



**Guía para auditar las cuentas por
cobrar comerciales y las ventas al
cierre del ejercicio
Primera Parte**

www.auditool.org



CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y VENTAS



El objetivo de esta guía es apoyar a los auditores en la ejecución de los procedimientos sustantivos. En esta guía se describen los principales procedimientos que debe ejecutar el auditor al momento de auditar las cuentas de deudores comerciales y ventas al **cierre del ejercicio**.

La evidencia de si las operaciones de deudores y ventas registradas en el libro mayor reflejan de forma correcta todas las operaciones que tuvieron lugar durante el año, debe provenir de las pruebas de control y pruebas sustantivas a los ciclos, realizadas durante el año.

Esta guía no pretende abarcar todas las situaciones que se pueden presentar, simplemente queremos que sirva como punto de partida a la hora de implementar procedimientos sustantivos en nuestros clientes u organización.

La guía está estructurada de acuerdo con los pasos que debe seguir el auditor en la documentación de cada prueba.

1. Objetivos de la prueba
2. Procedimientos
3. Resultados
4. Conclusiones

Recomendación: Es recomendable que las cifras de los papeles de trabajo se manejen en miles e incluso si los valores de los estados financieros son muy grandes, el auditor puede tomar la decisión de trabajar todo con cifras en millones. Esto nos ahorrará tiempo y trabajo. Todos los papeles deben quedar con las mismas cifras (sumarias, sub sumarias, pruebas, etc)

1. Objetivos de la prueba

Los objetivos del auditor en la ejecución de esta prueba deben ir encaminados a, obtener evidencia suficiente y adecuada que le permita concluir si las cuentas de deudores comerciales y ventas reflejan, integridad, existencia, exactitud y propiedad y adicionalmente, si los deudores comerciales se encuentran adecuadamente valuados.

Integridad: Que todas las transacciones de la cuenta de deudores comerciales y ventas han sido registradas.

Existencia: Que los valores registrados en las cuentas de deudores comerciales y ventas realmente existen al cierre de periodo



Exactitud: Que los montos registrados están libres de diferencias significativas

Propiedad: Que las cuentas por cobrar comerciales y las ventas son realmente de la compañía auditada

Valuación: Que las cuentas por cobrar comerciales están adecuadamente valuadas (se ajustan a la realidad de cobrabilidad)

2. Procedimientos

Los procedimientos sustantivos los debemos plantear con un alcance inversamente proporcional a los resultados o ausencia de las pruebas a los controles. Es decir, si los resultados de las pruebas a los controles fueron satisfactorios (positivos) el alcance de nuestras pruebas sustantivas debe ser menor, pero si los resultados de las pruebas a los controles no fueron satisfactorios (negativos) o no realizamos pruebas a los controles, el alcance de nuestras pruebas sustantivas debe ser mayor. Para estos casos es necesario que el Auditor utilice su juicio profesional para determinar si obtuvo evidencia suficiente y adecuada que le permita concluir si las cifras auditadas son razonables.

Uno de los riesgos con mayor probabilidad de ocurrencia y mayor riesgo para el auditor en el ciclo de ventas, cuentas por cobrar y recaudos, es la sobre estimación de deudores e ingresos, con el fin de mostrar unos estados financieros atractivos a terceras partes (Bancos, Inversionistas, Accionistas, etc).

Otro riesgo que puede ocurrir es que la administración de la compañía esté interesada en subestimar sus ingresos con el fin de evadir impuestos (Vender sin IVA, pagar un menor Impuesto de Renta, etc).

Riesgos de fraude

A continuación presentamos algunos de los riesgos de fraude que se pueden presentar en los estados financieros al cierre a 31 de diciembre, con el fin de que sean tenidos en cuenta por los auditores al momento de realizar sus procedimientos:

Información financiera fraudulenta

- Ventas ficticias con compañías vinculadas u otras compañías reales o ficticias.
- Como contrapartida de los ingresos ficticios, contabilizar en deudores comerciales y/o en varias cuentas del activo valores menores, difíciles de detectar por el auditor
- Ventas contabilizadas más de una vez
- Traer ingresos del periodo posterior
- Facturar y no entregar productos
- Estimados de ingresos por encima de la realidad
- Esconder las devoluciones en ventas
- Esconder los descuentos en ventas



- Registrar ventas antes de su finalización
- Esconder ventas con el fin de evadir impuestos
- Contabilizar como ingresos mercancía en consignación

Malversación de activos

- Jineteo de recaudos (cubrir saldos por cobrar de un cliente con el dinero de otro)
- Castigo de cuentas por cobrar que fueron canceladas por los clientes y el dinero fue hurtado por funcionarios de la compañía

Identificados los riesgos que se pueden materializar y teniendo en cuenta los resultados de nuestras pruebas a los controles, identificamos que tipo de prueba nos puede ayudar a detectar la ocurrencia del riesgo.

Algunos de los riesgos al cierre del ejercicio:

Riesgo A: Sobre estimación de Deudores Comerciales

Riesgo B: Sobre estimación de las ventas

Riesgo C: Sub estimación de los Deudores Comerciales

Riesgo D: Sub estimación de los ingresos

Riesgo E: Malversación de activos

Pruebas Sustantivas	Riesgos cubiertos
Cuentas por cobrar	
Revisión de la conciliación entre el libro mayor y módulo de cuentas por cobrar.	A, B, C, D
Confirmación del saldos de cuentas por cobrar	A, B, C, D, E
Procedimientos sustantivos de revisión analítica para cuentas por cobrar	A, B, C, D
Verificar la conversión de los saldos en moneda extranjera.	A, C
Revisión de la suficiencia de la provisión por cuentas por cobrar de difícil recuperación	A
Evaluar la necesidad de una provisión por devoluciones en ventas	A, B



Pruebas Sustantivas	Riesgos cubiertos
Evaluar la necesidad de una provisión por descuentos en ventas	A, B
Ventas	
Probar el registro de las ventas	B,D
Revisar la razonabilidad de los estimados de ventas	B,D
Realizar procedimientos sustantivos de revisión analítica - Ventas	B,D
Revisión del presupuesto vs las ventas reales	B,D
Revisión de las ventas con compañías vinculadas	B,D
Revisión de las devoluciones en ventas	B,D
Revisión de los descuentos en ventas	B,D
Revisión del reconocimiento de ingresos	B,D
Revisión del corte de ventas	B,D
Revisión de la conciliación entre el modulo comercial y el libro mayor	B,D
Procedimientos asistidos por computador	B,D

- **DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN QUE SE SOMETERÁ A PRUEBA**

Para los procedimientos que realizamos al cierre del ejercicio a las cuentas del activo es recomendable realizarlos por cubrimiento. Entre mayor sea el cubrimiento menor va a ser el riesgo para el auditor.

La forma más sencilla de determinar el cubrimiento de las cuentas por cobrar comerciales es tomando las partidas más significativas inicialmente hasta completar el cubrimiento considerado por el auditor.

La suma de las partidas no probadas debe ser menor a la materialidad determinada por el auditor.

Para definir que cubrimiento debemos alcanzar en la cuenta que vamos a auditar es necesario definir la materialidad de los estados financieros. La AICPA sugiere que la materialidad se calcule sobre la utilidad antes de impuestos (5%). En los casos en donde la utilidad no se considere una medida adecuada el auditor puede optar por calcularla sobre el total activos o los ingresos (0,5%).



En la sección de papeles de trabajo de auditool encuentras una hoja en Excel para calcular la materialidad (PT – BA-2).

3. Resultados:

En esta primera parte desarrollaremos los procedimientos relacionados con la cuenta de Deudores Comerciales.

Procedimientos sustantivos para deudores comerciales

Identificación de cuentas

Antes que todo el auditor debe elaborar una sub sumaria en donde le mostremos al lector la composición de las cuentas por cobrar comerciales, ésta sub sumaria debe cruzar con los estados financieros que estamos auditando en caso que posterior a nuestra auditoría surjan cambios por ajustes propuestos por el auditor, el papel de trabajo debe reflejar esta situación.

Cuenta	Ref.	Balance Inicial	Ajustes Débito	Ajustes Crédito	Ref.	Balance final
Deudores Nacionales (a)						
Deudores del exterior (b)						
Total deudores comerciales.						

Cada saldo probado debe quedar amarrado con la sub sumaria para facilitar el entendimiento del papel de trabajo.

1) Revisión de la conciliación entre el libro mayor y módulo de cuentas por cobrar.

Cuando dentro del ciclo contable existe un módulo de cuentas por cobrar que alimenta los saldos de deudores comerciales del libro mayor, el auditor debe efectuar una revisión a la conciliación que existe entre el módulo de cartera y el libro mayor.

Pueden existir casos en donde la compañía no realiza dicha conciliación, argumentando que no existen diferencias entre lo que está en el módulo y el libro mayor. En estos casos el auditor debe obtener evidencia suficiente y adecuada que le permita concluir que no existen diferencias entre el modulo de cuentas por cobrar y el libro mayor. En caso que exista algún tipo de diferencia por pequeña que esta sea, el auditor debe solicitar soportes de la diferencia y determinar su efecto en los estados financieros.

Una diferencia en una conciliación, normalmente es un neto que puede estar afectando los estados financieros de forma importante. Ejemplo:

La compañía contabilizó un estimado de ventas de forma manual en contabilidad por valor de \$100.000 con el fin de sobreestimar sus ingresos y activos. La compañía registró abonos no identificados de sus clientes en contabilidad por valor de \$90.000. La diferencia neta, es de \$10.000 pero existen \$100.000 que pueden afectar de forma importante los estados financieros



Antes de iniciar la revisión de la conciliación entre el modulo de cuentas por cobrar y el libro mayor debemos obtener una perspectiva global de la diferencia que existe entre las dos cuentas

Una forma práctica y rápida que nos permite obtener una perspectiva clara es mediante la elaboración de una tabla en Excel en donde se determine:

Concepto	Valores en miles de pesos
Saldo según balance a 31 de diciembre	\$ 120.000 A
Saldo según modulo de cartera a 31 de diciembre	\$ 100.000 B
Diferencia	\$ 20.000
Explicación de la diferencia	
Estimado de ventas de la última semana del mes de diciembre	\$ 20.000 ✓

A Información verificada a satisfacción contra los estados financieros que estamos auditando a 31 de diciembre

B Información verificada a satisfacción contra pantallazo del módulo de cartera a 31 de diciembre (Ver PT d1-1 2/3)

✓ Información verificada a satisfacción contra la facturación de la última semana de diciembre relacionada a continuación.

Se verificó a satisfacción que la conciliación es revisada por un nivel superior de la persona que la prepara

Primer caso: El total deudores comerciales según balance es mayor de forma significativa al total deudores comerciales del módulo de cartera.

Esta es una de las situaciones más riesgosas para el auditor ya que el balance está reflejando un monto que no está en el modulo de cartera que es con el que la compañía realiza su gestión de cobro. **Es decir existe un alto riesgo de que las cuentas por cobrar estén sobreestimadas.**

Algunas partidas conciliatorias que generan esta situación:

- 1) Ventas registradas en contabilidad y que no están en el módulo de cartera
- 2) Abonos registrados en el módulo de cartera pero que no están en contabilidad.
- 3) Descuentos en ventas no registrados en contabilidad
- 4) Devoluciones en ventas no registradas en contabilidad
- 5) Entre otras



Segundo caso: El total deudores comerciales según balance es menor de forma significativa al total deudores comerciales del módulo de cartera.

Partidas conciliatorias que generan esta situación:

- 1) Facturación no registrada en contabilidad
- 2) Abonos registrados en contabilidad y no en el modulo de cartera
- 3) Entre otras.

Con esta primera perspectiva el auditor debe determinar si es necesario modificar su alcance.

Procedimientos para revisar la conciliación de deudores comerciales

- 1) Revisar que las operacional aritméticas están correctas
- 2) Revisar que los saldos de contabilidad según la conciliación de cartera cruce con los saldos del balance
- 3) Revisar que los saldos del modulo de cartera según la conciliación de cartera crucen con el modulo de cartera (pantallazo y/o auxiliar bajado directamente del modulo)
- 4) Revisar que el periodo de corte es el correcto
- 5) Para cuentas en moneda extranjera verificar la adecuada conversión
- 6) Revisar la existencia y validez de las partidas conciliatorias.

La mejor forma de verificar la existencia y validez de las partidas conciliatorias es revisando contra documentación soporte su existencia y validez. Ejemplos

- Si existen ingresos estimados el auditor debe entrar a probar su razonabilidad que en muchos casos puede ser probando contra las facturas emitidas con los valores reales.
- Si al cierre del ejercicio identificamos consignaciones registradas en el modulo de cartera y no en contabilidad seguramente van a estar como partidas conciliatorias en el banco.

Cuando dentro de su auditoría el auditor detecta una partida conciliatoria que no existe, es una señal que la conciliación no se está realizando de forma adecuada y que por consiguiente pueden existir valores significativos que no han sido registrados en los estados financieros. Una partida conciliatoria falsa puede ser un valor neto compuesto por valores débito y crédito significativos.

En estos casos el auditor debe ampliar sus procedimientos de auditoría para determinar las implicaciones en los estados financieros y puede llegar a dar una limitación en su alcance en los casos en donde se dificulta conocer las implicaciones que pueden existir. Un método común es comenzar con la conciliación de noviembre para validar la existencia de las partidas conciliatorias teniendo en cuenta lo ocurrido en diciembre, de igual forma se pueden realizar procedimientos posteriores en el mes de enero.



- 7) Determinar las implicaciones en los estados financieros de las partidas conciliatorias. Las implicaciones están relacionadas con ajustes que debería realizar la compañía en caso de que las partidas conciliatorias sean significativas. Ejemplo: Devoluciones en ventas que están en el modulo de cartera y no han sido registradas en el libro mayor.

Errores e irregularidades que normalmente se encuentran en las conciliaciones bancarias

- Partidas conciliatorias con implicaciones significativas en los estados financieros
- Partidas conciliatorias falsas
- Partidas conciliatorias antiguas
- Inadecuada segregación de funciones. Ejemplo, la persona que elabora la conciliación es la misma que realiza el mantenimiento de los registros (contabilizaciones)
- La conciliación no es revisada por un nivel superior de la persona que lo prepara.

“Conciliando yo con yo”

En algunos casos la compañía le puede suministrar al auditor el auxiliar de cuentas por cobrar que es el que compone el saldo por cobrar y obviamente no van a existir diferencias debido a que estaría cruzando contabilidad con contabilidad. **El objeto de una conciliación es comparar datos de fuentes diferentes.**

2) Confirmación del saldos de cuentas por cobrar

Este es uno de los procedimientos más eficaces para conseguir evidencia de auditoría, sin embargo, no es fácil lograr que los clientes nos contesten, por lo anterior, recomendamos apoyarnos en funcionarios de la compañía que tienen una relación directa con los clientes y que nos pueden ayudar a conseguir las respuestas de una forma rápida. A continuación presentamos algunos de los puntos más importantes a tener en cuenta en la realización del procedimiento de confirmación de saldos de cuentas por cobrar.

- a. Selección de los terceros que vamos a confirmar teniendo en cuenta los riesgos identificados por el auditor.

Recomendación: Es recomendable confirmar los saldos más significativos e igualmente algunos saldos en cero o con menor valor para identificar ventas no registradas.

- b. Preparación de la confirmación por parte del auditor (las respuestas deben estar dirigidas a la dirección del auditor y no al cliente)
- c. Firma de la confirmación por parte de un funcionario de nivel adecuado de nuestro cliente



- d. Envío de la confirmación por parte del auditor (se le solicita a la compañía que compre las estampillas o nos contacte con su transportador de confianza para el envío de la confirmación)
- e. Elaboración de un cuadro control para realizar el seguimiento a las confirmaciones enviadas
- f. Recibo de las confirmaciones en las oficinas del auditor en original.
- g. Para las confirmaciones no recibidas podemos realizar un segundo envío y/o contactar al tercero para solicitarle la respuesta.
- h. Confirmación telefónica del envío de la confirmación por parte del tercero (Esto se hace para evitar que nos lleguen confirmaciones falsas)
- i. Determinación por parte del auditor de las diferencias entre la confirmación recibida y la información de los registros contables del cliente.
- j. Comunicar al cliente los resultados del proceso de confirmación y para los casos en donde se presentan diferencias se solicita al cliente investigar las partidas conciliatorias y determinar si son necesarios ajustes (El cliente es el responsable de determinar las causas de las diferencias y sus implicaciones en los estados financieros, el auditor evalúa y determina la validez de las decisiones que tome el cliente sugiriendo ajustes).
- k. Pasos alternos para confirmaciones no recibidas. La naturaleza de estos pasos alternos varía de acuerdo con la cuenta y la aserción en cuestión, pero debe ser tal como para que brinde evidencia de las aserciones de los estados financieros que la solicitud de confirmación debía brindar. Ejemplos de procedimientos alternos:

Cuentas por cobrar: Revisión de los abonos posteriores, revisión de la documentación soporte (factura de venta y la evidencia de despacho) u otra documentación del cliente que proporcione evidencia de la existencia y pruebas del corte de ventas que provean evidencia de la integridad.

3) Procedimientos sustantivos de revisión analítica para cuentas por cobrar

Los procedimientos analíticos que realiza el auditor pueden estar enfocados a analizar el comportamiento de las cuentas por cobrar entre varios periodos y ha identificar comportamientos que puedan indicar situaciones de riesgo. Ejemplo: Incrementos significativos no justificados de las cuentas por cobrar .

4) Verificar la conversión de los saldos en moneda extranjera.

Los saldos por cobrar en moneda extranjera deben ser actualizados a la tasa de cambio del cierre a 31 de diciembre. El auditor debe obtener evidencia suficiente y adecuada que le permita concluir que los saldos por cobrar en moneda extranjera fueron actualizados a la tasa de cambio vigente al cierre del ejercicio.



5) Revisión de la suficiencia de la provisión por cuentas por cobrar de difícil recuperación

La revisión de la suficiencia de la provisión estará enfocada a obtener evidencia suficiente y adecuada que le permita concluir al auditor que la provisión de deudores comerciales refleja la situación real de la cartera al cierre del ejercicio. Es decir que todos los clientes que indiquen algún tipo de dificultad en la recuperabilidad de la cartera están provisionados.

Nota: La provisión de cartera fiscal se utiliza para la declaración del impuesto de renta, esta provisión no es la que debe quedar registrada en los estados financieros, ya que no refleja la realidad de la cartera.

Algunas compañías han implementado políticas y procedimientos para calcular y contabilizar la provisión de deudores de difícil recuperación ajustadas a la situación de la industria, en estos casos el auditor puede tomar la decisión de revisar los cálculos que realiza la compañía con el fin de determinar que tan razonable es la provisión calculada por el cliente.

Para la revisión de la provisión de cartera es necesario que el auditor tenga en cuenta los siguientes puntos:

- ✓ La cartera por edades le puede dar una perspectiva de la situación actual de la cartera

Cliente	No vencida	0 a 30 días	30 a 60 días	60 a 90 días	90 a 180 días	Más de 180 días	Total
Xxxx							
Xxxx							
Xxxx							
Xxxx							
Total							

- ✓ Es necesario que el auditor realice algunas pruebas al listado de cartera por edades con el fin de verificar que realmente la cartera se encuentra clasificada de forma adecuada.
- ✓ El listado de cartera por edades debe cruzar con los estados financieros que estamos auditando y/o con la conciliación de cartera que revisamos.
- ✓ La rotación de cartera de la compañía y/o de la industria puede ser un indicador que le permite al auditor determinar que todo lo superior a la rotación de cartera de la industria y/o del cliente puede tener problemas de recuperabilidad.

Ejemplo: en un cliente en donde la rotación de cartera de la industria y del cliente está en un promedio de 90 días, nos puede indicar que toda la cartera con antigüedad superior a 90 días puede ser de difícil recuperación.

- ✓ Es necesario que el auditor analice las causas de la cartera antigua ya que en algunos casos pueden ser devoluciones y descuentos en ventas no contabilizados por la compañía.



- ✓ Adicional al listado de cartera por edades es necesario que el auditor revise otras fuentes que le pueden dar indicio de clientes que pueden tener problemas financieros y que no tienen cartera antigua. Ejemplo: un cliente que se declara en quiebra puede tener cartera no vencida y vencida y la provisión que el auditor debería de sugerir es del 100%. Algunas de las fuentes en donde el auditor puede encontrar esta información:
 - **Actas de comités de cartera**
 - **Noticias (periódicos, revistas, noticieros, etc.)**
 - **Indagaciones con el personal del cliente**
- ✓ Para los castigos de cartera el auditor debe determinar las causas del castigo y verificar la debida autorización, teniendo en cuenta que existe el riesgo que esa cartera que se da de baja puede haber sido cancelada y los recursos hurtados por personal de la compañía.
- ✓ Al final de la prueba, el auditor debe determinar si entre lo calculado por el cliente y su análisis, existe algún tipo de diferencia que debe ser ajustada por el cliente.

6) Evaluar la necesidad de una provisión por devoluciones en ventas

Al cierre del periodo pueden existir casos en donde la compañía no ha registrado devoluciones en ventas que se van a recibir durante los primeros meses del periodo siguiente (2010) y que tiene relación con ventas efectuadas en el 2009. Estas devoluciones deben quedar reconocidas al cierre del periodo.

El auditor debe efectuar procedimientos de auditoría tendientes a identificar las devoluciones que se realizan durante el periodo siguiente 2010 y que tiene relación con ventas efectuadas en el 2009, con el fin de proponer que la compañía determine y contabilice una provisión por devoluciones en ventas al cierre a 31 de diciembre de 2009, en caso de ser materiales.

La forma más sencilla es solicitar las devoluciones en ventas ocurridas durante los primeros meses del año siguiente a nuestra auditoría y determinar el valor de las devoluciones que tienen relación con ventas del año 2009.

7) Evaluar la necesidad de una provisión por descuentos en ventas

Al cierre del periodo, muchas compañías han firmado compromisos de descuento en ventas con sus clientes, que están amarrados con el cumplimiento de metas de ventas y en algunos casos las compañías no reconocen estos descuentos en los estados financieros por las ventas realizadas en los últimos meses del año.

El auditor debe efectuar procedimientos de auditoría tendientes a identificar los descuentos en ventas no contabilizados al cierre del periodo.

En algunas compañías el departamento de ventas realiza un estimado de provisión por descuentos en ventas no contabilizados al cierre del ejercicio, teniendo en cuenta las negociaciones efectuadas. En este caso, el auditor puede evaluar la razonabilidad de dicha provisión con base en las negociaciones con los clientes.



En los casos en donde la compañía no ha realizado esta provisión el auditor le puede solicitar a la compañía que determine un estimado y verificar su razonabilidad.

En donde puede identificar el auditor que existen negociaciones con los clientes:

- En los contratos con los clientes (en caso de ser muchos los clientes, podemos seleccionar los más significativos)
- Revisando los descuentos que se han contabilizado en los meses posteriores al cierre del ejercicio
- En las conciliaciones de los saldos por cobrar con los clientes
- En las actas del comité de ventas y/o cartera

Procedimientos sustantivos a las ventas

Continua...Guía para auditar las cuentas por cobrar comerciales y las ventas al cierre del ejercicio – Segunda Parte

4. Conclusiones

Las conclusiones deben estar directamente amarradas con los objetivos de la prueba, es decir que de acuerdo con los resultados de la prueba el auditor obtuvo evidencia suficiente y adecuada que le permite concluir que la cuenta de deudores comerciales refleja, integridad, existencia, exactitud, propiedad y valuación. En caso contrario puede indicar que es necesaria una salvedad por parte del auditor.



10 Tips para una documentación efectiva:



- 1) El objetivo debe estar amarrado con la conclusión
- 2) Los procedimientos del memorando deben quedar alienados con el programa y totalmente desarrollados
- 3) El memorando debe quedar totalmente referenciado con las sumarias y con otros papeles
- 4) Los resultados deben ser concretos, fáciles de entender y no redundantes
- 5) En caso de un litigio ese papel puede ser utilizado como defensa del auditor
- 6) Cualquiera persona lo puede entender. Recuerde, "los papeles de trabajo deben hablar"
- 7) El memorando debe quedar firmado por la persona que lo elabora
- 8) El papel de trabajo debe quedar enumerado (1/2, 2/2)
- 9) Los papeles que anexamos deben ser realmente relevantes Ej. Confirmaciones recibidas
- 10) Los puntos de recomendaciones y las diferencias de auditoría deben quedar en los respectivos papeles de trabajo