VENTAS DE VEHÍCULOS CITROËN

1. Recepción de Anticipos para reserva de vehículos

1.1 El proceso de ventas de Vehículos Citroën comienza con el contacto del cliente potencial con los vendedores de la compañía, cuando un cliente desea adquirir un vehículo debe abonar US\$ 1,000 como reserva, los mismos que son reembolsables. El cliente puede realizar la reserva de vehículos que se encuentra en stock. Para poder realizar el abono de reserva es necesario crear o generar un nuevo código de clientes, para lo cual se requiere la información básica del solicitante y se la ingresa en el Sistema de Ventas SIVE. El Jefe de Cobranzas es el encargado de generar dicho código, el cual una vez creado en el sistema permitirá registrar los pagos que posteriormente realizará el cliente

1.2 Si no se tiene en stock el modelo que desea el cliente pero de igual manera desea adquirir el vehículo, se procede a realizar un requerimiento de importación que será revisado por presidencia, y posteriormente comunicado al departamento de importaciones, esta situación no se da casi nunca.

1.3 Si hay existencia del modelo deseado por el cliente, se receipta directamente el valor de reserva del vehículo, el mismo que deberá ser cancelado en caja.

1.4 Como ya existe el código de cliente previamente generado, ya se puede proceder a registrar los anticipos y pagos realizados por el mismo y se realiza la pre-facturación del vehículo en el sistema OPENSIDE.

2. Aceptación de crédito bancario, recepción de entrada y facturación de vehículos

2.1 En la línea de negocios de venta de vehículos Citroën la compañía no se realiza el análisis y aceptación de potenciales clientes, una vez que se ha recibido el anticipo inicial de reserva de vehículos, el cliente debe enviar sus datos personales, referencias y demás avales para que el banco escogido le otorgue el respectivo financiamiento, en el caso de efectuarse la compra a crédito. La compañía no realiza este análisis ya que no asume el riesgo del crédito, quien otorga el crédito es el banco y no la compañía.

Hay dos cursos de acción que dependen de la decisión de la entidad bancaria de no otorgar u otorgar el crédito al cliente solicitante, esta son a) y b).

a) Banco No otorga el Crédito

2.2(a) Dado que el cliente no tendrá el financiamiento del banco para la obtención del vehículo y que la compañía no otorga créditos directos, inmediatamente es un indicador de que la transacción no se efectivizará, por lo tanto el departamento de ventas de vehículos Citroën emite una solicitud de pago para devolver al cliente el valor del anticipo inicial recibido para reserva del vehículo. Esta solicitud en la cual se incluirá el monto y razones por el cual se devolverá el dinero llegará a manos del Presidente de la compañía y será previamente revisado por el Gerente de Ventas de Citroën, Ing. Luciano Perales.

2.3 (a) Luego de la revisión y aprobación del presidente de la compañía Ing. José Kleber González como en otros procesos de

la compañía, las solicitudes de pago requerirán la firma autorizada del Gerente de Tesorería Carlos Tigrero y el Contralor

2.4 (a) Una vez que se obtiene el visto de aprobación de la gerencia de Tesorería, Contraloría y Contador para la aprobación de solicitud de pago, en el departamento financiero se procede a emitir el cheque por concepto de devolución de anticipo, los cheques llevan las firmas autorizadas del Contralor y Gerente de Tesorería. Paralelamente se registra el reverso al registro contable de dicho anticipo.

b) Banco Si otorga el Crédito

2.2 (b) Si el banco otorga el crédito al cliente, en el departamento de ventas se receptorá una Carta de aprobación de crédito bancario emitida por la entidad bancaria con la cual se efectúa un contrato de venta de vehículo con reserva de dominio a favor del banco.

2.3 (b) Cuando se tiene conocimiento de la aprobación del crédito bancario, ya se puede proceder a cobrar la entrada del vehículo, cuyo porcentaje sobre su valor total dependerá exclusivamente del porcentaje de financiamiento que ofrece el banco.

2.4 (b) Previo a la facturación se elabora un formulario de facturación (Pre-facturación) en el OPENSIDE, se llena los datos del cliente, a que se dedica, información del vehículo, condiciones de la negociación, si el vehículo tiene descuento o no, si el pago es a contado o por medio de crédito bancario y en qué banco lo financiará en el caso que aplique.

2.5 El formulario de facturación, junto con el recibo de reservación y aprobación de crédito, es firmado por el Ing. Gerente de Ventas de Vehículos Citroën, luego el Ing. José Kleber González, Presidente de la compañía lo revisa y pone su firma de aprobación.

2.6 Con los datos del formulario de facturación aprobado, el recibo de pago de reservación y la entrada del vehículo, Anny Llanos, Coordinadora de Ventas procede a realizar una pre-facturación, es decir emite una factura preliminar, la que junto a la demás documentación es enviada a la encargada de la facturación de venta de vehículos - Marcela Vélez.

2.7 Con la pre-facturación y demás documentación adjunta, Marcela Vélez procede a generar la factura definitiva que se entregará al cliente. Antes de imprimir la factura y concluir el proceso de generación de facturas si la compra es realizada a crédito, Marcela Vélez debe pedir la aprobación del Jefe de Cobranzas Ángel Palma para la aprobación de la facturación, si la compra es a contado no hay ningún problema y se imprime la factura sin ninguna novedad. Al momento de generar la factura en el sistema, se da de baja automáticamente el ítem de inventario que corresponde al vehículo vendido.

2.7.B. Cabe destacar que cuando se realiza la facturación del vehículo de manera automática se genera el asiento contable en el OPENSIDE afectando a las cuentas de vehículos Citroën dependiendo de la localidad donde se efectúe la venta.

2.8 Una vez facturado el Vehículo se pasa una copia de la Factura al departamento de Importaciones a la Sra. Clarissa Murillo para que la ingrese al sistema del SRI y se pueda realizar

el pago de la matrícula del vehículo si se vende el vehículo con la promoción de matrícula incluida, caso contrario no se da este paso.

2.9 Para poder entregar el carro los valores del vehículo si el pago es al contado deben estar efectivizado en la cuenta de Track & Móvil S.A.; si el pago es a crédito se requiere la carta de autorización de Crédito y entrega del carro emitida por el Banco, sea vía fax o carta del banco.

3. Proceso de Entrega de Vehículos

3.1.2 El departamento de Ventas envía un mail con fecha y hora de entrega del vehículo, solicitando persona que de la charla técnica del vehículo al comprador del mismo.

3.1.3 El departamento de Ventas envía un mail a Facturación pidiendo que se prepare la documentación del comprador (Factura, guía de remisión y orden de salida)

3.1.4 El departamento de Ventas envía un mail a Repuestos al Sr. Manuel Herrera pidiendo un par de moquetas (alfombras) para terminar la habilitación del vehículo. Con esto el carro está listo para ser entregado al cliente.

3.1.5 Los documentos del cliente son llevados al departamento de Cobranza con el fin de que el Ing. Ángel Palma Jefe de Cobranzas, revise si los valores de la venta están efectivizados.

3.1.6 Luego se elabora la carta de ventas que deberá llevar la firma del Presidente o del Apoderado Especial de Track & Móvil S.A. Ing. Carlos Tigreiro.

3.1.7 Como paso final del Proceso de Ventas se entrega la documentación de propiedad del vehículo al cliente y el vehículo con la respectiva asesoría del experto en vehículos Citroën.

Proceso del negocio: VENTAS CITROËN					
Ref. No.	Procedimientos de reconstrucción realizados	Evidencia examinada	Control clave (Sí/No)	¿Debilidad / Riesgo clave identificado? (S/N)	Informe al cliente (S/N)
A	1.1.1 Se solicitó verificar el código de un cliente x que haya efectuado una compra de un vehículo citroën.	Mediante reunión mantenida con Miguel Angel Alba, Jefe del Departamento de Cobranzas de TRACK & MÓVIL S.A. se corroboró el primer paso del proceso de Ventas, donde nos confirmó que el es quien genera los códigos de los clientes a través de las opciones a las que tiene acceso en el sistema.	No	No	No
B	1.1.2 En el caso de que el cliente x haya solicitado la importación de un vehículo se solicitó el requerimiento del mismo por parte del cliente.	Ver más detalles sobre las actividades de importación de Vehículos Citroën en el Step de Walkthrough de Importación de vehículos Citroën Se observó el comprobante de ingreso a caja N° RDC_00000015077 correspondiente al pago total de US\$ 24.990 por concepto de pago total más gastos de inscripción derivado de la prefactura No. 1391 por venta de vehículo Citroën modelo C4 SXPACK 1.6i 16v. a la Compañía Meganorte S.A. en el mes de 15 de noviembre del 2007, además se observó en el formulario de la factura donde se desglosa el valor del anticipo inicial, este valor por ser reembolsable es descontado de la entrada inicial para adquirir el vehículo.	No	No	No
C	1.1.3 Se solicitó el ingreso a caja de la reserva del vehículo del cliente x		No	No	No
D	1.1.4 Se solicitó el registro del valor de la reservación del cliente en el sistema SIVE	Actividad corroborada por Isabel Illiescas, Coordinadora de Ventas: quien nos indicó que una vez generado el código del cliente, se le indica a los clientes que procedan a realizar los pagos en caja.	No	No	No
E	2.1.1 Se verificó la forma de pago del cliente, si es al contado o a crédito. En el caso de ser a crédito se requirió la aprobación del crédito por parte de la entidad financiera.	Mediante reunión mantenida con Isable Illiescas, Coordinadora de Ventas de vehículos Citroën en TRACK & MÓVIL S.A. quienes confirmaron que la compañía no necesita realizar un análisis pormenorizado de la información económica y financiera del potencial cliente, ya que como la compañía no otorga créditos a clientes, no corren riesgos de incobrabilidad ya que reciben los pagos del anticipo de reserva de vehículos y la entrada del vehículo que son de contado, uno antes de la aprobación de crédito del banco y el otro luego de haber recibido la confirmación de otorgación de crédito del mismo banco. El banco que asume el riesgo del financiamiento de un porcentaje del valor del vehículo es la entidad que realiza el análisis de datos, referencias comerciales y bancarias del cliente. Una vez que el banco confirma la aprobación del crédito, TRACK & MÓVIL S.A. continúa con el proceso de ventas	No	No	No

Figura 2.15: Ventas Citroën

Proceso del negocio: VENTAS CITROËN					
Ref. No.	Procedimientos de reconstrucción realizados	Evidencia examinada	Control clave (S/No)	¿Debilidad / Riesgo clave identificado? (S/N)	Informe al cliente (S/N)
G 2.1.2 a)	Se solicitó la solicitud de pago para la devolución del dinero de la reserva del vehículo en el caso de que la aprobación del crédito es negado por el Banco	La coordinadora de Ventas Isabel Illescas nos comentó que envía un comunicado al Presidente de la compañía en el cual se detallan los motivos de la devolución del anticipo, esta comunicación es firmada por el Gerente de Ventas Ing. Federico Arenas y posteriormente será revisado y aprobado por el Presidente	No	No	No
H 2.1.3 a)	Se verificó la aprobación de la devolución del dinero de reserva del vehículo del cliente por parte del Presidente y tesorería.	Para efectivizar los pagos de cualquier cliente o proveedor siempre intervienen las mismas firmas de aprobación que son el Contralor, Gerente de Tesorería y Contador, la firma autorizada para pagos en cheques es el Contralor Miriam Montero. La confirmación de actividades de pago ha sido previamente corroborada en el Walkthrough del flujo de Importaciones.	Si	No	No
I 2.1.4 a)	Se solicitó el comprobante de egreso y número de cheque con el que se devuelve el dinero de la reserva.	La confirmación de actividades de pago ha sido previamente corroborada en el Walkthrough del flujo de Importaciones. En nuestro walkthrough no aplica este paso dado que se realizó una venta de	No	No	No
J 2.1.2 b)	Se solicitó la carta de aprobación del crédito bancario emitido por el Banco	Se observó carta de aceptación de crédito del Banco Bolivariano proporcionado por la coordinadora de Ventas Anny Lianos, relacionado a solicitud de crédito de Meganorte la confirmación va dirigida a TRACK & MOVIL S.A.	No	No	No
K 2.1.3 b)	Se solicitó el respaldo del pago de la entrada del vehículo cancelada por el cliente.	La Coordinadora de Ventas de vehículos Citroën nos comentó que contando con la carta de aprobación de crédito bancario, luego de ser observado por el Gerente de Ventas y se procede a continuar con el proceso de ventas. En nuestro caso la venta con Meganorte S.A. fue realizado al contado por lo que no aplica la carta de crédito bancario.	No	No	No
L 2.1.4 b)	Se solicitó el formulario de Prefacturación del cliente x que respalda la compra de un vehículo.	Los formularios de facturación no son numerados y contienen información personal del cliente como cédula de identidad, ruc, dirección domiciliaria, teléfonos, actividad económica e información sobre las condiciones de venta del vehículo donde se incluye modelo del vehículo, del chasis, tipo de motor, demás detalles del automotor y condiciones de negociación. Se observó Formulario de Facturación con fecha 15 noviembre del 2007 de cliente Meganorte S.A, por la adquisición de un vehículo Citroën C4 sxx pack 1.6i 16 v. Este formulario de prefacturación que es usado para tanto ventas al contado como a crédito tienen la firma del Gerente de Ventas de Citroën Walter Carriel como símbolo de aprobación, y en el caso de condiciones especiales de venta lleva de manera adicional la firma del Presidente de la compañía.	No	No	No

Figura 2.16: Ventas Citroën

Proceso del negocio: VENTAS CITROËN					
Ref. No.	Procedimientos de reconstrucción realizados	Evidencia examinada	Control clave (Si/No)	¿Debilidad / Riesgo clave identificado? (S/N)	Informe al cliente (S/N)
<u>M</u> 2.1.5	Se verificó la aprobación del Gerente de Ventas Citroën, y del Presidente de la documentación de la venta efectuada	Se observó que conste la firma del Gerente de Ventas de Vehículos Citroën y del Presidente de la compañía Ing. Kléver Garzón.	Si	No	No
N 2.1.6	Se solicitó la prefactura junto con los documentos firmados por la gerencia y presidencia para la elaboración de la factura	Se observó prefacturación 1391 derivada de Formulario de Facturación de Meganorte S.A. por la compra de Vehículo Citroën C4.	No	No	No
<u>Ñ</u> 2.1.7	Se solicitó la factura de la venta efectuada	Actividad corroborada por Isabel Illescas, Coordinadora de Ventas, quien nos indicó que una vez generado el código del cliente, se le indica a los clientes que procedan a realizar los pagos en caja.	No	No	No
2.1.7 B	Se verificó el registro contable en el sistema	Esto fue corroborado por el Contador y Jefe de Sistemas	No	No	No
O 2.1.8	Se solicitó el pago de la matrícula del vehículo	Se verificó la impresión via internet del pago de la matrícula del vehículo por un total de \$288.88	No	No	No
<u>P</u> 2.1.9	Se verificó la efectivización del valor de la venta en el caso de ser venta al contado y caso contrario la carta de aprobación del crédito bancario.	Se verificó la transferencias a cuenta #129263-3 de Track & Móvil S.A. por \$24,990 del día 19 de noviembre del 2007.	No	No	No
Q 3.1.1	Se verificó mail enviado a talleres para adecuación del vehículo a entregarse	Se verificó existencia de mail enviado	No	No	No
R 3.1.2	Se verificó mail enviado con el fin de tener un técnico para que le de la charla técnica al cliente	Se verificó existencia de mail enviado	No	No	No
S 3.1.3	Se verificó mail enviado a facturación para pedir preparación de documentación a ser entregada al cliente	Se verificó existencia de mail enviado. Adicional a esto se observó Guía de remisión N°001-001-0010000 y orden provisional salida N° 0009047 de TRACK & MÓVIL S.A. del día 20 de noviembre del 2007	No	No	No
T 3.1.4	Se verificó mail enviado a repuestos para accesorios finales del vehículo	Se verificó existencia de mail enviado	No	No	No
U 3.1.5	Se verificó la aprobación del departamento de cobranzas quien da fe de que los valores de la venta ya fueron efectivizados en la cuenta de TRACK & MÓVIL S.A.	Se verificó el Ok del departamento de cobranzas en la documentación del cliente.	No	No	No
<u>V</u> 3.1.6	Se procedió a verificar la carta de ventas	Se observó la carta de ventas con fecha 15 de noviembre del 2007 firmada por el Ing. Francisco López.	Si	No	No
W 3.1.7	Se verificó hoja de recepción de documentos por parte del cliente.	La Coordinadora de Ventas de Citroën nos indicó que el Ing. Eduardo Villa que una vez culminado el ciclo de facturación de los vehículos, se procede a la entrega formal de los vehículos con la presencia del especialista de Citroën	No	No	No

Figura 2.17: Ventas Citroën

Ciclo de Ingresos por Ventas - CxC - Cobranzas

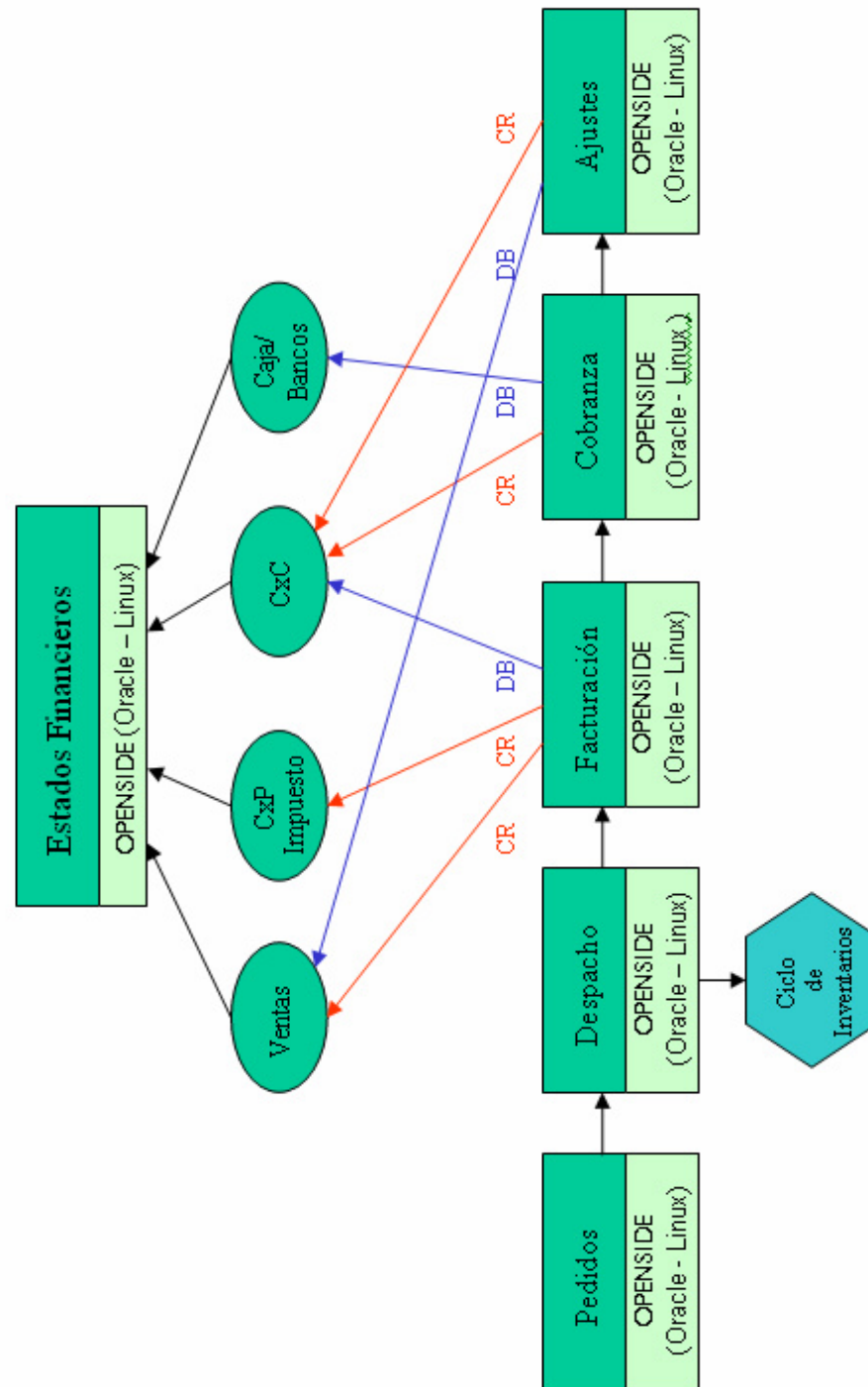


Figura 2.18: Ciclo de Ventas

2.7 ESTRATEGIA Y PLAN DE AUDITORÍA

Como resultado de los análisis efectuados en el COSO en las áreas de ambiente de control, evaluación de riesgos, actividades de control, información y comunicación y monitoreo de controles y adicionalmente a los resultados obtenidos del análisis del Conocimiento del Negocio, concluimos que nuestra estrategia de auditoría tendrá un enfoque netamente sustantivo debido a que es una empresa pequeña, la cual respalda sus operaciones en un nuevo sistema contable llamado Openside, adicionalmente durante este año experimentó un alto incremento de sus operaciones, lo cual permitió ganar participación en el mercado en la cual se desenvuelve.

A continuación presentamos el Plan de Auditoría a ejecutarse en la Compañía Track & Móvil S.A. por el año finalizado el 31 de diciembre del 2007.



MATRIZ COMBINADA DE RIESGO Y PLAN DE AUDITORÍA
 TRACK & MÓVIL S.A.
 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

(MODELO TOMADO DE METODOLOGÍA DE PRICEWATERHOUSE COOPERS)

Tr: Transacciones
 B: Saldos

Objetivos del Negocio	Riesgos del negocio	Riesgos de error material	Respuesta de Gerencia / Controles	Año Corriente	Cambios						Link		
					A	C	E/O	CO	V	R/O		CL	Tr
Área de los Estados Financieros													
Aserciones de los Estados Financieros													
Objetivos del Negocio	Riesgos del negocio	Riesgos de error material	Respuesta de Gerencia / Controles	Pruebas desarrolladas y nivel de confort obtenido	A	C	E/O	CO	V	R/O	CL	Tr	Reportaje a cliente
			<p><i>Riesgos principales identificados</i></p> <p><i>La designación e implementación de controles debe ser aplicada para todos los riesgos principales.</i></p>	<p>Desarrollo de procedimientos</p> <p>Pruebas sustantivas detalladas</p>									
BALANCE CAJA BANCOS			<p>Saldo Inicial al 01-Ene-07: 2.904.381</p> <p>Saldo final al 31-Dic-07: 1.916.072</p> <p>BAJO NIVEL</p> <p>Pruebas de control desarrolladas y nivel de confort obtenido</p> <p>Ninguno</p> <p>Pruebas sustantivas analíticas desarrolladas</p> <p>Ninguno</p> <p>Pruebas sustantivas de detalle desarrolladas</p> <p>Revisión de Conciliaciones Bancarias y revisión de partidas conciliatorias al 31 de agosto en , y al 31 de diciembre</p> <p>Envío de Confirmaciones Bancarias con corte al 31 de diciembre del 2007</p> <p>Prueba de desembolsos efectuados entre el 1 de enero del 2007 al 31 de diciembre del 2007</p> <p>Corte de documentos de ingresos y egresos de caja bancos al 31 de diciembre del 2007</p>										

Tabla 2.25: Matriz Combinada de Riesgo y Plan de Auditoría

<p>ACTIVOS FIJOS</p> <p>Existe el riesgo de mala clasificación de las mejoras realizadas a los activos fijos existentes, y que se contabilicen directamente al gasto del periodo.</p>	<p>La Administración comentó que las mejoras realizadas al segundo piso del edificio en donde se construyeron salas para capacitación del personal y la remodelación del exhibidor de los vehículos fueron contabilizados contra gastos del ejercicio.</p>	<p>Saldo Inicial al 01-Ene-07: 10,565,610</p>	<p>Variación anual: -1,156,454</p>	<p>Saldo final al 31-Dic-07: 11,722,064</p> <p>NIVEL MODERADO Pruebas de control desarrolladas y nivel de confort obtenido Ninguno.</p> <p>Pruebas sustantivas analíticas desarrolladas Cálculo de depreciación de activos fijos por el periodo comprendido entre el 1 de enero al 31 de agosto del 2007 en el 31 de diciembre del 2007.</p> <p>Pruebas sustantivas de detalle desarrolladas Revisión de adiciones y bajas de activos fijos por el periodo comprendido entre el 1 de enero del 2007 al 31 de agosto en el 31 de diciembre del 2007.</p>	<p>A C</p> <p>A C E/0 C0</p>	<p>CL</p>
<p>INVERSIONES PERMANENTES</p>	<p>Saldo Inicial al 1 de enero del 2007: 59,244</p>	<p>Variación anual: 0</p>	<p>Saldo final al 1 de enero del 2007: 59,244</p> <p>NIVEL MODERADO</p> <p>Pruebas de control desarrolladas y nivel de confort obtenido Ninguno.</p> <p>Pruebas sustantivas analíticas desarrolladas Ninguno.</p> <p>Pruebas sustantivas de detalle desarrolladas Revisión analítica de Inversiones Permanentes al 31 de diciembre del 2007.</p>	<p>A</p> <p>V</p>		
<p>CARGOS DIFERIDOS / GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADOS</p>	<p>Saldo Inicial al 01-Ene-07: 163,969</p>	<p>Variación anual: US\$ 14,937</p>	<p>Saldo final al 31-Dic-07: 149,031</p> <p>BAJO NIVEL</p> <p>Pruebas de control desarrolladas y nivel de confort obtenido Ninguno.</p> <p>Pruebas sustantivas analíticas desarrolladas Cobertura de Activos Fijos e Inventarios mediante pólizas de seguros Revisión de Gastos Prepagados y Cargos Diferidos al 31 de diciembre del 2007.</p> <p>Pruebas sustantivas de detalle desarrolladas Circularización a entidades de seguros al 31 de diciembre del 2007.</p>	<p>A</p> <p>C E/0 C0</p> <p>C E/0</p>	<p>R0</p>	

Tabla 2.28: Matriz Combinada de Riesgo y Plan de Auditoría

OTROS INGRESOS/EGRES	Saldo Inicial al 01- Ene-07: 1.31.492	Variación anual: -34.032	Saldo final al 31-Dic-07: 97.460						
			NIVEL BAJO						
			Pruebas de control desarrolladas y nivel de confort obtenido						
			Ninguno						
			Pruebas sustantivas analíticas desarrolladas						
			Revisión de otros ingresos por concepto de Reconocimiento de Publicidad y servicios de garantía	A	E/O	CO			
			Pruebas sustantivas de detalle desarrolladas						
Pruebas Realizadas			Relevamiento de los Asientos de Diario Manuales al 31- Dic-2007	A	C				RO
			Prueba de desembolsos efectuados entre el 1 de enero del 2007 al 31 de diciembre del 2007	A	E/O				
									U
FINALIZACIÓN									
Confort obtenido			Procedimientos Analíticas Finales	C	A	V	O	RO	CL
			Prueba de Pasivos No registrados al cierre del año	C	A	V	O	RO	
			Cruce de E/s con Auxiliares y Mayores Contables	A	V	O	RO		
			Verificación de checklist de finalización	A					

Tabla 2.32: Matriz Combinada de Riesgo y Plan de Auditoría

Capítulo 3



Auditoría del Rubro Cuentas por Cobrar

CAPÍTULO 3

3. AUDITORÍA DEL RUBRO “FACTURACIÓN - CUENTAS POR COBRAR - COBRANZAS”

3.1 PRUEBAS APLICADAS PARA PROBAR EL SALDO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

3.1.1 Conciliar los Saldos Totales de la Planilla Resumen Corporativa con el Mayor General

OBJETIVO

Obtener conocimiento de las cuentas que conforman el saldo del rubro Cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2007 así como si las mismas se encuentran adecuadamente expuestas y clasificadas.

PROCEDIMIENTO

Obtener una planilla resumen comparativa de los saldos de Cuentas por cobrar con el fin de:

- a. Probar la exactitud matemática de la planilla resumen.
- b. Verificar los saldos de la cuenta con el mayor general y los papeles de trabajo del año anterior.
- c. Revisar la planilla resumen para identificar posibles omisiones
- d. Verificar la correcta exposición y clasificación de las partidas componentes del rubro analizado

CLIENTES

Código	Cuenta	US\$	US\$	Variaciones	
		31-dic-06	31-dic-07	US\$	%
1.2.01.01.01.001	DOC. POR COBRAR VEHICULOS	-	337,516	337,516	100%
1.2.01.01.01.003	CTAS.P'COBRAR CLIENTES HINO GQUIL.	14,061,046	23,492,990	9,431,944	40%
1.2.01.02.01.001	DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CITROEN G	-	16,200	16,200	100%
1.2.01.01.02.001	INTERESES POR COBRAR	-	14,653	14,653	100%
1.2.03.02.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES TALLER CITRO	-	345,901	345,901	100%
1.2.01.02.01.003	CTAS.P'COBRAR CLIENTES CITROEN GQUIL.	195,918	310,248	114,329	37%
1.2.02.01.01.003	CTAS.P'COBRAR CLIENTES- HINO RPTOS.GQUIL	107,857	252,311	144,454	57%
1.2.02.02.01.003	CTAS.P'COBRAR CLIENTES RPTOS.CIT.G.	5,187	3,400	-1,787	-53%
1.2.02.11.01.003	CTAS.P.COBRAR CLTES.RPTOS.VARIOS GQUIL.	411	12,713	12,301	97%
1.2.03.01.01.003	CTAS.P'COBRAR CLIENTES HINO TALLER G.	158,708	211,319	52,611	25%
1.2.03.08.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-TALLER MITSU	-	-1,633	-1,633	100%
1.2.03.13.01.003	CTAS.P'COBRAR CLTES.ENDER.Y PINTAD.CITRO	-	342,605	342,605	100%
1.2.03.12.01.003	CTAS.P'COBRAR CLTES.ENDER.Y PINTAD.HINO	-	1,071	1,071	100%
1.2.05.03.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-VEH.D.GY.	656	-2,754	-3,410	124%
1.2.10.01.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-HUANC.R.	1,068	429	-638	-149%
1.2.21.01.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-HINO QUITO-V	575,292	486,488	-88,804	-18%
1.2.22.01.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLTES.HINO QUITO-R	77,338	153,095	75,757	49%
1.2.23.01.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES TALLER HINO	-	-49,758	-49,758	100%
1.2.25.02.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-CIT.QUITO-V	388,457	304,101	-84,355	-28%
1.2.26.02.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-CIT.QUITO-R	665	1,781	1,115	63%
1.2.27.02.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-TALLER CITRO	-	-8,239	-8,239	100%
1.2.30.01.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLTES.HINO LA Y	4,149	18,719	14,570	78%
1.2.30.03.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-D.QUITO R.	199	199	-	0%
1.2.31.03.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-D.QUITO-T	125,282	208,050	82,768	40%
1.2.34.01.01.003	CTAS.POR COBRAR CLIENTES-HINO QUITO SUR	5,815	7,671	1,857	24%
1.2.41.02.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-AMBATO V.	86,926	230,531	143,605	62%
1.2.42.01.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES-AMBATO R.	239	283	44	16%
1.2.42.02.01.003	CTAS.X COB.CLTES.RPTOS.CITROEN AMBATO	654	-15,721	-16,374	104%
1.2.43.02.01.003	CTAS.X COB.CLTES.TALLER CITROEN AMBATO	1,717	-3,287	-5,004	152%
1.2.70.40.01.003	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	25,174	4,092	-21,082	-515%
1.2.70.40.01.006	CUENTAS POR COBRAR-CONTROL	-153,372	-	153,372	100%
1.2.70.40.02.003	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	24,863	21,484	-3,379	-16%
1.2.70.40.02.001	DOC. POR COBRAR EMPLEADOS	-	432	432	100%
1.2.70.40.03.002	CUENTAS POR COBRAR EMBARQUE SIN BUQUE CH	-	839	839	100%
1.2.70.40.03.001	CTAS. P. COBRAR TERCEROS	-	-	-	0%
1.2.70.40.03.003	CTAS. P.COBRAR-SUBDISTRIBUIDORES	553	-232	-785	338%
1.2.70.40.03.004	CUENTAS POR COBRAR FILANBANCO	31,436	31,436	-	0%
	Total	15,726,237	26,728,933	11,002,697	41%

Tabla 3.1: Clientes

DEUDORES DEL EXTERIOR

Código	Cuenta	US\$		Variaciones	
		31-dic-06	31-dic-07	US\$	%
1.2.01.01.05.001	RECLAMOS A FABRICA HINO JAPON	9,652	22,003	12,351	128%
1.2.01.02.05.001	RECLAMOS A FABRICA CITROEN	7,757	8,754	996	13%
1.2.01.02.05.002	OTRAS CTAS. POR COBRAR CITROEN	93,020	57,380	-35,640	-38%
1.2.01.04.05.001	RECLAMOS A CLARK	316	316	-	0%
1.2.02.01.05.001	RECLAMOS A FABRICA HINO USA	20,058	20,898	840	4%
	Total	130,804	109,351	-21,453	-16%

Tabla 3.2: Deudores del Exterior

PROVISIÓN DE INCOBRABLES

Código	Cuenta	US\$		Variaciones	
		31-dic-06	31-dic-07	US\$	%
1.2.70.40.04.001	RESERVA PROVISION CTAS.INCOBRABLES	-91,461	-166,613	-75,152	82%
	Total	-91,461	-166,613		

Tabla 3.3: Provisión de Incobrables

ANTICIPO DE PROVEEDORES

Código	Cuenta	US\$		Variaciones	
		31-dic-06	31-dic-07	US\$	%
1.2.70.40.09.001	ANTICIPOS A PROVEEDORES	-	800,675	800,675	100%
1.2.70.40.09.002	ANTICIPOS A CONTRATISTAS-COMISIONES	34,541	8,640	-25,901	-75%
	Total	34,541	809,315		

Tabla 3.4: Anticipo de Proveedores

3.1.2 Circulación de Clientes con Corte a Diciembre del 2007

La circulación es una prueba detallada, por lo cual consideramos el siguiente esquema para la realización de la misma:

PASO 1: OBJETIVO DE LA PRUEBA

Cuenta a ser probada: Cuentas por cobrar clientes

Fecha de Revisión: 31 de diciembre del 2007.

Objetivo: Obtener evidencia de la existencia, exactitud e integridad de los saldos de las cuentas por cobrar a clientes

registrados en los EF's a la fecha de corte antes indicada. Además obtener evidencia de que los saldos están registrados en un período correcto y que corresponden a deudas de las cuales la compañía es el beneficiario.

Procedimiento realizado:

Elaboración de confirmación

1. Solicitamos los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2007 al departamento de contabilidad.
2. Solicitamos el auxiliar de cuentas por cobrar clientes al 31 de diciembre del 2007.
3. Determinamos la muestra a ser circularizada a partir del auxiliar de cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2007.
4. Utilizamos el método de target testing, para montos superiores a 110,000, obteniendo una cobertura del 70%.
5. Solicitamos las direcciones, teléfonos y atención de cada cliente y preparamos las cartas utilizando los formatos establecidos por la firma
6. Enviamos las cartas a los clientes.
7. Documentamos los hallazgos encontrados.

PASO 2: DEFINIR LA POBLACIÓN

Cuenta a ser probada: Cuentas por cobrar Clientes USD \$
16,429,396

Periodo: Con corte al 31 de diciembre del 2007

No de ítem: 446 clientes

PASO 3: DEFINICIÓN DEL ERROR

Que se encuentren discrepancias entre la contestación de los clientes con respecto a los saldos mostrados en los Estados Financieros de la Compañía., y que estas diferencias superen los niveles de materialidad establecidos (Materialidad de Planificación = USD \$453,448)

PASO 4: BASE DE SELECCIÓN

Para nuestra selección de clientes a circularizar se consideró los clientes que mantienen un saldo mayor a USD \$100,000 ya que eran las partidas mas significativas para la confirmación escrita de saldos; Obtuvimos de esta manera una cobertura del 68% del total de la cuenta al 31 de agosto del 2007. El resultado de la selección es un total de 6 ítems.

PASO 5: DOCUMENTAR EL RESULTADO DE LAS PRUEBAS

A continuación se presenta el resultado de la circularización de clientes:

CLIENTES	REF	Recibido	SEGÚN COMPAÑÍA	SEGÚN CONFIRMACIÓN	Diferencia	Observaciones
			US\$	US\$	US\$	
RELACIONADA	C1	✓	11,185,620.18	11,185,620.18	-	Sin problemas
CLIENTE AA	C2	X	248,921.65	-	-	Ver Procedimiento alternativo
CLIENTE BC	C3	X	236,220.36	-	-	Ver Procedimiento alternativo
CLIENTE DC	C4	✓	201,331.28	201,331.28	-	Sin problemas
CLIENTE EF	C5	✓	127,115.05	-	-127,115.05	Ver Procedimiento alternativo
CLIENTE GH	C6	X	126,869.76	-	-	Ver Procedimiento alternativo

Tabla 3.5: Resultado de Pruebas

PASO 6: DOCUMENTAR OTRO PROCEDIMIENTO ADICIONAL REQUERIDO SOBRE EL SALDO NO PROBADO.

Como prueba complementaria, efectuamos un análisis de la cobrabilidad de la cartera con corte al 31 de diciembre del 2007.

3.1.3 Análisis de Cobrabilidad y Provisión de Cuentas Incobrables Al 31 de Diciembre del 2007

PASO 1: OBJETIVO Y PROCEDIMIENTO A DESARROLLAR

Objetivos de la prueba

Cuenta a ser probada: Cuenta por Cobrar Clientes

Fecha de revisión: 31 de diciembre del 2007

Para obtener evidencia de que los saldos expuestos en los Estados Financieros existen y son propiedad de Track & Móvil S.A., así como de su correcta exposición hemos desarrollado pruebas detalladas que nos proporcionen alta confianza de auditoría.

Procedimiento desarrollado:

1. Solicitamos los Estados Financieros de la Compañía al 31 de diciembre del 2007.
2. Solicitamos un detalle de la composición del rubro de cuentas por cobrar con corte a la fecha de nuestra revisión.
3. Indagamos con la compañía la existencia de la política de crédito vigente para el 2007.
4. Seleccionamos el 100% de los Clientes que conforman la cartera de la Compañía para efectuar nuestra revisión.

5. Solicitamos el mayor auxiliar de los saldos por cobrar por cada uno de los clientes de Track & Móvil S.A. por antigüedad a la fecha corte de nuestra revisión.
6. Indagamos con el encargado de cada cliente si existen problemas de cobrabilidad para las partidas antiguas detectadas con una fecha superior a 91 días de morosidad.
7. Documentamos los hallazgos encontrados.

PASO 2: POBLACIÓN A SER PROBADA

- a. Para la ejecución de nuestra prueba, la población estará compuesta por las Cuentas por Cobrar desde el 1 de enero del 2007 al 31 de diciembre del 2007.

Cuenta por Cobrar Clientes = USD \$26,728,933

Numero de Clientes = 446 clientes.

- b. Como procedimiento adicional cruzamos el mayor auxiliar de la cuenta versus los registros contables, sin detectar diferencias entre los mismos, con el fin de verificar la integridad de la información.

PASO 3: DEFINICIÓN DEL ERROR

Para nuestra prueba definimos como error los siguientes puntos:

1. Partidas con una antigüedad superior a los 365 días que no se encuentren provisionadas, ni que se les haya efectuado algún seguimiento por parte de la Compañía.
2. Facturas con una antigüedad superior a 91 días sean consideradas como no recuperables.

PASO 4: BASE DE SELECCIÓN

Con respecto a los saldos con vencimiento de 91 o más días, se considero los saldos superiores a USD \$10,000, obteniendo una cobertura del 75%.

PASO 5: DOCUMENTAR LOS RESULTADOS DE LAS PRUEBAS

Los saldos de cartera se componen de la siguiente manera:

ANTIGÜEDAD DE CARTERA POR SUCURSAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007							
SUCURSAL	Por vencer	1..30	31..60	61..90	91 ó mas	Vencida	Total
MTR-HS-HC-LRA	14,800,427	9,674,627	3,988,803	134,733.91	3,600,002	17,398,166	32,198,593
CI-A	67,320	12,146	6,610	94.19	387	19,237	86,557
H-LA Y	17,220	1,360	139	-	-	1,499	18,719
C-Q-LA Y	232,254	108,941	1,384	117.72	21,975	132,418	364,671
H-UIO-PN	130,091	100,116	31,023	17,304.41	28,846	177,289	307,380
TOTAL CARTERAS	15,247,312	9,897,190	4,027,959	152,250	3,651,209	17,728,608	32,975,921
(-) FACT. CON RELACIONADA L/P		-3,275,723			-3,200,077	-6,475,800	-6,475,800
TOTAL CARTERA SEGÚ	15,247,312	6,621,467	4,027,959	152,250	451,132	11,252,808	26,500,121

Tabla 3.6: Saldos de cartera

Cabe destacar que al totalizar las carteras entregadas por la compañía, estas no cuadran con registros contables, ver detalle a continuación:

Total Carteras Según Carteras	26,500,121
Total Cuentas por Cobrar Según Ef's	26,728,933
Diferencia	-228,812 (i)

Tabla 3.7: Detalle registros contables

(i) La diferencia radica en que no se ha depurado valores de la cartera versus los anticipos a clientes, los cuales debido a su efecto se incluirá en carta de control interno para su cuadro respectivo y depuración.

El cliente más representativo para la Compañía lo constituye su relacionada Compañía Nacional de Motores S.A., debido a que la Compañía cuando efectúa ventas a crédito, en primera instancia efectúa la venta a su relacionada y ésta se encarga de mantener el crédito con el cliente, por lo que se puede concluir que Track & Móvil S.A. no posee ventas significativas a crédito.

REVISIÓN DE CUENTAS POR COBRAR MAYORES A 91 DÍAS

Se analizaron los saldos mayores a 91 días, detallados a continuación:

SUCURSAL	CLIENTE	US\$	
MTR-HS-HC-LRA	CLIENTE A	15,405.24	(i)
MTR-HS-HC-LRA	CLIENTE B	126,869.76	(ii)
MTR-HS-HC-LRA	CLIENTE C	12,273.43	(iii)
MTR-HS-HC-LRA	CLIENTE CÍA	58,722.85	(iv)
MTR-HS-HC-LRA	CLIENTE E	53,797.82	(v)
MTR-HS-HC-LRA	CLIENTE F	23,580.43	(vi)
MTR-HS-HC-LRA	CLIENTE G	11,570.23	(vii)
C-Q-LA Y	CLIENTE H	19,744.41	(viii)
H-UIO-PN	CLIENTE I	17,650.04	(ix)
		339,614.22	

Tabla 3.8: Revisión de Cuentas por Cobrar

- (i) Estos valores se encuentran provisionados, y el status actual es que se mantienen en trámites legales.
- (ii) Estos valores se encuentran pendientes de cobro debido a que para su recuperación han tenido problemas con este cliente al ser una entidad gubernamental, actualmente se encuentran en tramites de recuperación de estos valores. Mediante conversación con Jefe de Cobranzas Miguel Ángel Alba pudimos conocer que estos valores se estiman recuperables, inclusive en el corto plazo y por la totalidad de los mismos.

(iii) De estos valores, que aun están pendientes, se estima que se recuperen al corto plazo 4,300; y el saldo restante se estiman recuperable en el largo plazo.

(iv) Corresponde a cuentas por cobrar a clientes especiales, es decir clientes a los que la compañía les otorga crédito directo, aún cuando la política de la Compañía en general es ventas a contado y las ventas a crédito son efectuadas a través de su relacionada Compañía Nacional de Motores S.A., por tal motivo existe una cuenta por cobrar a la compañía, lo cual genera un error de exposición de saldo en la cartera. Según lo conversado con el Jefe de Cobranzas, esta forma de registro ha sido corregida con el nuevo sistema, pero que se continúa mostrando los valores hasta el momento en que se liquiden completamente los mismos, se recomendará la depuración de los saldos de esta cuenta a fin de mostrar los saldos por cobrar por cliente

(v) Al momento de la realización de la prueba, el Cliente E ha cancelado USD \$15,240 concerniente al IVA de las facturas vencidas, este caso es similar al caso de ii), y el saldo pendiente de USD \$49,520 se espera recuperar en dentro de un período máximo de dos meses.

(vi) Estos valores se encuentran provisionados debido a que están en tramite de recuperación. Cabe destacar que de los valores USD \$23,580; USD \$7,696 corresponden al 2001 y USD \$14,137 corresponden al año 2002, por lo cual ya tienen una antigüedad mayor a 5 años y deben ser reversados, al estos valores inmatereales de acuerdo a nuestros niveles de significatividad, será mencionada su corrección en la carta de control interno de la Compañía.

(vii) Estos valores se encuentran presentados dentro de una antigüedad mayores a 90 días, por cuanto este cliente cancela con cheques posfechados, por lo cual en el reporte de cartera sale como montos vencidos cuando no es así, dado que en el sistema contable no se puede detallar la fecha de recuperación de esos valores, es decir, cuando se pone la fecha de la factura, se detallaba erróneamente que la fecha de vencimiento era la misma fecha. A la fecha actual ya se ha recuperado 7,000.

(viii) y (ix) Cuentas por cobrar a clientes especiales, es decir clientes que mantienen crédito directo con la Compañía, previa autorización del Presidente de la Compañía.

PROVISION DE INCOBRABILIDAD

La compañía para el año 2007 provisionó USD \$ 83,834 por concepto de facturas antiguas no cobradas.

Resumen	
<i>Provisión p' Ctas. Incobrables año-2007</i>	
Año 2007	90,540.70
Año 2005	21,351.61
Año 2004	2,564.67
Año 2003	16,550.30
Año 2002	26,893.22
Año 2001	8,392.37
Año 2000	226.29
Año 1999	102.37
TOTAL	166,621.53

Tabla 3.9: Provisión de Incobrabilidad

Existen valores antiguos los cuales deberían ser dados de baja, dado que máximo hasta 5 años se puede mantener valores provisionados por concepto de incobrabilidad, por lo cual se debería ajustar tales montos. El total mencionado es de 8,721, menor a la materialidad de planificación.

PASO 6: DOCUMENTAR OTRO PROCEDIMIENTO ADICIONAL REQUERIDO QUE NOS DE SEGURIDAD SOBRE EL SALDO NO PROBADO.

No aplica dado que se probó el 100% del saldo de las cuentas por cobrar.

3.1.4 Procedimiento Alternos para Confirmaciones Enviadas Y Respondidas

Los procedimientos alternos son considerados como pruebas detalladas, por lo cual haremos uso del siguiente esquema

PASO 1: OBJETIVO DE LA PRUEBA

Cuenta a ser revisada: Cuentas por Cobrar

Fecha de revisión: 31 de diciembre de 2007

Aserciones: Completeness, Accuracy, Existence/Occurrence, Cutoff, Rights and Obligations, Presentation and Disclosure

Objetivo.- Para obtener evidencia de que los saldos expuestos en los Estados Financieros de la Compañía. Existen así como de su correcta exposición hemos desarrollado pruebas detalladas a fin de que nos proporcionen alta confianza de auditoria cuando no se ha recibido respuesta a las confirmaciones de cuentas por cobrar enviadas.

Procedimientos desarrollados

1. Se actualizó el detalle de circularización realizado al 31 de agosto del 2007.

2. Se realizó un detalle de los clientes que no contestaron.
3. Se solicitó un estado de cuentas por cada cliente con periodo desde 31 de diciembre de 2007 hasta el mes de abril del 2008 al jefe de Créditos y Cobranzas y constaté que los cobros generados en dicho periodo correspondan a las facturas que quedaron pendientes al 31 de diciembre de 2007.
4. Se solicitaron al Contador General, Sr. Juan Morales los cobros físicos para constatar los ingresos realizados por lo clientes cancelando las facturas pendientes al 31 de diciembre de 2007.
5. Una vez que se obtuvieron los ingresos, se elaboró una planilla resumen en la que se detalla información del cliente, la fecha de la factura, número de la factura, la fecha de pago de la factura, los montos a pagar y el número de comprobantes de ingreso con que se registró el cobro.

PASO 2: POBLACION A SER PROBADA

La población a ser probada es el total de clientes que no confirmaron los saldos al 31 de agosto de 2007, compuesto por cuatro partidas que se indican a continuación:

CLIENTES	REF	SEGÚN COMPAÑÍA
		US\$
CLIENTE AA	C2	248,921.65
CLIENTE BC	C3	236,220.36
CLIENTE EF	C5	127,115.05
CLIENTE GH	C6	126,869.76

Tabla 3.10: Detalle registros contables

PASO 3: DEFINICIÓN DEL ERROR

Detección de partidas que no estén registradas o que se expongan incorrectamente y que este error impacte significativamente en los Estados Financieros en su conjunto y que superen los niveles de la materialidad de planificación.

PASO 4: BASE DE LA SELECCIÓN

De acuerdo al método de Targeted testing, efectuamos procedimientos alternos del 100% de los clientes que no recibimos contestación de acuerdo a lo detallado en el paso 2. De la composición del saldo de clientes que no recibimos contestación se revisó el 84% de la composición de los saldos pendientes de cobro.

PASO 5: DOCUMENTAR EL TRABAJO REALIZADO

A continuación presentamos el detalle resumen del procedimiento alterno efectuado:

Cliente	Saldo Sg. Libros 31-dic-07	Movimiento Neto	Saldo Sg. Libros 27-abr-08	Monto revisado	Revisión Cobertura (%)
CLIENTE AA	127,115	-127,115	-	124,845	98%
CLIENTE BC	126,870	-	126,870	-	0%
CLIENTE EF	248,922	-157,682	91,240	115,611	73%
CLIENTE GH	88,583	-26,931	61,652	22,712	84%
Total Monto Revisado				263,169	
Total Cobros Efectuales				311,728	
Cobertura				84%	

Tabla 3.11: Documentación de Trabajo Realizado

Como se observa en el detalle, de los pagos realizados entre el 31 de diciembre de 2007 y el 27 de abril de 2008 (fecha de visita auditoría) se seleccionaron los cobros cuyos montos sean superiores a USD \$9,000, obteniendo una cobertura del 84%.

Del resultado de las pruebas alternas efectuada, se pudo detectar que la Compañía ya ha recuperado en un 52% las cuentas pendientes de cobro. La compañía estima que si recuperará en su totalidad estas deudas, por lo que no considera necesario efectuar trámites legales ni provisión.

PASO 6: DOCUMENTAR OTRO PROCEDIMIENTO ADICIONAL REQUERIDO QUE NOS DE SEGURIDAD SOBRE EL SALDO NO PROBADO.

No aplica dado que se probó el 100% del saldo de las confirmaciones no recibidas.

3.1.5 Corte de Documentos de Facturación, Notas de Débito y Notas de Crédito

De acuerdo nuestra metodología planteada usamos el siguiente esquema para efectuar la prueba de aceptación y rechazo del Corte de Documentos.

PASO 1: DETERMINE O DOCUMENTE LA ASERCIÓN A CUBRIR EN EL DESARROLLO DE LA PRUEBA

Cuenta a Probar: Cuentas por Cobrar

Fecha de Revisión: 31 de diciembre de 2007

Aserciones: Corte

Para obtener evidencia de que las facturas emitidas por Track & Móvil S.A. se encuentran contabilizados en el período correcto, hemos realizado pruebas detalladas que nos proporcionen el nivel de confianza necesario.

Procedimientos desarrollados

1. Se solicitó las facturas de Hino Gye, Hino UIO, Hino Ambato, Citroën Gye, Citroën UIO y Citroën Ambato correspondientes a los 2 últimos días laborales (28 y 29 de diciembre de 2007) con su respectivo soporte contable.
2. Se solicitó las facturas de Hino Gye, Hino UIO, Hino Ambato, Citroën Gye, Citroën UIO y Citroën Ambato correspondientes a los primeros 2 días laborales (2 y 3 de enero de 2008) con su respectivo soporte contable.
3. Se solicitó el diario de ventas de los días 28, 29 y 30 de diciembre para las últimas facturas del 2007 y los diarios de ventas de los días 2 y 3 de enero para las primeras facturas del 2008.
4. Se cotejó el valor facturado con el registro contable.
5. Se indagaron las diferencias presentadas en el caso de que se presentaran.
6. Se realizó el respectivo archivo resumen
7. Se documentará el trabajo realizado.

PASO 2: DEFINIR LA POBLACIÓN

Cuenta a ser probada: Cuentas por Cobrar

Ingresos Operacionales:\$108,755

PASO 3: DEFINICIÓN DE EXCEPCIONES

Las excepciones que se pueden presentar al realizar esta prueba, en la que se utilizó el método Aceptación y Rechazo son que las facturas no se encuentren ingresadas contablemente en

el periodo que correspondan, y a su vez que no se encuentre existencia del soporte físico.

Para esta prueba no se aceptará ningún tipo de excepción.

PASO 4: DETERMINAR EL NÚMERO DE ÍTEMS A SER PROBADOS Y SELECCIONAR LOS ÍTEMS

Debido al conocimiento obtenido del negocio, a los controles existentes por parte del Presidente y Gerente de Ventas según lo obtenido en los relevamientos de los ciclos de ventas de camiones Hino y Vehículos Citroën, y adicionalmente a la evaluación del control interno por parte sus auditores externos ya que no se han obtenido problemas en las pruebas aplicadas a ésta área, consideramos que requerimos un nivel bajo de riesgo con las pruebas, por lo cual haciendo uso de la metodología dictada en PwC Audit Guide en su sección 5340 nos dice que el número a muestrear es de 25 partidas y no debemos tolerar ninguna excepción, ya que caso contrario se rechaza la prueba. Por tal motivo, revisaremos las últimas 25 facturas, notas de débito y notas de crédito efectuadas durante el 2007 y así mismo revisaremos las primeras 25 facturas, notas de debito y crédito del 2008.

PASO 5: DESARROLLO Y EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS

Como resultado de la revisión de las últimas y primeras facturas, notas de débito y notas de crédito versus los registros contables, se determinó que todas fueron ingresadas dentro del período correcto. Como punto importante que mencionar, observamos que la secuencia numérica preimpresa de las facturas emitidas

en la sucursal de Ambato (tanto para Hino como para Citroën) no es la misma que el número generado por el sistema de facturación. Según lo dialogado con la Administración, existió un problema en el modulo de facturación en los meses de Junio - Julio/07 que originó que el sistema iniciara la secuencia desde 0. A pesar de que las facturas se encuentran registradas dentro de los periodos revisados (2007 y 2008), el salto de secuencia entre las facturas impresas y el número registrado presenta un problema de control para la compañía. Debido a que éste no es un error material que afecte la opinión de auditoría, éste será incluido en las Recomendaciones del Control Interno para el 2007, mencionadas en el capítulo 4.

3.1.6 Revisión de Anticipos a Proveedores

Para la revisión de anticipo a proveedores efectuamos pruebas detalladas, por lo cual hicimos uso del siguiente esquema:

PASO 1: OBJETIVOS DE LA PRUEBA Y PROCEDIMIENTOS DESARROLLADOS

Cuenta a ser probada: Anticipos a Proveedores

Fecha de revisión: 31-diciembre-07

Para obtener evidencia de que los saldos expuestos en los Estados Financieros existen y son propiedad de Track & Móvil S.A. así como de su correcta exposición hemos desarrollado pruebas detalladas que nos proporcionen alta confianza de auditoría.

Procedimientos aplicados

1. Se Solicitó los estados financieros de la Compañía al 31 de diciembre del 2007.
2. Se solicitó el mayor y el detalle de los anticipos a proveedor por saldos con cada uno de los mismos.
3. Se ordenó y se creó un cuadro de resumen de los proveedores, seleccionándose los más significativos, de acuerdo a lo estipulado en el paso 4.
4. Se solicitó documentación soporte de los anticipos a proveedores más significativos.
5. Se revisó documentación soporte tal como comprobantes de egresos para validar la forma de otorgar anticipos.
6. Se documentó el trabajo realizado.

PASO 2: POBLACIÓN A SER PROBADA

Nuestra población esta conformada por:

- a. Las cuentas Anticipos a Proveedores desde el 1 de enero del 2007 al 31 de diciembre del 2007.

Saldo Anticipos a Proveedores = 800,675

Total de Proveedores entregado anticipos = 69

- b. Cruzamos el mayor auxiliar de la cuenta versus los registros contables, sin detectar diferencias entre los mismos.

PASO 3: DEFINICIÓN DEL ERROR

Para el desarrollo de nuestra prueba definimos como error la detección de partidas que no estén registradas o que se expongan incorrectamente, las mismas que no se encuentren debidamente soportadas. De la misma manera se considerarán como partidas erróneas aquellas que no cumplan con los objetivos de auditoría.

PASO 4: BASE DE LA SELECCIÓN

Se realizó la siguiente selección:

- Montos superiores a USD \$10,000 obteniendo una cobertura del 95.33% de los saldos.

PASO 5: DOCUMENTAR LOS RESULTADOS DE LAS PRUEBAS

Los Anticipos a Proveedores se componen de la siguiente manera:

Proveedor		
Total PROVEEDOR AB	88,518.66	(i)
Total PROVEEDOR CD	21,600.00	(ii)
Total PROVEEDOR EF	27,470.77	(iii)
Total PROVEEDOR GH	590,335.67	(iv)
Total PROVEEDOR IJ	10,800.00	(v)
Total PROVEEDOR KL	7,596.43	(vi)
Total PROVEEDOR MN	8,610.84	(vii)
Total PROVEEDOR PO	8,379.37	(viii)
Total OTROS MENORES	37,363.39	(ix)
	<u>800,675.13</u>	

Tabla 3.12: Anticipos de Proveedores

(i) Corresponde totalmente a un anticipo por USD \$82,000 por concepto de Lámparas de vidrio en local de la sucursal de Quito

Sur, de los cuales se revisó la documentación soporte respectiva sin obtener novedades significativas que mencionar

(ii) Corresponde a anticipos otorgados al Proveedor CD por fabricación de 2 bañeras de 20m³ para los cabezales Hino revisados. Cabe destacar que esta obra no se llevó a efecto, por lo cual este anticipo fue pagado por Proveycon Cía ya que la fabricación de las bañeras iba a ser para ellos, por lo cual ellos devolvieron el dinero a la compañía. Cabe destacar que estos valores fueron registrados como Anticipos de Clientes debido a que fueron otorgados por Proveycon con ch/ del Banco de Machala, razón por la cual la Compañía lo registró así, en vez de darle de baja a los anticipos a proveedores.

Es decir, Los anticipos a proveedores y los anticipos de clientes se encuentran sobreestimados en USD \$21,600

(iii) Corresponde a anticipos del 70% de fabricación de puertas para local en Panamericana Norte por 27,470, de los cuales se revisó la documentación soporte respectiva sin obtener novedades significativas que mencionar.

(iv) Corresponde a anticipos por construcción de 30 plataformas autodeslizables y 5 grúas tipo pluma para lo cual se han otorgado 3 anticipos por 220,000; 236,607 y 90,000 de los cuales se revisó la documentación soporte respectiva sin obtener novedades significativas que mencionar.

(v) Corresponde a anticipos por servicios de comida con este proveedor, revisados sin obtener alguna novedad que mencionar.

(vi) Corresponde a un anticipo de pago de luminarias Marriot por 7,033 mediante cheque 1456 el 13 de noviembre del 2007, revisado sin obtener alguna novedad que mencionar.

(vii) Corresponde a anticipos del 50% por la construcción de 2 tanques, e anticipo del 20% por la construcción de 2 tanqueros, revisado sin obtener alguna novedad que mencionar.

(viii) Corresponde a anticipos del 70% por proforma 07-227 por unidades de lavado, pistola, lanza y enrolladores entregados mediante cheque 161 del Banco de Pichincha, el 14 de diciembre del 2007.

(ix) Revisados analíticamente mediante una revisión analítica, se detectaron saldos negativos, ver a continuación:

Proveedor	
Total PROVEEDOR PA	-194.40
Total PROVEEDOR OI	-391.75
Total PROVEEDOR SD	-27.43
Total PROVEEDOR ER	-8,209.90
Total PROVEEDOR TY	-4,792.47
Total PROVEEDOR IO	-14,013.00
Total PROVEEDOR MN	-2,819.89
Total PROVEEDOR BN	-168.96
Total PROVEEDOR CF	-176.32
Total PROVEEDOR DG	-1,889.02
	<u>-32,683.13</u>

Tabla 3.13: Detalle registros contables

Estos saldos fueron conversados con el contador, quien nos comentó que son saldos de proveedores que fueron incorrectamente expuestos en esta cuenta, dado que deberían cruzarse con Otros Deudores, así como también con Cuentas por Pagar Proveedores, lo cual se encuentra incorrecto, por lo cual se incluirá en nuestra Carta de Control Interno por cuanto no superan los límites de materialidad.

Conclusión: Salvo lo expuesto en el literal (ix), podemos concluir que el saldo de la cuenta de los anticipos a proveedores se exponen de manera razonable.

PASO 6: DOCUMENTAR OTRO PROCEDIMIENTO ADICIONAL REQUERIDO QUE NOS DE SEGURIDAD SOBRE EL SALDO NO PROBADO.

No aplica dado que se probó el 95.33% del saldo y el saldo no probado no supera nuestros niveles de materialidad establecidos.

3.1.7 Revisión de Otras Cuentas Por Cobrar

Dado que la revisión de otras cuentas por cobrar es un procedimiento detallado, hicimos uso del siguiente esquema para documentar nuestra prueba:

PASO 1: OBJETIVOS DE LA PRUEBA Y PROCEDIMIENTOS DESARROLLADOS

Cuentas a probar: Otras Cuentas por cobrar y Deudores del Exterior

Período de Revisión: Al 31 de diciembre del 2007

Objetivo: Para obtener evidencia de que el saldo de las cuentas Otras cuentas por cobrar y deudores del Exterior son de propiedad de la Compañía y que existen efectuamos la siguiente prueba analítica que nos de alta confianza de auditoría.

Procedimiento desarrollado:

1. Solicitamos los Estados Financieros de la Compañía al 31 de diciembre del 2007
2. Solicitamos el detalle de Otras cuentas por cobrar y de Deudores del Exterior con corte al 31 de diciembre del 2007.
3. Cotejamos el detalle proporcionado en el punto 2 versus el saldo en Estados Financieros.
4. Efectuamos una revisión analítica de las cuentas a probar, la misma que fue efectuada con la ayuda del Contador de la Compañía.
5. Solicitamos la documentación soporte que respalde los saldos de las cuentas.
6. Documentamos los hallazgos encontrados.

PASO 2: POBLACIÓN A SER PROBADA

Nuestra población está definido por:

- ✓ Deudores del Exterior por USD \$130,804
- ✓ Otros por USD \$179,811
- ✓ Impuestos Fiscales por \$504,184

PASO3: DEFINIR UN UMBRAL DE SIGNIFICATIVIDAD

Se ha definido que se investigarán las variaciones superiores en dólares a la materialidad de planificación de \$453,448.

PASO 4: BASE DE LA SELECCIÓN

Saldos mayores a \$50,000 logrando una cobertura del 81% del saldo de Otras Cuentas por cobrar.

PASO 5: DOCUMENTAR EL RESULTADO DE LAS PRUEBAS

A continuación presentamos la composición de las Otras cuentas por cobrar:

Código	Cuenta	US\$
		31/12/2007
1.2.01.02.01.	CTAS.P'COBRAR VEH.RECIBIDOS -CITROEN G.	21,084
1.2.70.40.08.	CONTROL TRANSFERENCIA BOUTIQUE	-1,059
1.2.70.40.08.	RIO GUAYAS	8,370
1.2.70.40.08.	SEGUROS INTEGRAL	3,035
1.2.70.40.09.	ANTICIPOS A GASTOS VIAJE	916
1.2.70.40.09.	DEPOSITOS EN GARANTIA	24,490
1.2.70.40.09.	OTROS DEUDORES	16,303
1.2.70.40.09.	CUOTA CORPEI	61,916
1.2.70.40.09.	CRONOSERVICIO	187
1.2.70.40.09.	INTERESES P'COBRAR POR INVERSIONES	17,821
1.2.70.40.10.	CONSIG.IOCHPE TRADE COMERC.INTERNAC.S.A.	677
1.2.01.01.05.	RECLAMOS A FABRICA HINO JAPON	22,003
1.2.01.02.05.	RECLAMOS A FABRICA CITROEN	8,754
1.2.01.02.05.	OTRAS CTAS. POR COBRAR CITROEN	57,380
1.2.01.04.05.	RECLAMOS A CLARK	316
1.2.02.01.05.	RECLAMOS A FABRICA HINO USA	20,898
1.4.70.40.03.	IMPUESTOS FISCALES	354,003
1.2.70.40.07.	IMPUESTO VALOR AGREGADO 12% BIENES	113,352
1.2.70.40.07.	IMPUESTO VALOR AGREGADO 12% SERVICIOS	36,830
Total		767,275
Revisión		623,481
% de Revisión		81%

Tabla 3.14: Documentación de Resultado de Pruebas

Como podemos observar los montos presentados no superen el umbral de significatividad definido, a pesar de esto a continuación presentamos la indagación de la composición de las cuentas mencionadas en el paso 1.

- a) Corresponde al crédito tributario que posee la Compañía acumulado a diciembre del 2007, el cual fue debidamente cotejado con el cruce de declaraciones de Impuestos mencionados en el Plan de Auditoría 2007.

- b) y e) Corresponde al valor del IVA pagado en la compra de Bienes y Servicios con tarifa 12% que fue debidamente cotejado con el cruce de declaraciones de Impuestos mencionados en el Plan de Auditoría 2007.
- c) Corresponde principalmente a una variación en los Reclamos a fábrica Citroën por 20,000 aproximadamente debido a que durante el año han existido un menor porcentaje de reclamos, por ende la cuenta a cobrar por tal motivo se ha reducido considerablemente en relación al 2006.
- d) Corresponde principalmente a un incremento en los cupones Corpei por \$17,000 aproximadamente como resultado de las importaciones efectuadas por la Compañía durante el 2007, en relación al 2006.

PASO 6: DOCUMENTAR OTRO PROCEDIMIENTO ADICIONAL REQUERIDO QUE NOS DE SEGURIDAD SOBRE EL SALDO NO PROBADO.

No se encontraron diferencias significativas que mencionar. El saldo no probado no supera nuestros límites de materialidad definidos, por lo cual no requerimos de procedimientos adicionales de auditoría que nos brinden seguridad sobre el saldo no probado.

Conclusión: Luego del análisis efectuado, consideramos que los saldos presentados en las Otras cuentas por cobrar y Deudores del Exterior se encuentran expuestas de manera razonable.

3.2 PRUEBAS APLICADAS PARA PROBAR EL RUBRO DE LAS CUENTAS CON RELACIONADAS

3.2.1 Conciliar los Totales de la Planilla Resumen Comparativa con el Mayor General

OBJETIVO

Obtener conocimiento de las cuentas que conforman el saldo del rubro Cuentas por cobrar Relacionadas al 31 de diciembre del 2007 así como si están adecuadamente expuestas y clasificadas.

PROCEDIMIENTO

Obtener una planilla resumen comparativa de los saldos de Cuentas por cobrar y cuentas por pagar con el fin de:

- a) Probar la exactitud matemática de la planilla resumen.
- b) Verificar los saldos de la cuenta con el mayor general y los papeles de trabajo del año anterior.
- c) Revisar la planilla resumen para identificar posibles omisiones.
- d) Verificar la correcta exposición y clasificación de las partidas componentes del rubro analizado

A continuación presentamos la composición de las cuentas por cobrar y pagar a relacionadas:

CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS

Código	Cuenta	US\$	US\$	Variaciones	
		31-dic-06	31-dic-07	US\$	%
1.7.70.40.03.003	CUENTAS POR COBRAR A RELAC. 2	523	781	258	49%
1.7.70.40.03.013	CTAS.POR COBRAR RELAC. 3	364	364	-	0%
1.7.70.40.03.016	CTAS.POR COBRAR RELACIONADA 1	3,585,752	10,061,552	6,475,800	181%
1.7.70.40.03.004	CUENTAS POR COBRAR A RELAC. 4	11,650	11,891	242	2%
1.7.70.40.03.005	CUENTAS POR COBRAR A RELAC. 5	9,221	9,474	253	3%
1.7.70.40.03.014	CUENTAS POR COBRAR A RELAC. 6	5,424	5,660	235	4%
Total		3,612,935	10,089,722		

Tabla 3.15: Cuentas por Cobrar Relacionadas

3.2.2 Circularización de Relacionadas

El procedimiento de circularización constituye una prueba detallada, por lo que aplicamos el siguiente procedimiento para realizar nuestra prueba:

PASO 1: OBJETIVOS Y PROCEDIMIENTOS DESARROLLADOS

Cuenta a ser probada: Cuentas por cobrar y pagar Relacionadas

Fecha de revisión: 31 de diciembre del 2007

Para obtener evidencia de que los saldos expuestos en los Estados Financieros existen y son propiedad de Track & Móvil S.A., así como de su correcta exposición hemos desarrollado pruebas detalladas a fin de que nos proporcionen alta confianza de auditoría.

Procedimientos realizados:

1. Solicitamos los Estados Financieros al 31 de diciembre al 2007 al contador de la Compañía.

2. Solicitamos el auxiliar de las cuentas por cobrar y pagar a Compañías Relacionadas al 31 de diciembre al 2007
3. Cotejamos el saldo presentado en los auxiliares contables con Estados Financieros al 31 de diciembre al 2007
4. Circularizamos las relacionadas con las cuales la Compañía ha efectuado transacciones al 31 de diciembre del 2007
5. Procedimos a elaborar las cartas de confirmaciones de saldos para la institución a circularizar.
6. Obtuvimos las cartas firmadas y procedimos a sacar una copia a las cartas para armar nuestro legajo de control.
7. Documentamos hallazgos encontrados.

PASO 2: POBLACIÓN A SER PROBADA

Nuestra población está constituida por las Cuentas por cobrar, cuentas por pagar y compras efectuadas a la Relacionada Compañía Nacional de Motores S.A.,

Fecha de revisión al 31 de diciembre del 2007

PASO 3: DEFINICIÓN DEL ERROR

Para la realización de esta prueba consideraremos como un error los siguientes puntos: i) Que los saldos confirmados por los clientes descritos en el punto 2. no cotejen con los saldos expuestos en los Estados Financieros , ii) Que estos no existan o estén mal registrados, y iii) que la diferencia obtenida sea mayor al umbral de significatividad definido, lo cual involucra un impacto significativo en los Estados Financieros de la Compañía.

PASO 4: BASE DE LA SELECCIÓN

Para efectuar el proceso de circularización seleccionamos el 100% de las relacionadas, la cual está representada por su Relacionada Compañía Nacional de Motores S.A, con la cual se mantiene cerca del 85% de la cartera de clientes y relacionadas.

PASO 5: DOCUMENTAR EL TRABAJO REALIZADO

Se procedió al envío de cartas de confirmación a la relacionada. Ver cruce a continuación:

Total Relacionada según Cartera	21,316,896.68
Total Relacionada según Confirmacion	21,257,802.77
Diferencias	59,093.92

Tabla 3.16: Detalle confirmación a la relacionada

La diferencia es menor a nuestro umbral de significatividad, y corresponde a \$59,093.92.

Con relación a la diferencia observada, es conveniente adjuntar el siguiente detalle de los saldos pendientes al 31 de diciembre 2007 de la cartera por cobrar de Track & Móvil S.A. a su Relacionada debido a que la Relacionada informó que solo mantiene saldos por pagar en concepto de chasises y repuestos HINO, mientras que Track & Móvil S.A refleja un valor adicional de USD \$ 59,094 por vehículos CITROEN. Lo antes indicado, se debe a que la Relacionada pagó los vehículos Citroën el 30 de diciembre y Track & Móvil S.A. efectuó el registro del cobro en enero del 2008, en función del depósito efectuado.

Conclusión: El saldo presentado de las cuentas con relacionadas, se presenta de manera razonable.

PASO 6: DOCUMENTAR OTRO PROCEDIMIENTO ADICIONAL REQUERIDO QUE NOS DE SEGURIDAD SOBRE EL SALDO NO PROBADO.

No aplica, por que probamos el 100% de las relacionadas.

3.2.3 Revisión de Cuentas por Cobrar y por Pagar Relacionadas al 31 de Diciembre del 2007

PASO 1: OBJETIVOS Y PROCEDIMIENTOS DESARROLLADOS

Cuenta a ser probada: Cuenta por Cobrar y Cuentas por Pagar Relacionadas

Fecha de revisión: 31-diciembre-07

Objetivos de la prueba: Para obtener evidencia de que los saldos expuestos en los Estados Financieros existen y son propiedad de Track & Móvil S.A. así como de su correcta exposición hemos desarrollado pruebas detalladas que nos proporcionen alta confianza de auditoría.

Procedimientos aplicados

1. Se Solicitó los estados financieros de la Compañía al 31 de diciembre del 2007.
2. Se solicitó los estados de cuenta de las compañías relacionadas al 31 de diciembre del 2007

3. Se elaboró un resumen por saldos por cobrar y por pagar por compañía relacionada.
4. Se seleccionó para revisión los saldos de las relacionadas, según lo detallado en el paso 4.
5. Se documentó el trabajo realizado.

PASO 2: POBLACIÓN A SER PROBADA

- a. Las cuentas por Cobrar y cuentas por Pagar Relacionadas desde el 1 de enero del 2007 al 31 de diciembre del 2007.

Numero de Compañías Relacionadas = 9

- b. Cruzamos el mayor auxiliar de la cuenta versus los registros contables, sin detectar diferencias entre los mismos.

PASO 3: DEFINICIÓN DEL ERROR

Detección de partidas que no estén registradas o que se expongan incorrectamente y que el error impacte significativamente a los Estados financieros en su conjunto. Consideración de partidas que no cumplan con los objetivos de auditoría.

PASO 4: DOCUMENTAR LA BASE DE SELECCIÓN

Se realizó la siguiente selección:

Cuentas por Cobrar

Relacionada 1: Corto y Largo Plazo, se revisó la composición del 100%.

El resto de saldos con relacionadas no ha sufrido variaciones, por lo cual no se revisó ningún saldo de estas compañías relacionadas.

Cuentas por Pagar

No se seleccionaron saldos para revisión, por cuanto no han sufrido variaciones con respecto al año 2006.

PASO 5: DOCUMENTAR EL RESULTADO DE LAS PRUEBAS

Ver saldos con relacionadas con corte al 31 de diciembre del 2007 a continuación:

	<u>2007</u>	<u>2006</u>	
Documentos y cuentas por cobrar a corto plazo - Clientes			
Relacionada 1	21,316,896	12,333,339	(a)
<hr style="border-top: 3px double #000;"/>			
Documentos y cuentas por cobrar a largo plazo			
Relacionada 2	781	523	
Relacionada 3	-	-	
Relacionada 4	11,891	11,650	
Relacionada 5	9,475	9,221	
Relacionada 6	5,659	5,425	
Relacionada 1	10,061,552	3,585,752	(b)
	<hr style="border-top: 3px double #000;"/>	<hr style="border-top: 3px double #000;"/>	
	10,089,358	3,612,571	
<hr style="border-top: 3px double #000;"/>			
Pasivo a corto plazo - Compañías relacionadas			
Relacionada 1	17,600	28,197	
<hr style="border-top: 3px double #000;"/>			
Pasivo a largo plazo - Compañías relacionadas			
Relacionada 7	48,581	50,788	
Relacionada 8	2,280	2,413	
Relacionada 9	11,028	11,028	
	<hr style="border-top: 3px double #000;"/>	<hr style="border-top: 3px double #000;"/>	
	61,888	64,229	

Tabla 3.17: Documentación de Resultado de Pruebas

- (a) Corresponde principalmente al incremento de transacciones con Relacionadas 1 debido al crecimiento de las ventas de los vehículos Marca Hino.

Efectuamos la revisión de la cartera de clientes mantenidas con la mencionada Relacionada, la cual mantiene el 90% de sus créditos no mayores a 60 días. La Relacionada 1 mantiene como política de pago que las compras efectuadas de vehículos Citroën se cancelarán máximo a final de cada mes y las compras de vehículos Hino se cancelarán máximo al mes siguiente.

- (b) El incremento corresponde principalmente a la facturación del año 2007 debido a la comisión de acuerdo a un contrato de subdistribución celebrado entre Track & Móvil S.A. y Relacionada 1. Track & Móvil S.A. cobrará al final de cada año, una comisión fija la que será acordada entre las partes. Para el presente año se acuerda un valor equivalente al 9.46% del valor facturado antes del IVA y se aclara que el subdistribuidor se someterá a comercializar los vehículos de acuerdo a la Lista de Precios para la venta al público que Track & Móvil S.A. establezca, para distribuirlos, comercializarlos y/o revenderlos.

Se revisaron las facturas correspondientes a este asunto, ver a continuación:

Factura	Ciente	Fecha	Concepto	Monto	IVA	TOTAL
13456	Relacionada 1	30/07/2007	Contrato por subdistribución de vehiculos marca Hino 1er Semestre	2,909,161	349,099	3,258,260
14119	Relacionada 1	31/12/2007	Contrato por subdistribución de vehiculos marca Hino 2do Semestre	2,977,930	357,352	3,335,282
TOTAL				<u>5,887,091</u>		

Tabla 3.18: Documentación de Resultado de Cuentas

Adicionalmente revisamos los Estados Financieros de la Relacionada 1, donde pudimos obtener los indicadores financieros, que ponen en manifiesto la estabilidad y rentabilidad de la Compañía, lo que permite que pueda cubrir sus obligaciones con Track & Móvil S.A.

Conclusión: Los saldos de las transacciones con relacionadas se exponen correctamente. Sin problemas.

PASO 6: DOCUMENTAR OTRO PROCEDIMIENTO ADICIONAL REQUERIDO QUE NOS DE SEGURIDAD SOBRE EL SALDO NO PROBADO.

No aplica, por que probamos el 100% de las relacionadas.

3.3 PRUEBAS APLICADAS PARA PROBAR RAZONABILIDAD DE LOS INGRESOS

3.3.1 Ingresos por Comisiones Ganadas

PASO 1: DESARROLLAR UNA EXPECTATIVA

Cuenta: Comisiones ganadas

Fecha: al 31 de Diciembre del 2007

Objetivos: Probar la razonabilidad del monto de las comisiones ganadas por Track & Móvil S.A., presentado en los Estados Financieros de la compañía.

Procedimiento:

1. Se solicitó al departamento de contabilidad, el detalle de la facturación efectuada a la Relacionada 1 durante el 2007 y el contrato de subdistribución del 2007 en el cual se detallan el % de comisiones ganadas por Track & Móvil S.A. para el presente año.
2. Se procedió a totalizar la facturación efectuada a Ecuatoriana de Motores.
3. El total obtenido en punto 2 es multiplicado por el porcentaje de comisión que se indica en el contrato de subdistribución para el 2007.
4. Se cotejó el monto obtenido en el punto 3 con el saldo en registros contables.
5. En caso de existir diferencias mayores a nuestro umbral de significatividad, éstas serán indagadas con el contador de la Compañía.

Expectativa Definida:

Consideramos para nuestra expectativa que el monto de las comisiones sea igual a la multiplicación de las ventas totales efectuadas por el % de comisión establecido en el contrato de subdistribución para el 2007, lo cual es de \$5,887,091

PASO 2: DEFINIR UN UMBRAL DE SIGNIFICATIVIDAD

Se considerará como diferencia significativa el error que supere a nuestro valor de la materialidad de Planificación de la Compañía valorada en \$453,444.

PASO 3: CALCULAR LAS DIFERENCIAS

A continuación se muestra el cálculo de las comisiones ganadas de acuerdo como se muestra en la parte inferior:

Total Facturación a Relacionada 1	62,182,496.88
% Comisión según contrato	9.47%
Valor de comisión	5,887,090.80
Según PwC	5,887,090.80
Según Libros	5,887,090.80
Diferencia	0

Tabla 3.19: Detalle registros contables

PASO 4: INDAGAR LAS DIFERENCIAS Y SACAR CONCLUSIONES

No se presentaron diferencias que mencionar, por lo que podemos concluir que el saldo presentado se efectúa de manera razonable.

3.3.2 Revisión de Otros Ingresos

PASO 1: OBJETIVOS Y PROCEDIMIENTOS DESARROLLADOS

Fecha de revisión: Al 31 de diciembre del 2007

Objetivo.- Probar la razonabilidad del saldo presentado en los estados financieros de la cuenta otros Ingresos presentados al 31 de diciembre del 2007

Procedimientos desarrollados para probar los items:

1. Se solicitó el Estado de Perdida y Ganancias al 31 de diciembre del 2007.
2. Se solicitó el mayor de las cuentas a ser probada: Otros ingresos para verificar la naturaleza de las cuentas y de los montos.
3. Se solicitó explicación a Contabilidad sobre la conformación de los rubros de otros ingresos.
4. Se verificaron en el caso de ser necesario de los soportes contables de los mismos.
5. Se documentó el trabajo efectuado.

PASO 2: POBLACIÓN A SER PROBADA

La población está formada por 7 partidas por \$146.988

PASO 3: DEFINIR UN UMBRAL DE SIGNIFICATIVIDAD

Se define como umbral de significatividad la materialidad de planificación de \$453,000 aproximadamente.

PASO 4: BASE DE SELECCIÓN

Revisamos el 95% del saldo de la cuenta de otros ingresos al 31 de diciembre del 2007.

PASO 5: DOCUMENTAR EL RESULTADO DE LAS PRUEBAS

Se verificó el mayor y asientos de diario de las cuentas de otros ingresos y se determinó que corresponden a Ingresos por reconocimiento de Publicidad por parte de Citroën y Reclamos realizados por Track & Móvil S.A. sobre Garantías a Hino Motors.

Código	Cuenta	US\$	US\$	Variaciones	
		31-dic-06	31-dic-07	US\$	%
6.1.01.02.03.001	OTROS INGRESOS	550	571	21	4%
6.2.01.01.03.001	OTROS INGRESOS	-	13,410	13,410	100% A
6.2.01.02.03.001	OTROS INGRESOS	64,402	42,941	-21,461	-33% B
6.2.02.01.03.001	OTROS INGRESOS	19,658	-	-19,658	-100%
6.2.25.02.03.001	OTROS INGRESOS	50,040	58,301	8,260	17% C
6.2.41.02.03.001	OTROS INGRESOS	13,926	13,478	-448	-3% D
6.2.70.40.06.001	OTROS INGRESOS	56,803	11,068	-45,735	-81% E
	Total	213,200	146,988		

Tabla 3.20: Detalle registros contables

b) c) d) En lo referente a los Ingresos por reconocimiento de Publicidad por parte de Automóviles Citroën, según lo comentado por el Contador, Citroën determina anualmente el valor del gasto de publicidad que Track & Móvil va a tener en el año, por lo cual, Citroën se compromete a reconocer hasta un 50% del gasto de publicidad de la Compañía. Para que Track & Móvil haga efectivo este compromiso factura el gasto a Citroën para que ésta reconozca el % del monto del gasto de Publicidad al cual se comprometió. Se determinó mediante revisión del N° Comprobante x035 que el Ingreso por publicidad reconocida por Citroën a Track & Móvil S.A. del año 2007 fue de \$112,000 de lo cual se puede determinar que el gasto de publicidad fue de aproximadamente \$224,000.

Crédito 1.-

Se revisó la Carta de la transferencia realizada con fecha 27 de diciembre de 2007 por el valor de \$83,394 misma que cancela el embarque de las unidades: C2 = 8 unidades, C4 = 5 unidades.

Así mismo se cancela diferencia de dos embarques anteriores:

1. Embarque de 14 unidades con B/L # 70A038171 de Octubre 14/2007 llegados en noviembre 2007 por \$1,118
2. Embarque de 24 unidades con B/L # 70A038625 de Noviembre 14/2007 llegados en diciembre 2007 por \$2,635

En esta transferencia se aplicó el Crédito de los primeros \$56,160 por ayuda publicitaria emitida el 30-10-2007.

Crédito 2.-

Se revisó la Carta de la transferencia realizada con fecha 22 de febrero de 2008 por la cantidad de \$298,278 que cancela importación de 32 unidades detalle adjunto listos a embarcarse el febrero 15 del 2008.

Valor total de Transferencia \$354,438

(-) 2da. Nota de Crédito \$ 56,160 emitida el 30-11-2007

Valor Transferido \$298,278

a) En lo referente al Reconocimiento de los reclamos de garantías de fábricas, se indagó que Track & Móvil S.A. asume el arreglo del vehículo cuando viene con problemas de fábrica, por lo cual envía un informe a Hino motors el proveedor dentro

del tiempo y kilometraje de garantía para que le reconozca el arreglo del defecto con el cual llegó el vehículo, por lo cual Hino no reconoce el efectivo sino que emite notas de crédito a favor de Track & Móvil para que las use en cualquier transacción que mantuviere con éste.

Para verificar la naturaleza de las notas de crédito se escogieron 3 notas de crédito con sus respectivos asientos de diario. Se determinó que existen \$13,113 aproximadamente por reclamos de garantías efectuadas a Hino, se revisaron las respectivas notas de débito 1015 y 1016.

e) En esta cuenta de otros ingresos se registran las utilidades generadas de las compras de notas de crédito de la CAE para pagar importaciones compradas por Track & Móvil S.A. a un valor menor que el real, lo cual le significa una utilidad en compras de estas notas de crédito. Adicionalmente se encuentran los ingresos por conceptos de multas cobradas a los empleados por retrasos y faltas.

PASO 6: DOCUMENTAR OTRO PROCEDIMIENTO ADICIONAL REQUERIDO QUE NOS DE SEGURIDAD SOBRE EL SALDO NO PROBADO.

No aplica, el saldo no probado no supera nuestros límites de materialidad definidos.

3.4 VENTAS

3.4.1 Sumatoria venta de repuesto con corte al 31 de Diciembre de 2007

Objetivo:

Totalizar las ventas de repuestos y vehículos de Track & Móvil S.A. a nivel nacional durante el año 2007 y cruzar el total obtenido con la cuenta respectiva de ingresos en el estado financiero a la fecha de corte con el objetivo de comprobar la integridad de las ventas, la secuencia numérica de las facturaciones y la exactitud del rubro de ventas de repuestos.

Población:

Archivos de ventas de repuestos de las siguientes agencias de Track & Móvil S.A. que totalizan 21,758 ítems:

AA (matriz Guayaquil)
QA (Agencia Citroen Quito)
HY (Agencia Hino Quito Sector la Y)
HS (Agencia Hino Quito Sector Sur)
HQ (Agencia Hino Quito Sector Panamericana Norte)
HH (Agencia Hino Gye Huancavilca y los Ríos)

Figura 3.1: Agencias

Descripción del procedimiento

- ❖ Solicitamos los Estados Financieros de la Compañía al 31 de diciembre del 2007
- ❖ Solicitamos el detalle de ventas de repuestos de los sistemas Indubic y Openside.
- ❖ Importamos los archivos de Ventas de Repuestos a un software de auditoría ACL.

- ❖ Sumarizamos los archivos de ventas de todas las agencias: AA, QA, HY, HS, HQ Y HH.
- ❖ Crear un campo virtual en el archivo de ventas de repuestos para totalizar el valor de las ventas de repuestos
- ❖ Sumarizamos cada uno de los archivos y cruzarlos contra el valor de los estados financieros correspondientes a los ingresos a la fecha de corte, en este caso 31 de Diciembre del 2007.
- ❖ Indagamos las diferencias encontradas en el caso de que superen nuestros campos de materialidad definidas.

RESULTADOS

Cruzamos el valor resultante por agencia con cada una de las cuentas de ingresos por cada agencia.

TRACK&MÓVIL S.A.
Auditoría 2007
Cruce de Ventas de Repuestos vs EF's

Localidad	Archivos de Sistemas			EF's		
	INDUVIC	OPENSIDE	TOTAL VENTAS	TOTAL VENTAS	DIFERENCIA	%
GYE	899.716,55	2.863.542,00	3.763.258,55	3.758.875,23	-4.383,31	-0,12%
UIO	3.235.842,10	40.803,38	3.276.645,48	3.305.925,92	29.280,44	0,89%
AMBATO	6.240,77	180.806,26	187.047,03	211.814,35	24.767,33	11,69%
TOTAL			7.226.951,05	7.276.615,51	49.664,45	0,68%

Tabla 3.21: Archivos de Sistemas – EF's

La diferencia no supera nuestros estándares de materialidad definido por lo que se puede concluir que se encuentran razonablemente registradas y presentadas en los Estados Financieros de la Compañía las ventas de repuestos de la Compañía. Adicionalmente efectuamos una revisión de 25

facturas tomadas al azar en donde no se evidencian problemas de registros incorrectos ni doble numeración de facturas.

3.4.2 Sumatoria de ventas de Vehículos con corte al 31 de Diciembre del 2007

PROCEDIMIENTO PARA LA SUMATORIA DE LAS VENTAS DE REPUESTOS Y VEHICULOS

Objetivo:

Totalizar las ventas de vehículos de Track & Móvil S.A. a nivel nacional durante el año 2007 y cruzar el total obtenido con la cuenta respectiva de ingresos en el estado financiero a la fecha de corte, con el fin de validar la integridad de las ventas de vehículos efectuadas durante el 2007

Población:

Venta de Vehículos Hino y Citroën que totalizan \$97,700,909

Descripción del procedimiento

- Importamos los archivos de Ventas de Vehículos mediante ACL.
- Sumarizamos los archivos de ventas de todas las agencias: AA, QA Y HH.
- Crear un campo virtual en los archivos de ventas de vehículo para totalizar el valor de las ventas de vehículos.
- Sumarizamos cada uno de los archivos y cruzarlos contra el valor de los estados financieros correspondientes a los ingresos a la fecha de corte, en este caso 31 de Diciembre del 2007.

RESULTADOS

TRACK&MÓVIL S.A.

Auditoría 2007

Cruce de Ventas de Vehículos vs EF's

Localidad	Archivos de Sistemas			EF's		
	INDUVIC	OPENSIDE	TOTAL VENTAS	TOTAL VENTAS	DIFERENCIA	%
GYE	19,897,756.05	65,332,625.78	85,230,381.82	85,217,704.74	-12,677.08	-0.015%
UIO	4,293,055.87	7,489,461.17	11,782,517.04	11,802,854.98	20,337.94	0.172%
AMBATO	680,244.04		680,244.04	680,350.26	106.22	0.016%
TOTAL			97,693,142.90	97,700,909.98	7,767.09	0.008%

Tabla 3.22: Resultados

La diferencia no supera nuestros estándares de materialidad definido por lo que se puede concluir que se encuentran razonablemente registradas y presentadas en los Estados Financieros de la Compañía las ventas de repuestos de la Compañía. Adicionalmente efectuamos una revisión de 25 facturas tomadas al azar en donde no se problemas de registros incorrectos ni doble numeración de facturas.

Capítulo 4



Conclusiones y Recomendaciones

CAPÍTULO 4

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

Luego de un minucioso y detallado análisis en el cual desarrollamos las pruebas que mencionamos más adelante, podemos concluir que TRACK & MÓVIL S.A. es una empresa que en los últimos veinte años ha incrementado su captación de mercado mediante las estrategias que mantiene con su compañía relacionada.

TRACK & MÓVIL S.A. mantiene comunicación poco formal entre sus departamentos, lo cual no la libera de la supervisión constante y continua de la presidencia y gerencia general de la compañía. En cuanto a controles e identificación de riesgos TRACK & MÓVIL S.A. mantiene un riguroso sistema que le permite desarrollar sus actividades a pesar de que existen pequeñas falencias que no influyen en los resultados y toma de decisiones por parte de los directivos de la compañía.

En el afán de la compañía de controlar el activo más sensible a la malversación que es el efectivo, la compañía ha implementado mecanismos como son las aprobaciones de montos de efectivo de un cierto monto por parte del contador y contralor, como bien se lo mencionó en el capítulo 2, esta medida tiene una pequeña deficiencia que no tiene una incidencia significativa dentro de los EF's pero sin embargo es una debilidad del control interno de la Compañía, ya que dentro de las funciones del contador se encuentra la aprobación de desembolsos, cuando es él quien efectúa los registros de dichos pagos.

Como resultado de la evaluación del control interno, revisiones analíticas preliminares, evaluación del ciclo de ingresos –Cuentas por cobrar-Cobranzas llegamos a la conclusión de la aplicación de un Enfoque moderado de auditoría.

De la realización de las pruebas aplicadas al ciclo de Ingresos – Cuentas por Cobrar, tales como:

- Análisis de cobrabilidad y provisión de cuentas incobrables (analizada en sección 3.1.3)
- Circularización de clientes (analizada en sección 3.1.2)
- Procedimientos alternos para confirmaciones enviadas no recibidas (analizada en sección 3.1.4)
- Corte de documentos de facturación, notas de débito y notas de crédito (analizada en sección 3.1.5)
- Revisión de anticipos de proveedores (analizada en sección 3.1.6)
- Revisión de otras cuentas por cobrar (analizada en sección 3.1.7)
- Circularización de relacionadas (analizada en sección 3.2.2)
- Revisión de saldos con relacionadas (analizada en sección 3.2.3)
- Sumatoria de Ingresos (analizada en sección 3.4)
- Revisión de Ingresos por Comisiones Ganadas (analizada en sección 3.3.1)
- Revisión de Otros Ingresos (analizada en sección 3.3.2)

No identificamos observaciones superiores a nuestra materialidad global de USD \$604,598 que pueda conllevar a una mala exposición de los rubros Cuentas por Cobrar e Ingresos, por lo que podemos concluir que el saldo de las cuentas mencionadas de la Compañía

Track & Móvil S.A. se presentan de manera razonable por el año terminado al 31 de diciembre del 2007.

Aquellos errores menores detectados identificados en la realización de nuestras pruebas serán mencionadas en nuestra carta de recomendaciones del control interno.

4.2 RECOMENDACIONES

Como resultado de las pruebas aplicadas para probar la razonabilidad del saldo de las cuentas que intervienen en el ciclo de Facturación-Cuentas por cobrar-Cobranzas, identificamos algunas recomendaciones que serán puestas a consideración de la Administración de la Compañía.



TRACK & MÓVIL S.A.

RECOMENDACIONES DESTINADAS A MEJORAR EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO Y LOS PROCEDIMIENTOS CONTABLES.

CUENTAS POR COBRAR

1. Provisión y antigüedad de las Cuentas por cobrar - Clientes

Si bien en los actuales momentos la provisión para cuentas incobrables es suficiente para cubrir eventuales riesgos de irrecuperabilidad, sugerimos a la Compañía evaluar la posibilidad de emitir políticas para la constitución de la provisión para cuentas

malas, considerando aspectos tales como el tiempo de la deuda, la calidad del cliente, su situación financiera, etc.

Consideramos que dicho análisis permitirá evitar errores a la determinación de partidas antiguas, y exponer de mejor manera los saldos pendientes de cobro.

2. Partidas Antiguas provisionadas como incobrables

De nuestras revisiones realizadas, identificamos que al 31 de diciembre del 2007 la Compañía mantiene valores que superan los cinco años de antigüedad por concepto de provisión de cuentas incobrables, los mismos que provienen de los años 1999, 2000 y 2001 por montos de USD \$95, USD \$210 y USD \$7,771 respectivamente.

Recomendamos a la Administración que efectúe los ajustes respectivos dado que máximo hasta cinco años se puede mantener valores provisionados por concepto de incobrabilidad según lo indica la norma contable.

3. Conciliación entre el Módulo de Cuentas por Cobrar, Cuentas por pagar y el Módulo de Contabilidad

De nuestras pruebas efectuadas identificamos que existen partidas que no se encuentran conciliadas entre los Módulos de Cuentas por Cobrar y Cuentas por pagar versus el Módulo de Contabilidad, como resultado de la migración de los saldos de las cuentas por cobrar y por pagar al nuevo sistema contable denominado Openside.

Recomendamos a la Compañía efectuar las acciones necesarias de tal manera que pueda llevar un mejor control de sus cuentas por cobrar y pagar, logrando así una conciliación entre los Módulos de Cuentas por Cobrar y Pagar versus el Módulo de Contabilidad.

4. Depuración de Saldos de Anticipos de proveedores

Durante el desarrollo de nuestra auditoría, pudimos identificar que dentro de la cuenta de Anticipos de Proveedores se encuentran partidas antiguas que no han sido debidamente depuradas, tales como las que se muestran a continuación:

PROVEEDOR	DOCUMENTO	TIP_DES	FECHA	SALDO
MUÑOZ MURRILLO ALVARO	DC_000000000369	Pagos varios no clasificados Admin.Gral.	11/04/2007	5,000
DELGADO TORRES PABLO BENJAMIN	DC_000000000452	Pago gastos varios (Con predetalle)	24/04/2007	3,000
VIRTUALMEDIA SA.	0010010000690	Facturas migradas	21/02/2007	2,000
PACIFICTEL	0010040144340	Gstos.Básicos con Predetalle sin retenci	15/05/2007	4,567
VIRTUALMEDIA SA.	0010010000674	Facturas migradas	02/02/2007	5,678
				20,245

Tabla 4.1: Anticipos a Proveedores / Partidas Antiguas

Recomendamos a la Compañía efectuar los correctivos necesarios para que de esta manera pueda llevar un mejor control de los anticipos de proveedores vigentes a la fecha y de aquellos que ya fueron compensados y así presentar un saldo de esta cuenta totalmente depurado.

5. Facturas con doble numeración

De nuestra revisión de documentos identificamos que la secuencia preimpresa de las facturas emitidas en la sucursal de Track & Móvil S.A. en la ciudad de Ambato no coincide con la numeración generada por el sistema de facturación como resultado de un problema en el

módulo de Facturación en los meses de junio y julio del 2007 que provocó que se alterara la secuencia.

Recomendamos a la Administración verificar este tema con el fin de evitar que se produzcan problema de control interno de documentación para la Compañía.

6. Aprobaciones de desembolsos de efectivo

Como resultado de la evaluación del control interno de la compañía en el área de efectivo identificamos que el Contador de la Compañía aprueba desembolsos menores a USD \$200, y adicionalmente es el encargado de presentar la situación financiera y económica de la compañía a través de la realización de los EF's.

Recomendamos a la Compañía designar esta función de aprobaciones de desembolsos a otro funcionario ajena a la competencia de del registro contable de las transacciones del negocio, como puede ser el Gerente Financiero, a fin de mejorar la segregación de las funciones del Contador.

Anexos





Esquemas	Potenciales Indicadores	Potenciales Preguntas y Entrevistados	Respuesta de Auditoría al Riesgo Identificado
Reconocimiento de Ingresos: Indicador de Cuentas por Cobrar (Tendencia en Cuentas por cobrar tienden a indicar un prematuro reconocimiento de ingresos)	¿SE HA IDENTIFICADO RIESGO EN EL RECONOCIMIENTO ADECUADO DE INGRESOS? Incremento inexplicable en Margen Bruto. Incremento considerable de las ventas al final del periodo. Actividad comercial incoherente (Ej: Incremento en las ventas sin el correspondiente incremento en los costos de distribución).	Indagar con la dirección financiera, contable y de ventas.	Procedimientos analíticos identificando la existencia de transacciones inusuales, variaciones inesperadas, en particular revisar: Net Profit Margin Return on Total Assets Gross Profit Margin Receivable turnover Days Sales Outstanding Revisar con ratios de períodos anteriores para identificar incremento en los ingresos. Confirmar las cuentas por cobrar al cierre del periodo.
Prematuro reconocimiento de ingresos, acuerdos con clientes posterior a la negociación original con cambios materiales	Numerosos acuerdos paralelos fuera del curso normal de los negocios que muestran mejoras del retorno, cancelación de órdenes a cualquier tiempo, contingencias que anulen la venta, se han comprometido ventas a tal volumen que la Cia tiene que buscar clientes para que se efectúen reventas	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	Revisión de transacciones raras o inusuales que ocurren antes del cierre del periodo. Realizar el corte de ventas visualizando las últimas facturas del periodo y las primeras del periodo subsecuente para asegurar que se graban en el periodo adecuado. Verificación de las ventas enviando confirmaciones escritas. Revisión de secuencia numérica de facturas.
Factores generales que nos podían llevar a sospechar que hay registro prematuro de ingresos	Gran número de ventas inusuales y operaciones que ocurren en un corto periodo al cierre Incremento de recuperación de cartera antes del cierre	Se conversará con el gerente de Ventas a fin de identificar los controles establecidos a fin de que los vendedores no realicen ventas ficticias con el fin de alcanzar la meta de ventas, ventas que despues resulten en devoluciones	En la Cia existe un incremento de ventas durante los fines de meses y quincenas de cada mes del 2007, esto se debe principalmente al incremento de ventas dado a las formas de financiamiento y publicidad efectuada durante este año, durante este año la Cia ha establecido entre unas de sus metas de ventas el financiamiento a 60 meses, cuando anteriormente se remitía a 48 meses a través de su subdistribuidor Compañía Nacional de Motores., solicitaremos un detalle de ventas mensuales y analizaremos que los montos de ventas estén en porcentajes relativamente parecidos, adicionalmente aplicaremos una prueba de ventas en la cual se identificarán las devoluciones; para lo cual tomaremos un corte de facturación y le haremos seguimiento a fin de identificar si la misma ha tenido devoluciones durante las semanas venideras.

Esquemas	Potenciales Indicadores ¿SE HA IDENTIFICADO	Potenciales Preguntas y Entrevistados RIESGO EN EL RECONOCIMIENTO ADECUADO DE INGRESOS	Respuesta de Auditoría al Riesgo Identificado
Prematuro reconocimiento del ingreso como es la entrega temprana del producto.	Entrega de productos antes de que se firme los convenios de acuerdo mutuo entre las partes, esta entrega es anterior a la firma del acuerdo	Indagar con la sección correspondiente si ha enviado el producto antes de realizar la documentación correspondiente.	Revisión de documentos de ventas para verificar la exactitud y la existencia de las transacciones.
Inapropiado reconocimiento del ingreso, solo mediante proformas o prepados no formalizados	NO aplica	NO aplica	NO aplica
Inapropiado reconocimiento del ingreso, ocasionado por políticas liberales de reembolsos, devoluciones, intercambio	NO aplica	NO aplica	NO aplica
Ventas contingentes	Los contratos de crédito, contingentes, transferencias, arbitraje o inversiones están atados a otros eventos como renegociaciones que obligan a recibir fondos anticipados	NO aplica	NO aplica
Registro de ingresos ficticios, se efectúan ventas a clientes que no existen	Ajustes significativos a los ingresos al fin del periodo, inesperado incremento de ventas entre cada mes y al fin del año, clientes con nombres o direcciones desconocidas	Indagar con el personal contable si se contabilizan ventas por fuera del proceso de facturación normal, si se han dado ventas altas o a clientes poco familiares.	Realizar procedimientos alternativos para las confirmaciones no recibidas o aquellas recibidas con diferencias.
Reconocimiento de ingresos mediante transacciones con partes relacionadas; condiciones fuera de las del mercado	Ventas con acuerdo de que el vendedor recompra los bienes, ventas garantizadas por otros o que son financiadas a clientes o relacionados cuya recuperación es dudosa, transacciones fuera del mercado, despachos hechos a bodegas inusuales de clientes, desembarques de precios deteriorados a precios normales de venta, inusuales colocaciones o inversiones en relacionadas nuevas y por altos montos, CXC materiales a relacionadas incluyendo oficial, empleados o directores	Indagar con la dirección y el personal de ventas acerca de la naturaleza de la relación entre el comprador y el vendedor.	Busque transacciones con relacionadas fuera del curso normal del negocio. Revisar transacciones raras o complejas que ocurran cerca del cierre. Revisar las confirmaciones recibidas. Realizar procedimientos alternativos si no se obtienen las confirmaciones o se obtienen con excepciones materiales. Revisar los desembolsos de dinero en efectivo, adelantos, inversiones, etc.

Esquemas	Potenciales Indicadores	Potenciales Preguntas y Entrevistados	Respuesta de Auditoría al Riesgo Identificado
¿SE HA IDENTIFICADO RIESGO EN EL RECONOCIMIENTO ADECUADO DE INGRESOS			
Otras transacciones de ingresos falsos o fingidos,	Registro de reservas o promesas de venta como ingreso, ventas condicionadas, se reconocen cuando el comprador tiene el derecho de recomprarlas	NO aplica	NO aplica
Reducción de descuentos y devoluciones, reducción de provisiones del activo mediante incrementos de cuentas de valuación de activos	La reducción de las contra cuentas de las ventas se puede dar por subsidios o provisiones del año anterior, reembolsos y subsidios mal registrados como gastos cuando en realidad se deberían aplicar a las ventas brutas.	NO aplica	NO aplica
Se mantiene los libros abiertos por un largo periodo para incluir ingresos adicionales	Inusual incremento de ventas mensual y al cierre	NO aplica	NO aplica
Ingresos registrados inadecuadamente para mejorar las ventas brutas y netas		NO aplica	NO aplica
RIESGO DE SOBREESTIMACIÓN DE ACTIVOS Y NO REGISTRO DE PASIVOS			
INVENTARIOS			
Inventarios ficticios, reporte de inventarios los cuales no existen	Inventario que no puede inspeccionarse fácilmente. Inventario sin documentación adecuada de los movimientos. La documentación de movimientos de inventario raras o sospechosas. Procedimiento de corte incierto o ineficaces, inclusión en el inventario de mercadería ya vendida o no se ingresan las compras. Inventario no sujeto a recuento físico al cierre del año. Inventario aumentando mas rápidamente que las ventas.	Indagar la razón de los ajustes físicos de inventario y el procedimiento de autorización. Indagar las políticas de la entidad con respecto a las cuentas de inventario. Indagar acerca de la naturaleza del ambiente de la entidad con respecto a los mandos del inventario. Indagar acerca de si todas las bajas de inventario se han informado.	Observaciones Físicas de Inventarios Realizar revisiones analíticas e investigar las diferencias. Revisión de controles correspondientes al ciclo Productivo.

Esquemas	Potenciales Indicadores	¿SE HA IDENTIFICADO	Potenciales Preguntas y Entrevistados	Respuesta de Auditoría al Riesgo Identificado
RIESGO EN EL RECONOCIMIENTO ADECUADO DE INGRESOS				
Inventarios Ficticios Factores analíticos	Inventarios con un crecimiento mayor al de las ventas, decrecimiento de la rotación de inventarios, porcentaje de los inventarios como porcentaje de los activos crecen mas de los esperado	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.
Manipulación en los conteos de inventarios	Existencia de inventarios ficticios	Indagar con el personal responsable si se han creado factura, órdenes de compra o envío falsas. Indagar la razón de los ajustes físicos de inventario y el procedimiento de autorización. Indagar las políticas de la entidad con respecto a las cuentas de inventario. Indagar acerca de la naturaleza del ambiente de la entidad con respecto a los mandos del inventario. Indagar acerca de si todas las bajas de inventario se han informado.	Indagar con el personal responsable si se han creado factura, órdenes de compra o envío falsas. Indagar la razón de los ajustes físicos de inventario y el procedimiento de autorización. Indagar las políticas de la entidad con respecto a las cuentas de inventario. Indagar acerca de la naturaleza del ambiente de la entidad con respecto a los mandos del inventario. Indagar acerca de si todas las bajas de inventario se han informado.	Revisión de Inventarios Mensuales efectuados por la compañía con sus posibles ajustes y ejecución de inventarios de camiones, vehículos y repuestos con participación de la Compañía Realizar revisiones analíticas e investigar las diferencias. Revisión de controles correspondientes al ciclo Compras-Inventarios-Cuentas por pagar
Inapropiada valuación	No existe provisión por obsolescencia donde han existido cambios rápidos en las líneas de productos. Ajustes de precios que pueden estar indicando problemas en el valor neto de realización.	Indagar con el personal contable acerca de las políticas de inventarios y como ellos identifican que el costo no excede el valor neto de realización. Indagar con el personal contable si ellos son conscientes Indagar con el personal del almacén la existencia de inventario de lento movimiento, dañado u obsoleto.	Indagar con el personal contable acerca de las políticas de inventarios y como ellos identifican que el costo no excede el valor neto de realización. Indagar con el personal contable si ellos son conscientes Indagar con el personal del almacén la existencia de inventario de lento movimiento, dañado u obsoleto.	Analizar la valuación de los inventarios. Analizar la provisión por obsolescencia registrada por la compañía.
Fraudulenta o inapropiada capitalización del inventario	La compañía capitaliza costos de inventario los cuales deben ir directamente al gasto.	Indagar con la dirección y con el personal contable acerca de la política de la entidad para la capitalización de costos al inventario.	Indagar con la dirección y con el personal contable acerca de la política de la entidad para la capitalización de costos al inventario.	Realizar una revisión analítica de todos los componentes del costo.
CUENTAS POR COBRAR				
Cuentas por cobrar Ficticias	Cuentas por cobrar importantes con partes relacionadas por conceptos poco familiares. Importante antigüedad de las cuentas por cobrar, concediendo términos de crédito extendidos.	Indagar si han presionado a clientes para aceptar gran volumen de ventas cerca del cierre del año.	Indagar si han presionado a clientes para aceptar gran volumen de ventas cerca del cierre del año.	Realizar corte de ventas para determinar que las facturas de ventas se graban como ventas en el período apropiado. Analizar las variaciones raras en las ventas próximas al cierre del año.

Esquemas	Potenciales Indicadores	¿SE HA IDENTIFICADO	Potenciales Preguntas y Entrevistados	Respuesta de Auditoría al Riesgo Identificado
		¿SE HA IDENTIFICADO	RIESGO EN EL RECONOCIMIENTO ADECUADO DE INGRESOS	
	Cancelación de cuentas por cobrar luego del cierre del año. Ventas a clientes en gran volumen cerca del cierre del año.			Revise transacciones en cuentas por cobrar sospechosas o anormales incluso reclasificaciones. Análisis de cuentas por cobrar con relacionadas
Cuentas por cobrar con partes relacionadas	Numerosas transacciones y acuerdos con partes relacionadas.		Indagar sobre los acuerdos con partes relacionadas, incluyendo al personal legal de la compañía.	Busque transacciones con relacionadas fuera del curso normal del negocio. Revisión de las transacciones raras o complejas que ocurren cerca del cierre. Revisión de las confirmaciones recibidas. Realización de procedimientos alternativos si no se obtienen las confirmaciones o se obtienen con excepciones materiales. Revisión de los desembolsos de dinero efectivo, adelantos, inversiones, etc.
Reservas inadecuadas o fracaso de reconocimiento adecuado de deudas malas o deterioro de cuentas por cobrar	La previsión por incobrabilidad no mantiene los mismos niveles que periodos anteriores. Condiciones económicas desmejoradas.		Indagar con la dirección cualquier cambio en la política de incobrables. Indagar con el departamento de ventas si han cambiado su política de crédito y la razón de tal cambio.	Realizar procedimientos analíticos para comparar la provisión con los periodos anteriores y obtener respuesta de la dirección con respecto a cualquier variación significativa
INVERSIONES				
Inapropiada valuación	Evidencia de un declive en el valor de las inversiones no contemplado por la entidad.		Indagar con el personal contable la política de valuación de inversiones y si han analizado la valuación de las mismas Indagar al personal contable si les han pedido en algún momento que pospongan un ajuste en las inversiones.	Obtener evidencia y comprensión del proceso usado por la dirección para valuar y clasificar inversiones. Verificar que efectivamente se valuan de acuerdo a GAAP (costo amortizado o valor justo).
Inversiones Ficticias	Inversiones con documentación no adecuada como soporte		Indagar con la gerencia y personal contable el detalle de inversiones e información relativa a las mismas.	Determinar si la inversión realmente existe por confirmación con el emisor o custodio. Revisar las Juntas de Directores para asegurarse que todas las inversiones fueron autorizadas.
OTROS ACTIVOS				
Inapropiada capitalización de gastos como costo de activos fijos para incrementar el valor de los activos en los registros contables.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.		No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.

Esquemas	Potenciales Indicadores	Potenciales Preguntas y Entrevistados	Respuesta de Auditoría al Riesgo Identificado
¿SE HA IDENTIFICADO RIESGO EN EL RECONOCIMIENTO ADECUADO DE INGRESOS			
Activos Fijos Ficticios	Existencia de activos fijos cuestionables que no tienen relación con el negocio. Inadecuadas políticas y procedimientos acerca de la activación y disposición de recursos fijos	Indagar con el personal del departamento contable sobre la aplicación de las políticas de Activos Fijos.	Revisión de Activos Fijos e inspección física para verificar su existencia. Determinar si los activos retirados se mantienen en las declaraciones financieras. Revisión de controles correspondientes a Propiedad, Planta y Equipos.
Manipulación de la valuación de activos fijos	Existencia de activos fijos cuestionables que no tienen relación con el negocio. Inadecuadas políticas y procedimientos acerca de la activación y disposición de recursos fijos	Indagar con el personal del departamento contable sobre la aplicación de las políticas de Activos Fijos.	Determinar que los Activos Fijos se llevan de acuerdo a PCGA. Analizar los recursos fijos verificando que no exista una importante disminución en el valor de mercado del recurso, una modificación en el uso del recurso, cambios adversos significativos en factores legales u otros que afectarían el valor del recurso.
Esquemas de registros de depreciación	Depreciación excesivamente lenta. Tendencia decreciente de los cargos de depreciación. Inexistencia de una política de depreciación definida y escrita.	Indagar con el personal del departamento contable si han manipulado las depreciaciones o sobre cualquier cambio en la vida útil de los recursos.	Comparar con depreciación de años anteriores Verificar vidas útiles asignadas a los recursos. Seleccionar activos fijos y realizar recálculos.
PASIVOS			
Entendimiento de gastos y capitalización de gastos y provisiones así como esquema relacionado a capitalización de costos	Mejoras inesperadas en márgenes	Indagar a la dirección y al personal legal acerca de la estructura legal de la compañía, instrumento financieros utilizados, cualquier provisión restrictiva, existencia de acuerdos, etc.	Revisión de gastos verificando que se graban en un período adecuado.
RIESGO DE FRAUDE POR MAL VERSACIÓN EN EL USO DE ACTIVOS			
CAJA			
Ventas no registradas	Excesivas compras sin documentación de respaldo. Gran cantidad de reintegros, créditos, rebajas emitidas a vendedores. Gastos por encima de los presupuestado. No se realizan oportunamente las conciliaciones de saldos bancarios.	Indagar acerca de la política de la entidad para procesar reintegros, rebajas o créditos. Indagar la política de autorización de los pagos	Revisar las conciliaciones bancarias visualizando las partidas conciliatorias significativas.
Cuentas por cobrar o ventas no registradas	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.
Desembolsos fraudulentos	Salvaguardar inadecuadamente el dinero en efectivo y los cheques.	Revisar las conciliaciones bancarias visualizando las partidas conciliatorias.	Revisar las conciliaciones bancarias visualizando las partidas conciliatorias.

Esquemas	Potenciales Indicadores	Potenciales Preguntas y Entrevistados	Respuesta de Auditoría al Riesgo Identificado
	<p>¿SE HA IDENTIFICADO</p> <p>Cantidad excesiva de cheques devueltos.</p> <p>Se le pagan otros cheques a los empleados además de los cheques de nómina regulares.</p> <p>Tendencias inesperadas en los gastos.</p> <p>Inadecuada segregación de funciones.</p>		<p>Visualizar una muestra de cheques emitidos para obtener evidencia de alteraciones.</p> <p>Seleccionar una muestra de cheques y verificar que los endosos hayan sido realizados adecuadamente.</p>
Desembolsos fraudulentos: Robos de cheques de la entidad.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.
Fraude en nómina			
Roles de Pago- Empleados ficticios	Segregación inadecuada de funciones entre quien contrata, procesa y desembolso del cheque. Variaciones entre lo presupuestado y el gasto de nómina.	Indagar con la dirección la política de la entidad con respecto al personal.	Realizar revisiones analíticas de saldos de gastos de personal
Roles de Pago- falsificación de ventas u horas	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.
Inventarios			
Robos de inventarios	Uso o robo de los inventarios de la compañía por parte del personal.	No se han identificado indicadores de fraude al respecto.	<p>Realizar inventarios físicos en la compañía</p> <p>Realizaremos prueba a los items del inventario. Analisis de obsolescencia, analisis de costo mercado. Revisión de Compras por Importaciones.</p> <p>Seleccionar una muestra de los asientos manuales y ajustes contabilizados con el fin de verificar la naturaleza, autorizaciones y soportes.</p>

ANEXO 2
TRACK & MÓVIL S.A.
FACTORES DE RIESGO Y FRAUDE
AL 31 de diciembre del 2007



Track & Móvil S.A.

FACTORES QUE INCREMENTAN EL RIESGO DE QUE SE COMETA FRAUDE	APLICABILIDAD A LA COMPAÑÍA	RESPUESTA DE AUDITORÍA
INCENTIVO Y PRESIÓN		
1 Estabilidad económica o rentabilidad podría estar amenazada por factores o condiciones económicas, industria u operaciones propias		
- Mercado saturado, alta competencia acompañado con caída en los márgenes	N/A	El mercado se encuentra en un alto crecimiento, principalmente el segmento de la línea Hino, debido al alto posicionamiento de esta marca. La principal competencia de la Compañía es Teojama Comercial, quien poseía en el 2006 el 40% del mercado.
- Alta vulnerabilidad a rápidos cambios en la tecnología, nivel de obsolescencia, altas tasas de interés, de inflación o desempleo	N/A	La Compañía está implementando cambios tecnológicos para optimizar su negocio, y los productos que comercializa no tienen problema de obsolescencia en su mayor caso.
- Declinación significativa de la demanda y fracaso en las estrategias implementadas en cuanto al lanzamiento de nuevos negocios tanto en la industria como en la economía	N/A	La demanda se encuentra en constante crecimiento.
- Pérdidas operativas que amenazan o podrían ocasionar quiebra o bancarrota de la compañía, cierre o que la compañía se exponga a adquisiciones agresivas	N/A	La Compañía no corre riesgos de quiebra o bancarrota, como se puede observar en los índices financieros de la Compañía.
- Flujos de caja operativos negativos y recurrentes o incapacidad para generar dichos flujos mientras se reporta ingresos y crecimiento en los mismos	N/A	La compañía no ha presentado flujos de efectivos negativos que indiquen problemas de empresa en marcha
- Crecimiento rápido con ingresos dudosos comparado con Cías del mismo segmento	N/A	El crecimiento de la compañía está sustentado con el incremento de la demanda, así como los factores económicos que sustentan tal situación.
- Nueva contabilidad, cambio en los estatutos o nuevos requisitos estatutarios, o regulatorios	N/A	No han existido cambios en los estatutos ni en las políticas contables de la compañía durante el 2007 en relación al año 2006.
- La entidad enfrenta circunstancias legales adversas, litigios en marcha, medidas arbitrarias u otras disputas.	N/A	Según respuestas de los asesores legales, no se encuentran litigios importantes en contra de la Compañía, que pudieran representar contingentes de importancia.
- Registro de pocas transacciones específicas con efecto material en los EF's	N/A	La empresa se caracteriza por numerosas transacciones principalmente en lo relacionado a las ventas de camiones Hino que es la principal fuente generadora de ingresos para la Cía, esta no solo son numerosas en número sino que también son realizados a una amplia variedad de clientes; adicionalmente las compras a pesar de ser realizadas a las relacionadas también son numerosas y están enfocadas principalmente a satisfacer las demandas de los clientes.
- El cliente está sujeto a compromisos contractuales significativos	N/A	Sus clientes son los consumidores finales, y su principal relacionada Compañía Nacional de Motores.
- Número significativo reciente de adquisiciones	N/A	Las operaciones son acorde a la necesidad del negocio.
2. Fuertes presiones de la administración en cuanto al cumplimiento de requerimientos o expectativas altas de terceras personas		
Espectativas de rentabilidad de inversionistas, analistas de inversiones, acreedores u otros terceros que particularmente tienen expectativas muy agresivas o poco realistas. Incluye expectativas de la administración sobre resultados exagerados y optimistas que tiene que reportar anualmente	N/A	Las expectativas son conservadoras, y las operaciones de la Compañía a través de los años, han logrado mantenerse y generar la rentabilidad deseada por los accionistas.
- Necesidad por obtener deuda adicional o capital patrimonial, financiamiento de capital operativo y para gastos y o inversiones un capital para el desarrollo e investigación de productos	N/A	Las operaciones de la Compañía genera la liquidez necesaria, para financiar las mismas y no recurrir a financiamiento externo para capital de trabajo.
- Incapacidad de pago marginal de deuda, cumplimiento de convenios	N/A	La Compañía no presenta incumplimientos de pagos con sus proveedores. Los pagos se efectúan en plazos no mayores a 60 días para proveedores locales y 90 para proveedores del exterior.
- Se ha percibido o existen efectos reales adversos acerca de los resultados financieros deficientes o existe transacciones significativas como son combinaciones de negocios o concesión de contratos	N/A	La compañía no presenta tales aspectos.
3. La información disponible indica que la situación financiera personal de la administración o miembros del directorio podría estar amenazada o directamente vinculada con el desempeño financiero de la compañía		
- Intereses financieros significativos o altas concentraciones financieras con el personal clave de la empresa	N/A	Las áreas de la empresa se encuentran claramente definidas y cada director o gerente general realiza las actividades respectivas de cada área.

ANEXO 2
TRACK & MÓVIL S.A.
FACTORES DE RIESGO Y FRAUDE
AL 31 de diciembre del 2007



Track & Móvil S.A.

FACTORES QUE INCREMENTAN EL RIESGO DE QUE SE COMETA FRAUDE	APLICABILIDAD A LA COMPAÑÍA	RESPUESTA DE AUDITORÍA
- Beneficios o compensaciones significativos (bonos, acciones, están vinculadas al logro de objetivos y metas agresivas como mejora en el precio de acciones, resultados operativos, posición financiera o flujo de caja,	N/A	Existen beneficios a los vendedores, los cuales no presentan riesgo en esta compañía, dado el monitoreo de los altos directivos donde difícilmente podría haber ingresos ficticios.
- Existen garantías personales significativas de la administración por deuda de la entidad	N/A	Ninguna garantía personal ha sido entregada por deuda de la entidad. Los activos de la compañía forman parte de la garantía de las obligaciones financieras que mantiene la Compañía, tales como las Cartas de Crédito solicitadas como respaldo de las importaciones.
- Excesiva presión a la administración o personal operativo en el cumplimiento de metas financieras implementadas por el Directorio como ventas u objetivos financieros.	N/A	No existe excesiva presión al personal operativo.
OPORTUNIDAD		
4. La naturaleza de la industria o de las operaciones de la entidad brinda la oportunidad para cometer reportes financieros fraudulentos que pueden surgir de:		
- Transacciones significativas con partes relacionadas fuera del giro normal del negocio o con entidades relacionadas no auditadas por PwC o auditadas por terceros	SI	La Compañía mantiene operaciones con sus relacionadas principalmente por venta de vehículos, a su relacionada Compañía Nacional de Motores.
- Fuerte presencia financiera que le permite dominar un sector de la industria, permitiéndole establecer términos y condiciones a proveedores y clientes	SI	Mantiene una buena participación en el mercado de los camiones Hino y en los autos Citroen, ya que es el distribuidor exclusivo de la marca Citroen.
- Sus EF's están basados en fuertes estimaciones contables que involucre juicios muy subjetivos inciertos o de difícil de corroboración	No	La compañía no basa sus estados financieros en fuertes estimaciones contables. Lo registrado es lo que en verdad presenta la actualidad de la compañía
- Significativas, inusuales, o transacciones muy complejas, especialmente al cierre del ejercicio que permiten cuestionar el principio de la esencia sobre la forma.	SI	Históricamente es un cliente con bajo nivel de ajustes de auditoría.
- Número significativo de operaciones efectuadas fuera del territorio ecuatoriano	N/A	Las operaciones de la compañía son a nivel nacional, no a nivel extranjero
- La organización es descentralizada sin un adecuado monitoreo	No	La estructura de la Compañía es centralizada en la decisión de sus dueños, quienes son los que toman las decisiones relevantes del negocio.
- Cuentas bancarias significativas u operaciones en sucursales o subsidiarias en paraísos fiscales que no tengan una justificación clara relacionada con el negocio	N/A	Mantiene altos saldos en sus cuentas bancarias producto de su operación. No mantiene relacionadas en países considerados paraísos fiscales.
5. Monitoreo inefectivo efectuado por la administración		
- La dirección es efectuada por una sola persona o pequeño grupo	SI	El principal accionista es el Presidente de la compañía quien mantiene una total participación en las decisiones.
- Ineficiencia o inexperiencia del directorio, administración o auditoría interna, que evidencie falencias en la emisión de reportes financieros o deficiencias en control interno	No	Los dueños llevan muchos años dentro del negocio, por lo que tienen amplios conocimientos del negocio e industria.
6. Existe una compleja o inestable estructura organizacional que evidencia:		
- Dificultad en identificar a las cabezas que administran el negocio	No	No dado que el principal accionista es el Presidente de la Compañía.
- Estructura organizacional compleja, y vinculada a entidades legales no reconocidas o vinculadas al mando	No	La estructura organizacional de la compañía no es compleja, mantiene departamentos o áreas de acuerdo al negocio en que se desenvuelve, razón por la cual es fácil de identificar.
- Alta rotación del directorio o de la administración	No	El directorio administrativo se ha mantenido desde el inicio de operaciones de la compañía.
7. Los componentes del control interno son deficientes y muestran:		
- Controles de monitoreo, incluyendo controles automáticos y de reportes financieros son inadecuados	No	Controles adecuados y debidamente monitoreados por la gerencia
- Alta rotación por ineficiencias del personal de auditoría interna, sistemas o contabilidad	N/A	La compañía no cuenta con un departamento de auditoría interna, pero cuenta con un área de Contraloría, quien ejerce las funciones de auditor interno para la compañía.
- Personal contable con inexperiencia o muy permisivo en el desarrollo de sus tareas	No	Personal experimentado con años de servicio en la Compañía
- Personal contable con prolongado tiempo de trabajo sin vacaciones	No	Personal toma sus vacaciones de acuerdo a lo planeado.
- sistemas de información y contables ineficientes que ocasionan condiciones a ser reportadas	No	Durante el 2007, la compañía cambio de sistema contable de Indubac a Openside, el cual a inicios de implementación presentó algunas inconsistencias por errores de parametrización pero que fueron corregidos de manera inmediata.

ANEXO 2
TRACK & MÓVIL S.A.
FACTORES DE RIESGO Y FRAUDE
AL 31 de diciembre del 2007



Track & Móvil S.A.

FACTORES QUE INCREMENTAN EL RIESGO DE QUE SE COMETA FRAUDE	APLICABILIDAD A LA COMPAÑÍA	RESPUESTA DE AUDITORÍA
- Inadecuada segregación de funciones	No	Al realizar principalmente el relevamiento de los principales procesos operativos de la empresa no se han identificados inadecuada segregación de funciones.
- El balance general de los sistemas transaccionales de las cuentas contables es inadecuado y no permite extraer información de los sistemas	No	
- La actividad de AI no es efectiva o no es independiente	N/A	No existe departamento de auditoría interna en la Compañía.
ACTITUD		
- Ausencia o promoción inadecuada del código de conducta	No	Existen manuales para los empleados.
- Falta de decisión cuando se ha descubierto fraude o este ha sido encubierto	No	La Compañía cuenta con los canales adecuados para denunciar hechos sospechosos que pudieran originar fraudes.
- inadecuada política de alertas	No	Ver comentario anterior
- Ausencia de un plan de respuesta al fraude	No	Ver comentario anterior
- Los miembros de la administración de áreas no financieras tienen excesiva participación o preocupación en la selección de políticas contables o estimaciones significativas	No	Solamente personal del area contable financiera tiene participacion del manejo de la contabilidad.
- Historial conocido de violaciones recurrentes de las seguridades, no cumplimientos de la normativa, reclamos en contra de la compañía, sus administradores o directores por fraude o violaciones a las leyes	No	La compañía no posee un historia de violaciones de las seguridades, ni incumplimiento de normativas.
- Excesivo interés de la administración en aumentar el valor de las acciones de la Cía y mantener un alto nivel de ingresos	No	El crecimiento se da de acuerdo a la demanda del bien.
- Agresivos y no realizas presupuestos	No	Los presupuestos son realizados a datos historicos de crecimiento del mercado y de las ventas de la compañía.
- Ineficiencia de la administración en corregir debilidades de control a tiempo	No	Se toman acciones correctivas en el momento en que se incurre en las mismas.
8. La relación entre la administración y al Auditor externo anterior es agotadora exhibiendo lo siguiente:		
- Frecuentes disputas con el auditor actual o anterior, en temas contables, de auditoría o de reporte	N/A	Audidores externos no han tenido problemas o disputas con el cliente.
- Existe evidencia de un interés por parte de la dirección por minimizar ganancias por razones impositivas	No	La compañía es fiel cumplidora de los aspectos legales y tributarios. Y no han existido casos de estafa fiscal.
- Recurrentes esfuerzos de la administración por justificar inadecuados registros contables materiales	No	Toda transaccion mantiene su documentacion soporte y son de acuerdo al giro del negocio.
9. La relación con el auditor actual o el anterior auditor es fatigante y se evidencia con:		
- Frecuentes disputas en temas a ser reportados	No	No existen problemas entre ambas partes
- No existe coherencia entre el honorario frente al tiempo y complejidad del cliente	No	El honorario es debidamente discutido con el cliente y refleja el trabajo a realizar por el equipo de trabajo.
- Limitaciones formales o informales en cuanto al acceso de información o facilidad de comunicación con el Directorio o Comité de auditoría	No	La informacion es entregada a los auditores externos sin ningun problema
- Comportamiento autoritario de la administración hacia el auditor ejerciendo presiones especialmente con temas referentes al alcance de la revisión, selección del personal del equipo de trabajo	No	Como auditores mantenemos libertad para realizar el alcance debido y no hemos sufrido presiones de la compañía con respecto a la forma de realizacion de nuestro trabajo.
- El personal del cliente muestra de forma significativa cierto resentimiento, hostilidad y actitudes no razonables hacia el auditor	No	Las relaciones con el personal de la compañía son estables.
- El cliente ha tratado de negociar la opinión de auditoría	No	No se ha presentado tales casos.
- La administración ha mentido al auditor o se muestra demasiado evasiva en responder indagaciones indicando cierto grado de deshonestidad	No	El cliente no ha mostrado tal comportamiento.
- La administración muestra cierta tendencia a tomar riesgos excesivos	No	
- Existe cierta reserva por parte de la administración en mantener los canales de comunicación totalmente abiertos a los organismos de control o terceros	No	La compañía ha atendido a los organismos de control y ha brindado su ayuda en los casos en que se le ha solicitado.
- Frecuentes cambios en consultores, auditores o asesores legales	No	La compañía ha mantenido a su auditor externo por más de 5 años-
- La administración muestra excesiva preocupación de mantener o mejorar la imagen y reputación de la entidad la cual no corresponde a la realidad de los hechos detrás de dicha imagen.	No	La imagen que presenta la compañía es el fiel reflejo de su situación actual.
- La estructura del gobierno corporativo es débil o ineficiente y se evidencia por falta de independencia de algunos miembros de la administración	No	No existe tal debilidad.

ANEXO 2
TRACK & MÓVIL S.A.
FACTORES DE RIESGO Y FRAUDE
AL 31 de diciembre del 2007



Track & Móvil S.A.

FACTORES QUE INCREMENTAN EL RIESGO DE QUE SE COMETA FRAUDE	APLICABILIDAD A LA COMPAÑÍA	RESPUESTA DE AUDITORÍA
EVIDENCIA DE FACTORES DE RIESGO QUE SURGEN DEL CURSO NORMAL DE LA AUDITORÍA		
10. Discrepancias en los registros contables:		
- Transacciones no registradas a tiempo o registradas de forma incompleta, no se registran adecuadamente, presentan problemas de clasificación discrepancias con la política interna	No	Los movimientos registrados son realizados correctamente.
- Balances o transacciones no soportadas o autorizadas	No	Las transacciones son debidamente soportadas y de acuerdo al giro del negocio de la compañía.
- Ajustes de último minuto, significativos que afectan los EF's y sus resultados	No	No existen tales anomalías.
- Accesos inadecuados al personal no autorizado a los sistemas y registros incompatibles con sus niveles de autorización	No	Los accesos a plataformas contables están debidamente restringido únicamente para personal de dpto contable.
- Significativas diferencias por conciliar entre las cuentas de control con la subsidiaria y/o existen diferencias entre los conteos físicos y las respectivas cuentas de balance que no han sido debidamente investigadas o corregidas a tiempo	No	Historicamente es un cliente con bajo nivel de ajustes de auditoría.
- Transacciones inusuales según la naturaleza de la cuenta, volumen, complejidad, y si estas ocurren al cierre	No	Las transacciones son debidamente soportadas y de acuerdo al giro del negocio de la compañía.
- Transacciones no registradas acordes a la autorización adecuada de la administración u otros específicos	No	Las transacciones son debidamente soportadas y de acuerdo al giro del negocio de la compañía.
- Identificación de asuntos importantes que previamente no fueron revelados o informados por la Administración	No	Ninguno que destacar.
- CXC muy antiguas en los EF's en especial en CXC	No	La cartera del negocio no mantiene un grado de antigüedad, mayor a un año.
- Alto volumen de devoluciones o reembolsos de ventas efectuados al siguiente año.	No	No se ha detectado tal aspecto en la realización de nuestra auditoría.
- CXP en especial con proveedores con un alto volumen de registros de débitos y créditos	No	No existen tales anomalías.
- Pérdida de documentos	No	Toda la documentación se encuentra a disposición de los auditores y/o organismos de control cuando es requerida.
- Entrega de documentación soporte únicamente con base a fotocopias, documentos transmitidos electrónicamente cuando se espera se nos proporcionen documentos originales	No	No existen tales anomalías.
- Número significativo de items no reconciliados o aclarados	No	Ninguno que destacar.
- Evidencia documental inusual con alteraciones manuales o automáticas cuando este tipo de información debe ser llenada de forma electrónica	No	Ninguno que destacar.
- Las respuestas o explicaciones de la administración o empleados sobre indagaciones a los procedimientos analíticos son dudosas, poco veraces o inconsistentes	No	La explicación del cliente cubre nuestras expectativas
- Discrepancias inusuales entre los registros de la entidad y las respuestas del proceso de circularización	No	Entre relacionadas, no encontramos diferencias ya que concilian al cierre del ejercicio. Con proveedores, el nivel de respuestas recibidas fue bajo, y las diferencias principalmente se deben al corte y emisión de facturas.
- Inventario físico o activos significativos se encuentran perdidos	Si	Los ajustes son bajos.
- Evidencia o información electrónica perdida o inconsistente con las políticas o prácticas de registro de la compañía	No	La información y las transacciones son de acuerdo al giro del negocio.
- Inabilidad de producir evidencia en el desarrollo de sistemas y programas claves, pruebas e implementación de actividades en los años en que los mismos se implementaron.	No	Ninguno que destacar.
- Importantes registros contables incompletos o inadecuados	No	Los registros contables son completos y son de acorde al giro del negocio.
- Acuerdos contractuales sin una clara alineación con el "Core business" del negocio"	No	Los contratos firmados y vigentes son de acuerdo al giro del negocio.
- Transacciones inusuales con partes relacionadas	No	Las transacciones con relacionadas son de acuerdo al giro del negocio y no existen transacciones inusuales.
- Pagos de servicios que aparentemente son excesivos con relación al servicio que el proveedor ha brindado	No	Ninguno, los pagos son debidamente soportados y de acuerdo a los precios estipulados en el mercado.

ANEXO 2
 TRACK & MÓVIL S.A.
 FACTORES DE RIESGO Y FRAUDE
 AL 31 de diciembre del 2007



Track & Móvil S.A.

FACTORES QUE INCREMENTAN EL RIESGO DE QUE SE COMETA FRAUDE	APLICABILIDAD A LA COMPAÑÍA	RESPUESTA DE AUDITORÍA
11. Relación entre el auditor y el cliente problemática o inusual		
- Prohibición, negación al acceso de ciertos registros, recursos, acceso a ciertos empleados, clientes, vendedores u otros sobre los cuales se puede obtener evidencia de auditoría.	No	No ha existido negación al acceso de ciertos registros.
- Presiones excesivas impuestas por la administración en cuanto a la resolución en el menor tiempo posible de asuntos complejos o litigiosos.	No	Los tramites o litigios son tratados con el debido tiempo respectivo.
- Quejas de la administración sobre la conducta del auditor, o intimidación de parte de esta a los miembros del equipo de trabajo, especialmente cuando se efectúa una evaluación crítica en la obtención de evidencia de auditoría o en la resolución de desacuerdos con la administración	No	No ha existido indisciplina por parte del equipo de auditoría ni problemas con personal del cliente.
- Retrasos inusuales en la entrega de información de parte de la entidad	No	Ninguno que destacar.
- Renuencia en proveer al auditor acceso a archivos electrónicos clave para probar nuestras herramientas para efectuar pruebas sustantivas de los sistemas.	No	Ninguno que destacar.
- Negación al acceso a operaciones IT claves, incluyendo seguridad, operaciones y desarrollo de sistemas.	No	Ninguno que destacar.

OTROS INDICADORES O ALERTAS SOBRE LA EXISTENCIA DE FRAUDE		
- Alertas, llamadas, cartas, mails anónimos alertando sobre fraude	No	Ninguno que destacar.
- Se ha descubierto que personal administrativo jerárquico tiene reputación de actividades ilegales	No	El personal administrativo es honesto y no ha existido problemas de este tipo.
- Cierta información indica que el cliente ha sido objeto de investigaciones por los órganos reguladores	No	Ninguno que destacar.
- El cliente ha recibido citaciones de cuerpos regulatorios que podría indicar que se encuentra en investigación	no	Ninguno que destacar.
- Tenemos la percepción que la información brindada por el cliente no es veraz, documentación requerida ha sido alterada o negada	No	La información es íntegra.
- Existe evidencia de que el cliente ha sufrido de malversación de fondos, incluso por valores poco significativos	No	No ha existido malversación de fondos.
- Existe evidencia de vendedores, fabricantes o proveedores ficticios	No	Sus principales proveedores son Hino y Citroen.
12.- Existe evidencia de inadecuados o incorrectos registros contables de ingresos o gastos.		
- Ventas registradas antes de formalizar, finalizar o completar las condiciones para reconocer un ingreso	No	Ninguno que destacar.
- Se ha embarcado o despachado los bienes antes de haber concluido la venta	No	Ninguno que destacar.
- Se registra el ingreso mientras el cliente todavía adeuda futuros servicios o bienes	No	Ninguno que destacar.
- Falso registro de ingresos	No	Los ingresos se encuentran debidamente soportados.
- Las devoluciones efectuadas a proveedores se registran como ingresos	No	No aplica.
- Ingresos no facturados se registran en CXC antiguas cuya antigüedad ha sido reajustada.	No	Ninguno que destacar.
- Problemas en el registro y mantenimiento de facturas	No	Ninguno que destacar.
- Ingresos registrados por acuerdos propios o internos o por intercambio de activos	No	Ninguno que destacar.
- Gastos corrientes registrados en periodos posteriores	No	Ninguno que destacar.
- Gastos activados inadecuadamente	No	Los gastos activados son realizados al momento de culminar una obra.
- Ocultamiento de pasivos no contabilizados o acumulados	No	Se presentan en los estados financieros los pasivos y contingencias conocidas por el cliente.
- Demora en el registro de activos	No	Las transacciones son registradas en el momento en que ocurren.
- Se ha movido gastos a periodos siguientes o se registraron como gastos prepagados cuando no lo son.	No	Los gastos registrados son los correspondientes en el periodo.

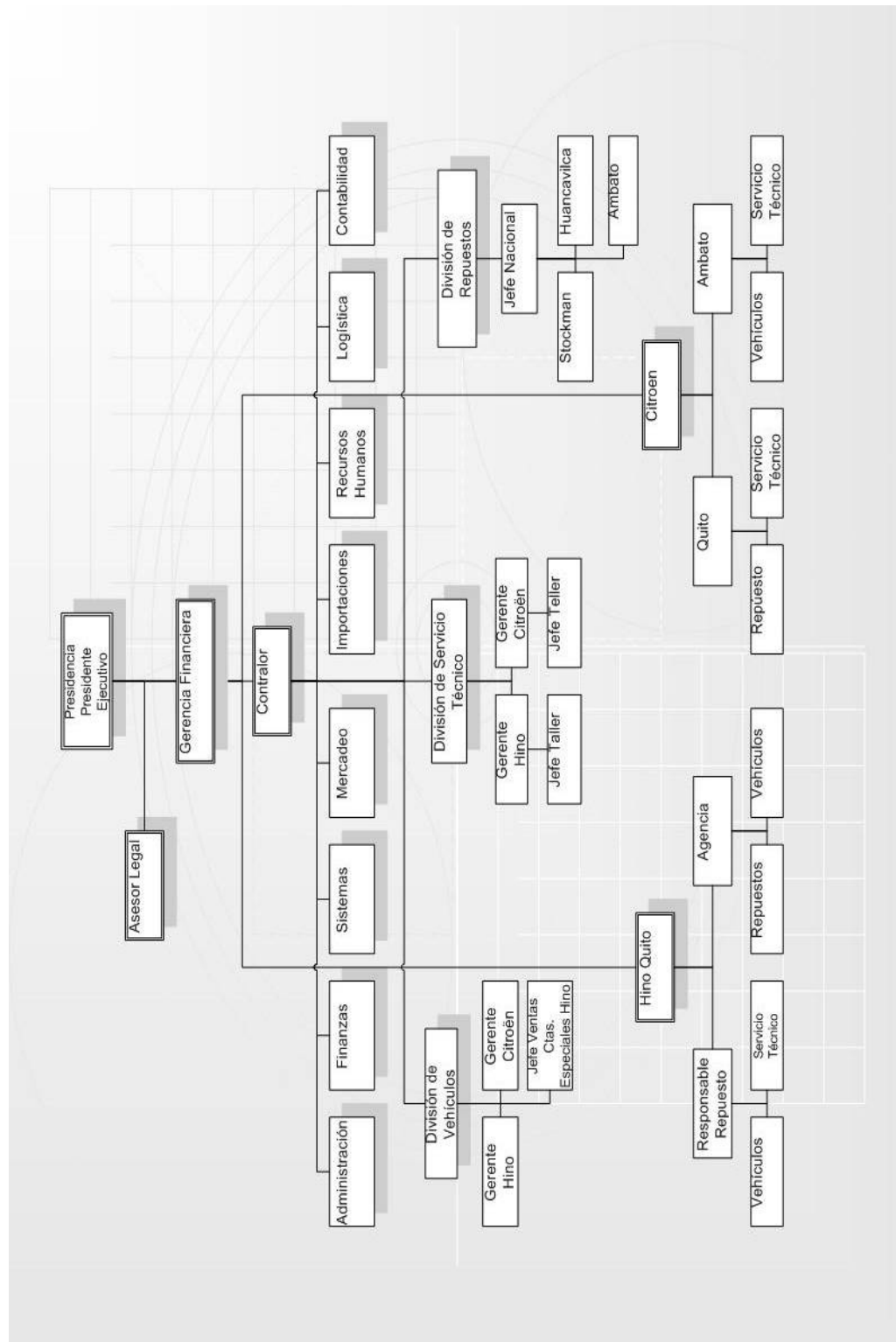


Figura 2.12: Estructura Organizacional

Glosario



GLOSARIO

A

Administración.- Comprende a los funcionarios y otros que también desempeñan funciones gerenciales senior. Administración incluye a los directores y comité de auditoría sólo en los casos en que desempeñan dichas funciones.

Alcance de una auditoría.- Se refiere a los procedimientos de auditoría considerados necesarios en las circunstancias para lograr el objetivo de la auditoría.

Ambiente de Control.- Comprende la actitud total, la conciencia y acciones de los directores y administración respecto del sistema de control interno y su importancia en la entidad.

Aseveraciones.- Las aseveraciones y representaciones de la dirección, explícitas o de otra forma, que están incorporadas en los estados financieros.

Aseveraciones de los estados financieros.- Las aseveraciones y representaciones de los estados financieros pueden categorizarse de la siguiente manera:

- a. Existencia: el activo o pasivo existe en una fecha determinada;
- b. Derechos y obligaciones: el activo o pasivo pertenece a la entidad en una fecha dada;
- c. Ocurrencia: la transacción o evento que tuvo lugar y que pertenece a la entidad durante el período;
- d. Integridad: no existen activos, pasivos, transacciones o eventos sin registrar, ni partidas sin revelar;
- e. Valuación: el activo o pasivo registrado a un valor apropiado en libros;

- f. Cuantificación: una transacción o evento se registra al monto apropiado y el ingreso o gasto es asignado el período apropiado; y
- g. Presentación y revelación: una partida se revela, clasifica, y describe de acuerdo al marco de referencia aplicable para informes financieros.

Asociación del auditor.- Un auditor es asociado con la información financiera cuando el auditor anexa una opinión a dicha información o consiente en el uso del nombre del auditor en una conexión profesional.

Auditor.- Es la persona con la responsabilidad final por la auditoría. Para una fácil referencia el término “auditor” se utiliza dentro de las NEA cuando se describe tanto la auditoría como los servicios relacionados que puedan desempeñarse. Tal referencia no pretende implicar que una persona que desempeñe servicios relacionados tenga necesariamente que ser el auditor de los estados financieros de la entidad.

- ✍ Auditor continuo.- Es el auditor que auditó e informó sobre los estados financieros del período anterior y continúa como auditor del período actual.
- ✍ Auditor entrante.- Es un auditor del período actual que no auditó los estados financieros del período anterior.
- ✍ Auditor externo.- Donde sea apropiado se utilizan los términos “auditor externo” y “auditoría externa” para distinguir al auditor externo de un auditor interno, y distinguir la auditoría externa de las actividades de auditoría interna.
- ✍ Auditor precursor.- Un auditor que fue previamente el auditor de una entidad y que ha sido reemplazado por otro auditor (sucesor).
- ✍ Auditor principal.- Es el auditor con responsabilidad para dictaminar sobre los estados financieros de una entidad cuando esos estados financieros incluyen información financiera de uno o más componentes auditados por otro auditor.

- ✍ Otro auditor.- Es un auditor, distinto del auditor principal, con responsabilidad por informar sobre la información financiera de un componente que se incluye en los estados financieros auditados por el auditor principal. Otros auditores incluyen firmas afiliadas, ya sea que usen el mismo nombre o no, y corresponsales. Así como auditores no relacionados.
- ✍ Personal.- Esta incluye a todos los socios y personal profesional dedicado a la práctica de auditoría de la firma.

Auditoría- El objetivo de una auditoría de estados financieros es facilitar al auditor el expresar una opinión sobre si los estados financieros están preparados, en todos los aspectos importantes, de acuerdo a un marco de referencia para informes financieros identificado o a otros criterios. La frase utilizada para expresar la opinión del auditor es “presentar en forma apropiada, en todos los aspectos importantes”.

Auditoría interna.- Es una actividad de evaluación establecida dentro de una entidad como un servicio a la entidad. Sus funciones incluyen, entre otras cosas, examinar, evaluar y monitorear la idoneidad y efectividad de los sistemas de control contables e internos.

Auxiliares.- Son personal participante en una auditoría particular diferente del auditor.

B

Balances iniciales.- Son aquellos saldos de cuenta que existen al inicio del período.

Base de datos.- Una colección de datos compartidos y utilizados por un número de diferentes usuarios para diferentes propósitos.

Base integral de contabilidad.- Comprende un conjunto de criterios utilizados para la preparación de los estados financieros, la cual aplica a todas las partidas importantes y que tiene un apoyo sustancial.

C

Carta compromiso.- Ésta documenta y confirma la aceptación del auditor del nombramiento, objetivo y alcance de la auditoría, el grado de las responsabilidades del auditor para el cliente y la forma de cualquier dictamen.

Certeza (seguridad).- Se refiere a la satisfacción del auditor respecto de la confiabilidad de una aseveración hecha por una de las partes para ser utilizada por otra de las partes.

- Certeza razonable (seguridad razonable). En un trabajo de auditoría, el auditor ofrece un alto, pero no absoluto, nivel de seguridad, expresado positivamente en el dictamen de auditoría como certeza razonable de que la información sujeta a auditoría no contiene exposiciones erróneas o inexactas de carácter significativo.

Comparativas.- Son las cifras que corresponden al período anterior y otras revelaciones relacionadas incluidas como parte de los estados financieros del período actual.

Componente.- Es una división, rama, subsidiaria, negocio conjunto, compañía asociada u otra entidad cuya información financiera se incluya en los estados financieros auditados por el auditor principal.

Cómputo.- Consiste en revisar la exactitud aritmética de los documentos fuente y registros contables o de llevar a cabo cálculos independientes.

Confirmación.- Consiste en la respuesta a una petición de corroborar información contenida en los registros de contabilidad.

Conocimiento del negocio.- El conocimiento general del auditor de la economía y la industria dentro de la cual opera la entidad y un conocimiento más particular de cómo opera la entidad.

Controles de aplicación en Sistemas de Información por Computadora.- Los controles específicos sobre las aplicaciones contables relevantes mantenidas por la computadora. El propósito de los controles de aplicación es establecer procedimientos específicos de control sobre las aplicaciones contables para brindar una seguridad razonable de que todas las transacciones se autorizan y registran, y se procesan por completo, con precisión y oportunidad.

Controles de calidad.- Las políticas y procedimientos adoptados por una firma para proveer seguridad razonable de que todas las auditorías hechas por la firma se llevan a cabo de acuerdo con los objetivos y principios básicos que regulan una auditoría, según se expone en las Normas Ecuatorianas de Auditoría (NEA).

Controles generales en los Sistemas de Información por Computadora.- El establecimiento de un marco de referencia para un control global sobre las actividades de los Sistemas de Información por Computadora para proveer un nivel razonable de seguridad de que los objetivos globales del control interno se logren.

D

Debilidades importantes.- Las debilidades en el control interno que pudieran tener un efecto sustancial sobre los estados financieros.

Dictamen.- El dictamen del auditor contiene una clara expresión de opinión escrita sobre los estados financieros en su conjunto.

- ✍ Abstención de opinión - se expresa cuando el posible efecto de una limitación en el alcance es tan importante y determinante que el auditor no ha podido obtener evidencia apropiada suficiente de auditoría y, por consiguiente, no puede expresar una opinión sobre los estados financieros.
- ✍ Énfasis de asunto - El dictamen de un auditor puede ser modificado añadiéndole un párrafo de énfasis de asunto para hacer resaltar un asunto que afecta a los estados financieros el cual se incluye en una nota a los estados financieros, la cual amplía el asunto en forma más extensa. La adición de este párrafo de énfasis de asunto no afecta la opinión del auditor. El auditor puede también modificar el dictamen del auditor utilizando un párrafo de énfasis de asunto para informar asuntos distintos a los que afectan a los estados financieros.
- ✍ Opinión adversa - Se expresa una opinión adversa cuando el efecto del desacuerdo es tan importante y determinante en los estados financieros que el auditor concluye en su dictamen que no son adecuados para revelar representaciones erróneas o informaciones por naturaleza incompletas de los estados financieros.
- ✍ Opinión calificada - Es expresada cuando el auditor concluye que una opinión no calificada no puede ser expresada pero que el efecto de cualquier desacuerdo con la administración, o limitación del alcance no es tan importante y determinante como para requerir una opinión adversa o una abstención de opinión.
- ✍ Opinión no calificada - Una opinión no calificada se expresa cuando el auditor concluye que los estados financieros son presentados adecuadamente, en todos los aspectos importantes, de acuerdo con el marco de referencia para informes financieros identificados.

Dictámenes modificados del auditor.- El dictamen de un auditor puede ser modificado cuando incluye:

- a. opinión calificada;
- b. abstención de opinión;
- c. opinión adversa; o
- d. párrafo (s) de énfasis de asunto

Documentación.- Es el material (papeles de trabajo) preparado por y para, u obtenido o retenido por, el auditor en conexión con la realización de la auditoría.

E

Empresas de negocios del gobierno.- Son negocios que operan dentro del sector público ordinariamente para cumplir con un objetivo político o de interés social. Ordinariamente se les requiere que operen comercialmente, o sea, que tengan ganancias o que recuperen por medio de cargos a los usuarios una proporción sustancial de sus costos de operación.

Error.- Es una falta no intencional en los estados financieros.

Error esperado.- El error que el auditor espera se presente en la población.

Error tolerable.- Error tolerable es el error máximo que el auditor estaría dispuesto a aceptar en la población y aún así concluir que el resultado de la muestra ha logrado el objetivo de la auditoría.

Estados financieros.- El balance general, estado de pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio, estado de flujos de efectivo, notas y otras declaraciones y material explicativo que son identificados como que forman parte de los estados financieros.

- Estados financieros resumidos - Una entidad puede preparar estados financieros resumiendo sus estados financieros anuales auditados con el propósito de informar a los grupos de usuarios interesados en sólo lo sobresaliente del desarrollo y posición financiera de la entidad.

Estimación contable.- Una estimación contable es una aproximación del monto de una partida en ausencia de un medio preciso de cuantificación.

Evidencia de auditoría.- Es la información obtenida por el auditor para llegar a las conclusiones sobre las que se basa la opinión de auditoría. La evidencia de auditoría comprenderá los documentos fuente y los registros de contabilidad subyacentes a los estados financieros y la información confirmatoria de otras fuentes.

Experto.- Es una persona o firma que posee la habilidad, conocimiento y experiencia especiales en un campo particular distinto al de la contabilidad y auditoría.

F

Falta de certeza.- Se refiere a un asunto cuyo resultado depende de acciones o eventos futuros no bajo el control directo de la entidad pero que puede afectar a los estados financieros.

Firma de auditoría.- Es, o son los socios de una firma que provee servicios de auditoría o un único practicante que proporciona servicios de auditoría, según corresponda.

Fraude.- Se refiere a un acto intencional por uno o más individuos dentro de la administración, empleados, o terceros, que da como resultado una representación errónea de los estados financieros.

H

Hechos posteriores.- La NEC 4 identifica dos tipos de acontecimientos tanto favorables como desfavorables que ocurren después del cierre del período:

- a. aquellos que proporcionan mayor evidencia de las condiciones que existían al final del período; y
- b. aquellos que son indicativos de condiciones que surgieron subsecuentemente al final del período.

I

Importancia.- Se relaciona con la importancia de la aseveración del estado financiero afectado.

Incumplimiento.- Se utiliza para referirse a actos de omisión o comisión por parte de la entidad que se está auditando, ya sea en forma intencional o no intencional, y que son contrarios a las leyes y reglamentos vigentes.

Información financiera prospectiva.- Es información financiera basada en supuestos sobre eventos que pueden ocurrir en el futuro y en posibles acciones por parte de una entidad.

Información por segmento.- Información en los estados financieros relativa a los componentes distinguibles de la industria o aspectos geográficos de una entidad.

Informe anual.- Una entidad ordinariamente emite sobre una base anual un documento que incluye sus estados financieros junto con el informe de auditoría correspondiente. Este documento es conocido frecuentemente como el “informe anual”.

Informe del auditor con propósito especial.- Un informe emitido en conexión con la auditoría independientemente de información financiera distinto del dictamen de un auditor sobre los estados financieros, que incluye:

- a. estados financieros preparados de acuerdo a una base integral de contabilidad distinta de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad o normas nacionales;
- b. cuentas especificadas, elementos de cuentas, o montos en un estado financiero;
- c. cumplimiento con los acuerdos contractuales; y
- d. estados financieros resumidos.

Inspección.- Consiste en examinar registros, documentos o activos tangibles.

Investigación.- Consiste en buscar información de personas conocedoras dentro o fuera de la entidad.

L

Limitación sobre alcance.- A veces puede imponerse por parte de la entidad una limitación al alcance del trabajo del auditor (por ejemplo, cuando los términos del trabajo especifican que el auditor no llevará a cabo un procedimiento de auditoría que el auditor cree que es necesario). Las circunstancias también pueden imponer una limitación al alcance (por ejemplo, cuando el momento del nombramiento del auditor es tal que el auditor ya no puede observar el conteo de los inventarios físicos). También puede darse cuando, según opinión del auditor, los registros contables de la entidad son inadecuados o cuando el auditor no puede llevar a cabo un procedimiento de auditoría considerado deseable.

M

Materialidad.- La información es material si su omisión o exposición errónea pudiera influir en las decisiones económicas de los usuarios considerados en base a los estados financieros, “La Materialidad depende del tamaño de la partida o error juzgado en las circunstancias particulares de su omisión o exposición errónea. Así, la importancia ofrece un umbral o punto de corte que a más de ser una característica cualitativa primordial deba tener la información para que sea útil.

Muestreo de auditoría.- Implica la aplicación de procedimientos de auditoría a menos del 100% de las partidas dentro del saldo de una cuenta o clase de transacciones para que el auditor pueda obtener y evaluar la evidencia de auditoría sobre algunas características de las partidas seleccionadas, para formar o ayudar en la formación de una conclusión con respecto a la población.

- ✍ Estratificación - Es el proceso de dividir una población en subpoblaciones, o sea, un grupo de unidades de muestreo, que tengan características similares (a menudo el valor monetario).
- ✍ Población - Es todo el conjunto de datos sobre los cuales el auditor desea hacer el muestreo para llegar a una conclusión.
- ✍ Unidades de muestreo - Las partidas individuales que componen la población se conocen como unidades de muestreo.

O

Observación.- Consiste en estar presente durante todo o parte de un proceso efectuado por otros; por ejemplo, asistir a la toma de inventario físico capacitará y permitirá al auditor inspeccionar el inventario, y observar el cumplimiento de los procedimientos de la administración para contar cantidades y registrar dichos conteos, y para hacer conteos.

Organización de servicio.- Un cliente puede utilizar una organización de servicio, como una que ejecute transacciones y mantenga la correspondiente obligación de rendir cuentas o que registra transacciones y procesa los datos relacionados (por ejemplo, una organización de servicio de sistemas de información por computadora).

P

Papeles de trabajo.- Pueden ser en forma de datos almacenados en papel, película, medios electrónicos y otros medios.

Partes relacionadas.- Las partes relacionadas y transacciones de partes relacionadas se definen en la NEC 6 como:

- ✍ Partes relacionadas - Las partes se consideran relacionadas si una de las partes tiene la capacidad de control de la otra parte o ejerce una influencia importante sobre la otra parte en la toma de decisiones financieras y de operación.
- ✍ Transacciones de partes relacionadas - Una transferencia de recursos u obligaciones entre partes relacionadas, sin importar si algún precio se cambia.

Planificación.- Implica desarrollar una estrategia general y un enfoque detallado para la naturaleza, oportunidad y extensión de la auditoría esperados.

Presupuesto.- Es información financiera prospectiva prevista sobre la base de supuestos sobre los eventos futuros que la administración espera tengan lugar y las acciones que la administración espera realizar a la fecha en que la información es preparada (suposiciones de estimado óptimo).

Procedimientos analíticos.- Consisten en el análisis de relaciones y tendencias significativas incluyendo la investigación resultante de las

fluctuaciones y relaciones que son inconsistentes con otra información relevante o que se desvían de los montos predecibles.

Procedimientos de control.- Son aquellas políticas y procedimientos además del ambiente de control, que la administración ha establecido para lograr los objetivos específicos de la entidad.

Procedimientos sustantivos.- Son pruebas realizadas para obtener evidencia de auditoría para detectar representaciones erróneas sustanciales en los estados financieros, y son de dos tipos:

- a. pruebas de detalles de transacciones y saldos; y
- b. procedimientos analíticos

Programa de auditoría.- Un programa de auditoría expone la naturaleza, oportunidad y grado de los procedimientos de auditoría planificados que se requieren para implementar el plan de auditoría global. El programa de auditoría sirve como un conjunto de instrucciones para los auxiliares involucrados en la auditoría y como un medio para controlar la ejecución apropiada del trabajo.

Proyección.- Es la información financiera prospectiva preparada sobre la base de:

- a. supuestos hipotéticos sobre eventos futuros y acciones de la gerencia que no se espera necesariamente que tengan lugar, como cuando algunas entidades están en una etapa de arranque o están considerando un cambio importante en la naturaleza de las operaciones; o
- b. una mezcla de supuestos hipotéticos de estimación óptima.

Pruebas de rastreo.- Implica seguir la pista a algunas transacciones dentro del sistema contable.

Pruebas de control.- Se realizan pruebas de control para obtener evidencia de auditoría sobre la efectividad de:

- a. diseño de los sistemas de contabilidad y de control interno, o sea, si están diseñados apropiadamente para prevenir o detectar y corregir exposiciones erróneas de carácter significativo; y
- b. operación de los controles internos a lo largo del período.

R

Representación errónea.- Una equivocación en la información financiera que se originaría de errores y fraude.

Representaciones de la administración.- Representaciones hechas por la administración al auditor durante el curso de una auditoría, ya sea sin haber sido solicitadas o en respuesta a averiguaciones específicas.

Riesgo de auditoría.- Es el riesgo que el auditor atribuye a una inapropiada opinión de auditoría cuando los estados financieros están representados en forma substancialmente errónea. El riesgo de auditoría tiene tres componentes: riesgo inherente, riesgo de control y riesgo de detección.

- ✍ Riesgo de control - Es el riesgo de que una representación errónea que pudiera ocurrir en un saldo o clase de transacciones y que pudiera ser importante individualmente cuando se agrega con otras representaciones erróneas en otros saldos o clases, no sea prevenido o detectado y corregido oportunamente por los sistemas de contabilidad y de control interno.
- ✍ Riesgo de detección - Es el riesgo de que los procedimientos sustantivos de un auditor no detecten una representación errónea que exista en el saldo de una cuenta o clase de transacciones que pudiera

ser importante, individualmente o cuando se agrega con representaciones erróneas en otros saldos o clases.

- ✍ **Riesgo inherente** - Se refiere a que el saldo de una cuenta o clase de transacciones sea susceptible a una representación errónea que pudiera ser importante, individualmente o cuando se agrega con exposiciones erróneas en otros saldos o clases, asumiendo que no hubo controles internos relacionados.

Riesgo de muestreo.- Surge de la posibilidad de que la conclusión del auditor, basada en una muestra, pueda ser diferente de la conclusión que se alcanzaría si toda la población se sujetara al mismo procedimiento de auditoría.

Riesgo no de muestreo.- Surge porque, por ejemplo, la mayor parte de la evidencia de auditoría es persuasiva más que conclusiva, el auditor podría utilizar procedimientos inapropiados o podría malinterpretar la evidencia y así, dejar reconocer un error.

S

Sector público.- El término “sector público” se refiere a gobiernos nacionales, gobiernos regionales (por ejemplo, estatal, provincial, territorial), gobiernos locales (por ejemplo, ciudadano, municipal) y entidades gubernamentales relacionadas (por ejemplo, agencias, consejos, comisiones y empresas).

Servicios relacionados.- Comprende revisiones, procedimientos convenidos y compilaciones.

Sistema de contabilidad.- Es la serie de tareas y registros de una entidad por medio de los cuales se procesan las transacciones como un medio para mantener los registros financieros. Dichos sistemas identifican, agrupan,

analizan, calculan, clasifican, registran, resumen y reportan las transacciones y otros eventos.

Sistema de control interno.- Consiste en todas las políticas y procedimientos (controles internos) adoptados por la administración de una entidad para ayudar en el logro del objetivo de la administración de asegurar hasta donde sea practicable, la conducción ordenada y eficiente de su negocio, incluyendo adhesión a las políticas de la administración, la conservación de los activos, la prevención y detección de fraude y error, la exactitud e integridad de los registros contables, y la preparación oportuna de información financiera confiable. El sistema de control interno va más allá de estos asuntos que se relacionan directamente con las funciones del sistema contable.

Sistemas de Información por Computadora.- Existe un entorno de Sistemas de Información por Computadora (SIC) cuando está involucrada una computadora de cualquier tipo o tamaño en el procesamiento por parte de la entidad de la información financiera de importancia para el auditor, ya sea que la computadora sea operada por la entidad o por terceros.

Supuesto de negocio en marcha.- Es un supuesto de que una empresa continuará en operación en el futuro previsible; que la empresa no tiene ni la intención ni la necesidad de liquidar o reducir en forma sustancial la escala de sus operaciones. Como resultado, los activos son valuados sobre bases continuas, tales como costo histórico o costo de reemplazo y no valor neto realizable o valor de liquidación.

T

Trabajo con procedimientos convenidos.- En un trabajo para realizar procedimientos previamente convenidos, se contrata a un auditor para llevar a cabo dichos procedimientos de naturaleza de auditoría sobre los que el

auditor y la entidad y cualesquier tercero han convenido y para reportar sobre los resultados de su investigación. Los destinatarios del dictamen deben formarse sus propias conclusiones a partir de los dictámenes del auditor. El dictamen se restringe a aquellas partes que han convenido en los procedimientos que se han de desarrollar ya que otros, no enterados de las razones para los procedimientos, pueden malinterpretar los resultados.

Trabajo de recopilación.- En un trabajo de recopilación, el contador es contratado para utilizar las técnicas de contabilidad en oposición a las de auditoría para reunir, clasificar y resumir la información financiera.

Trabajo de revisión.- El objetivo de un trabajo de revisión es hacer posible al auditor declarar sí, sobre la base de procedimientos que no brindan toda la evidencia que se requeriría en una auditoría, se ha presentado algo a la atención del auditor que causa que el auditor crea que los estados financieros no están preparados, respecto de todo lo importante, de acuerdo a un marco de referencia para informes financieros identificados.

Bibliografía



BIBLIOGRAFIA

- Laura González, ***Apuntes de Materia de Auditoría Financiera***, Año 2007.
- Leonard J. Kazmier, ***Estadística Aplicada a la Administración y a la Economía***, Tercera Edición, Año 1998.
- ***Normas Ecuatorianas de Auditoría***
- PricewaterhouseCoopers, ***PwC audit. Guide***, Año 2007.
- Sully Ramos, ***Apuntes de Materia de Auditoría de Sistemas de Gestión***, Año 2006.
- Sully Ramos, ***Apuntes de Materia Ingeniería de la Calidad***, Año 2007
- Track&Móvil S.A., ***Estados Financieros***, Año 2007
- Track&Móvil S.A., ***Reportes de Ventas, costos, e inventarios***, Año 2007.
- Whittington-Pany, ***Principios de Auditoría***, Décimocuarta edición, Editorial MacGrawHill, Año 2006.