

INTRODUCCIÓN.

Como miembro del equipo de auditoría que revisa las cuentas de la empresa ABC, le han asignado la responsabilidad de realizar pruebas de ventas para el ejercicio 20X6. (El resto de los test han sido completados durante la fase interina).

A pesar de haberse llevado a cabo pruebas sustantivas y de cumplimiento (incluyendo confirmaciones), el auditor encargado ha solicitado que las pruebas se extiendan a los dos últimos meses del año (período de arrastre).

Documentación necesaria.

Vd. tiene las hojas de trabajo preparadas y los siguientes documentos facilitados por el cliente:

- 1.- Registro de Ventas para uno de los días seleccionados en la prueba. (P-5)
- 2.- Copia de la última lista de precios autorizada por el cliente. (P-6)
- 3.- Facturas de venta, letras aceptadas y albaranes de entrada y salida para las partidas seleccionadas para las pruebas. Estas partidas han sido solicitadas por el auditor encargado y el cliente se las ha dado a usted. (P-7 a P-16)

TRABAJO A REALIZAR.

- 1.- Complete todos los pasos que falten del programa de auditoría preparado por el auditor encargado del trabajo (P-3 a P-4). Las descripciones del sistema incluidas en este programa de auditoría sirven únicamente para su ayuda y normalmente se incluirían en la carpeta de Hojas de Trabajo.
- 2.- Cumplimente e indique en la copia de las hojas de trabajo del archivo de ventas (P-5) todos los pasos de auditoría realizados por Vd.
- 3.- Prepare una hoja de trabajo indicando las excepciones encontradas, su naturaleza y la solución propuesta.
- 4.- Prepare una lista resumen con las diferencias de auditoría para todos los asuntos

que Vd. crea que necesiten ser ajustados. No tenga en cuenta el concepto de materialidad.

5.- Evaluar los fallos en el control interno que atraigan su atención y prepare un memorándum con todas las sugerencias que le gustaría comentar con el auditor encargado.

ABC		GF-VII-19	
PROGRAMA DE AUDITORÍA			
		15/11/X6	
Controles básicos. INTEGRIDAD Y EXISTENCIA.	Interino	Final	Ref.
1.- Se genera a diario una lista de control de albaranes de salida prenumerados (a medida que las órdenes de venta son procesadas) y se envía al departamento de salidas. La muestra aparecerá en una "lista de control". Asegúrese de que: a) Cada partida de la lista tiene un tick-mark (señal indicadora). b) Cada documento de salida haya sido registrado. c) Cualquier documento que faltase haya sido investigado. 2.- Todas las mercancías son contadas y coinciden con los albaranes de salida. Asegúrese mediante encuesta y observación si: a) El empleado de salidas del almacén ha contado el material y comparado la cantidad con lo que refleja el documento. b) Cualquier diferencia ha sido investigada y resuelta correctamente. c) El empleado ha visado todos los documentos con su firma. EXACTITUD 3.- Realice las siguientes pruebas para una muestra de 20 documentos de salida elegidos al azar. Verifique que coinciden fecha, precio, cantidad, descripción y partida con la correspondiente orden de compra. AUTORIZACIÓN Se requiere la aprobación del director comercial y del jefe de compras para órdenes de compra superiores a 10.000 €. Compruebe la correcta aprobación (y sus vistos buenos, firmas) para órdenes de compra superiores a este importe.			

ABC		GF-VII-20	
PROGRAMA DE AUDITORÍA			
		15/11/X6	
	Interino	Final	Wp/Ref.
TEST DE PROCESAMIENTO 5.- El cliente posee un proceso para asegurar que matemáticamente las facturas de venta y las cantidades contenidas en las mismas son correctas. El empleado da el visto bueno a la segunda copia de la factura para indicar que estas verificaciones fueron realizadas. Efectúe una prueba de 30 facturas de ventas: a) Comprobar la exactitud matemática de las facturas, incluida la precisión del I.V.A. b) Comparar las cantidades con los albaranes de salida. c) Verificar los precios con la lista de precios más reciente. d) Asegúrese de que el empleado haya firmado la copia de la fra. 6.- CORTE DE VENTAS Las facturas se preparan antes que los albaranes de salida, por lo que puede ocurrir que se registren las ventas antes de que salga la mercancía. Este procedimiento requiere una cuidadosa revisión de las salidas al cierre del ejercicio. Durante la comprobación detallada de las facturas de ventas y de los albaranes de salida, verifique que las ventas se registren en el período adecuado.			

ABC		GF-VII-20	
PROGRAMA DE AUDITORÍA			
		15/11/X6	
	Interino	Final	Wp/Ref.
7.- DEVOLUCIONES Y PROVISIONES Se requiere la aprobación de los directores financiero y comercial para todas las partidas que superen 1.000 € Además, los partes de recepción se necesitan para soportar los abonos por material devuelto. Para las notas de abono seleccionadas, compruebe las cantidades con los parte de recepción, los precios con la lista de precios y la aprobación por personal responsable. NOTA: LA COMPROBACIÓN DE LAS CUENTAS DE BALANCE NO FORMA PARTE DEL ÁMBITO DE ESTE MÓDULO.			

CICLO DE VENTAS			HOJA DE TRABAJO P-5						
ABC			REGISTRO DE VENTASDICIEMBRE						
31/12/20X6			31/12/20X6						
DESCRIPCIÓN DE PARTIDAS									
FECHA FRA.	CLIENTE	Nº de Fra.	ST-50	ST-100	ST-150	ST-200	VENTAS TOTALES	IVA	CUENTAS A COBRAR
30/11/X1	Instaladores, S.A.	25		110	120		230	41,4	271,4
30/11/X1	Sofimetal, S.A.	26	100	110			210	37,82	247,8
30/11/X1	Tecnison, S.A.	27✓				16.250	16.250	2.925	19.175
30/11/X1	Amplifec, S.A.	28✓	3.000	1.650			4.650	837	5.487
31/12/X1	Servilux, S.A.	29✓		15.750			15.750	2.835	18.585
31/12/X1	Asirusa	30			840		840	151,2	9.912
31/12/X1	Conferol, S.A.	31✓		21.000	11.600		33.600	6.049	39.649
31/12/X1	Sonitelusa	Nota de Abo.58✓		-22.000		1.000	-22.000	-3.460	-25.960
31/12/X1	Amperola, S.A.	32	300	10.500	600		11.400	2.052	13.452
TOTALES			3.400	27.120	13.160	17.250	60.930	10.967,4	71.897,4~
			Tw	Tw	Tw	Tw			Tw
w	Sumado								
~	Sumado horizontalmente								
✓	Seleccionado para test de detalle y cruzado con cuentas a cobrar en mayor								
T	Con mayor								
Nota: Esta es una copia del registro de ventas del cliente									

HOJA DE TRABAJO P-6

LISTA DE PRECIOS

Fecha 29/01/X7

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	PR. NORMAL	PR. ESPECIAL
ST-50	Amplificador de sonido 50 W	100	95
ST-100	Amplificador de sonido 100 W	110	105
ST-150	Amplificador de sonido 150 W	120	116
ST-200	Amplificador de sonido 200 W	130	125

Precio normal.

Se aplica en todas las compras de menos de 10.000 €, neto de impuestos.

Las condiciones crediticias para todas las compras normales son:

↗ 3% descuento a 10 días.

↗ Sin descuento a 30 días.

↗ Suministro FOB, salvo disposición contraria del Director Comercial Sr. Juan Sánchez.

Precio especial.

Se utiliza en todas las compras de 10.000 € o más.

Las condiciones crediticias para compras especiales son las mismas que para las compras normales.

Nota de abono.

Todas las notas de abono que superen las 10.000 € han de ser aprobadas tanto por el jefe de créditos como por el director comercial.

Ciclo de ventas.

ABC C/ José Abascal, 18 <u>Madrid</u>				
FECHA: 30/11/X6 Nº FRA: 27				
ENVIAR A: Tecnison, S.A. C/ Alfonso XII, 26 <u>Madrid</u>			ENVIAR FACTURA A: Al mismo.	
CLIENTE		P.O. Nº BR - 121	ENVIADO VÍA NUESTRO CAMIÓN	PUNTO FOT DESTINO
REF.	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO/UNID.	VTAS. TOTALES
ST-200	Amplificador de sonido 200 W	125	130	<u>16.250</u>
				16.250
	I.V.A. 18%			<u>2.925</u>
				<u>19.175</u>
CONDICIONES: 3% Dto. a 10 días. Neto 30 días. Dpto. Crédito: <u>M. M.</u> Prep. por: <u>J. F.</u> Comprobado:				

Ciclo de ventas.

ABC C/ José Abascal, 18 <u>Madrid</u>				
FECHA: 31/12/X6 Nº FTRA: 29				
ENVIAR A: Servilux, S.A. C/ Cobarrubias, 15 <u>Madrid</u>			ENVIAR FACTURAA: Al mismo.	
CLIENTE	P.O. Nº	ENVIADO VÍA NUESTRO CAMIÓN	PUNTO FOT CAMIÓN	
REF.	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO/UND.	VTAS. TOTALS
ST-100	Amplificador de sonido 100W	150	105	<u>15.750</u> 15.750
	I.V.A. 18%			<u>2.835</u> <u>18.585</u>
CONDICIONES: 3% dto. 10 días. Sin dto. 30 días.				
Dpto. Crédito: <u>M. M.</u> Prep. por: <u>J. F.</u> Comprobado: <u>H. J.</u>				

Área de ventas.

ABC C/ José Abascal, 18 <u>Madrid</u>				
FECHA: 31/12/X6 Nº FTRA: 31				
ENVIAR A: Conferol, S.A. Avda. de América, 72 <u>Madrid</u>			ENVIAR FACTURAA: Al mismo.	
CLIENTE	P.O. Nº	ENVIADO VÍA NUESTRO CAMIÓN	PUNTO FOT CAMIÓN	
REF.	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO/UND.	VTAS. TOTALES
ST-100	Amplificador de soni- do 100W	200	105	21.000
ST-150	Amplificador de soni- do 150W	100	116	11.600
ST-200	Amplificador de soni- do 200W	8	125	<u>1.000</u>
				33.600
				<u>6.048</u>
	IVA 18%			<u>39.648</u>
CONDICIONES: 3% dto. 10 días. Sin dto. 30 días.				
Dpto. Crédito: <u>M. M.</u> Prep. por: <u>J. F.</u> Comprobado:				

Ciclo de ventas.

ABC C/ José Abascal, 18 <u>Madrid</u>				
FECHA: 31/12/X6 N: Nota de abono 58				
ENVIAR A: Sonitelusa C/ Bailén, 2 <u>Madrid</u>		ENVIAR FACTURA A: Al mismo.		
CLIENTE Nº B 428	INFORME Nº 426-87	DEVUELTO VÍA CAMIÓN CLIENTE		
REF.	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO/UNID.	VTAS. TOTALES
ST-100	Amplificador de sonido 100W	200	110	22.000
	I.V.A. 18%			<u>3.960</u>
				<u>25.960</u>
COMENTARIO: Los aparatos resultaron tener una calidad inferior a la demandada por el cliente.				
Dpto. Crédito: _____ Prep. por: _____ Comprobado: <u>R. C.</u>				

ABC ALBARÁN DE SALIDA Nº 200 Fecha 30.11.X6		
ENVIAR A: Tecnison, S.A. C/ Alfonso XII, 26 Madrid	ENVIADO POR: ABC C/ José Abascal, 18 Madrid	VÍA: NUESTRO CAMIÓN
PARTIDA Nº	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
ST-200	Amplificador de sonido 200 W	125
EMPAQUETADO: <u>J. M.</u> VERIFICADO: <u>L. R.</u> ENVIADO: <u>D. H.</u>		

ABC ALBARÁN DE SALIDA Nº 10 Fecha 7.1.X7		
ENVIAR A: Amplifec, S.A. C/ Ramblas, 50 Barcelona	ENVIADO POR: ABC C/ José Abascal, 18 Madrid	VÍA: NUESTRO CAMIÓN
PARTIDA Nº	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
ST-50	Amplificador de sonido 50 W	30
ST-100	Amplificador de sonido 100 W	15
EMPAQUETADO: <u>J. M.</u> VERIFICADO: <u>L. R.</u> ENVIADO: <u>D. H.</u>		

ABC ALBARÁN DE SALIDA Nº 210 Fecha 30.12.X6		
ENVIAR A: Servilux, S.A. C/ Cobarrubias, 15 Madrid	ENVIADO POR: ABC C/ José Abascal, 18 Madrid	VÍA: CAMIÓN DEL CLIENTE (Será recogido el 30.12.X1)
PARTIDA Nº	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
ST-100	Amplificador de sonido 100 W Recibido el 30/12/X1: <u>ilegible</u> SERVILUX, S.A. SERVICIO REPARACIÓN	150
EMPAQUETADO: <u>J. M.</u> VERIFICADO: <u>L. R.</u> ENVIADO: <u>D. H.</u>		

ABC ALBARÁN DE SALIDA Nº 216 Fecha 30.12.X6		
ENVIAR A: Conferol, S.A. Avda. de América, 72 Madrid	ENVIADO POR: ABC C/ José Abascal, 18 Madrid	VÍA: NUESTRO CAMIÓN
PARTIDA Nº	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
ST-100	Amplificador de sonido 100 W	200
ST-150	Amplificador de sonido 150 W	100
ST-200	Amplificador de sonido 200 W	8
EMPAQUETADO: <u>J. M.</u> VERIFICADO: <u>L. R.</u> ENVIADO: <u>D. H.</u>		

SOLUCION PROPUESTA.

La solución sugerida incluye los siguientes detalles:

-  Prueba completa de registro de ventas.
-  Excepciones a la prueba de registro de ventas.
-  Ajustes de auditoría.
-  Conclusiones de las pruebas de ventas.

CICLO DE VENTAS ABCDIEMBRE REGISTRO DE VENTAS31/12/20X6										HOJA DE TRABAJO P-5			
DESCRIPCIÓN DE PARTIDAS													
FECHA FRA.	CLIENTE	Nº de Fra.	ST-50	ST-100	ST-150	ST-200	VENTAS TOTALES	IVA	CUENTAS A COBRAR				
30/11/X1	Instaladores, S.A.	25		110	120		230	41,4	271,4				
30/11/X1	Sofimetal, S.A.	26	100	110			210	37,8	2.478				
30/11/X1	Tecnison, S.A.√ EØ	27 *				16.250	16.250	2.950	19.175				
30/11/X1	Amplifec, S.A.√△E	28 *	3.000	1.650			4.650	837	5.487				
31/12/X1	Servilux, S.A.√△Ø	29 *		15.750			15.750	2.835	18.585				
31/12/X1	Asirusa	30			840		840	151,2	991,2				
31/12/X1	Conferol, S.A.√△Ø	31 *		21.000	11.600	1.000	33.600	6.048	39.648				
31/12/X1	Sonitelusa √_ER	N. Abono 58 *		-22.000			-22.000	-3.960	-25.960				
31/12/X1	Amperola, S.A.	32	300	10.500	600		11.400	2.052	13.452				
TOTALES			3.400	27.120	13.160	17.250	60.930	10.967,4	71.897,4 ~				
			TW	TW	TW	TW		TW					
W	Sumado												
~	Sumado horizontalmente												
*	Seleccionado para test de detalle y cruzado con cuentas a cobrar en mayor												
T	Con mayor												
√	Verificada la información en factura o nota de abono												
-	Verificados cálculos correctos de la factura o nota de abono												
△	De acuerdo con la lista de precios												
E	Excepción. Ver excepción en E-10												
Ø	Con albarán de salida												
R	Con albarán de entrada												
Nota: Esta es una copia del registro de ventas del cliente													

ABC	31/12/X1			E-10
Excepciones al test de registro de ventas				
Fecha Fra.	Cliente	Nº Fra.	Excepciones	Disposición
30/11/X6	Tecnison, S.A.	27	1.- Error notado en el precio. Importe sobrevalorado en 125 uds. x (130-125)=625 más 112,5 de IVA. 2.- Faltan las iniciales en la casilla "comprobado por".	Ver diferencia de auditoría en ajuste X en la hoja de trabajo A-11. Posible C/R(*)
30/11/X6	Amplifec, S.A.	28	1.- Se registra como ventas en 20X6. Se envió FOT el 7/01/X2 y debería haber sido registrado como venta en 20X7.	Diferencia de auditoría Y. Posible C/R (ver hoja de trabajo A-11)
31/12/X6	Sonitelusa	Nota de abono 58	1.- Se realizó una nota de abono sin autorización válida. 2.- Se aplicó un precio unitario incorrecto. Crédito excesivo de 200 x (110-105) = 1.000 IVA 18% 180 Total 1.180	Posible C/R (ver hoja de trabajo A-11). Se ha de corregir la cuenta del cliente.
Comentario adicional		En todos los casos en los que el importe excedía de 10.000 no hubo la aprobación del Director Comercial requerida por la política de la empresa.		
(*) (indica posible inclusión de este defecto de control interno en la carta de recomendaciones a la gerencia).				

Empresa ABC		Diferencias de Auditoría		A - 11 16/01/X2	
Cuentas y explicaciones		Balance		Cuenta de resultados	
		Debe	Haber	Debe	Haber
1.	Ventas IVA Cuentas a cobrar - Tecnison, S.A. Para registrar las ventas de acuerdo con el precio establecido de 125.	112,5	738,5	62	
2.	Ventas (Amplifec, S.A.) IVA Cuentas a cobrar-Amplifec, S.A. * Para anular la venta (fra. nº 28) registrada en 20X6 que debería contabilizarse en 20X7.	837	5.487	4.6	
3.	Cuentas a cobrar Ventas (Sonitelusa) IVA Para aumentar ventas en el importe de la nota de abono excedida, concedido al cliente.	1.180	180		1.000

* No es necesario dar entrada en el inventario al haber sido contabilizado ya a final de año.

ABC	I-25-1/2
CONCLUSIONES OBTENIDAS DE LAS PRUEBAS DE VENTAS	
Durante las pruebas realizadas sobre facturas seleccionadas a 30/12/20X6 del archivo de ventas, las siguientes cuestiones captaron mi atención: 1.- En un caso, factura nº 27, el empleado responsable no realizó la doble comprobación de los precios o las cantidades. Se detectó un fallo en los precios aplicados. Ha de prestarse atención a que se verifiquen las copias de las facturas. En aquellas partidas en las que no se haya efectuado esta doble comprobación, se deben controlar los precios y las extensiones. 2.- Aparentemente no se revisó la nota de abono al determinar los precios especiales a aplicar, consecuentemente, se concedió demasiado abono. Se debería prestar más atención a la hora de revisar todas las notas de abono importantes para asegurar la correcta aprobación de importes. 3.- El error en el corte de la factura nº 28, que no debería haber sido registrado hasta 20X7 indica que hay que efectuar más trabajo para probar el corte de ventas. Sugiero que todas las ventas importantes que se hayan registrado en las dos últimas semanas del año deberían compararse con los albaranes de salida para asegurarse así que el suministro se realizó antes del cierre y del inventario físico. 4.- Existe alguna firma no cumplimentada en el apartado "comprobado" y "recibido" de facturas y/o albaranes. Deberíamos revisar posibles faltas correlativas en el inventario físico en busca de algún posible fraude.	