

Comprender el negocio del cliente en el proceso de auditoría

Importante para:

Llevar a cabo una auditoría adecuada, teniendo presente que la naturaleza del negocio y de la industria afectan los riesgos financieros del cliente. De igual manera, los niveles de riesgo determinan la cantidad de evidencia que el auditor debe recoger; entre más alto el riesgo, mayor la cantidad de evidencia es necesario recolectar.

Indispensable para:

La ejecución de auditoría de calidad, por ello varias firmas de auditoría especializan a sus auditores por industria. Ejemplo. Sector Financiero, Sector Petrolero, Sector Alimentos, etc.

Aspectos para comprender el negocio del cliente en el proceso de auditoría:

Contexto de la industria y externo:

Incluye factores como las condiciones económicas, el grado de competencia y los requisitos reglamentarios.

Medición y desempeño:

Incluye los Indicadores Clave de Desempeño que la administración de la empresa utiliza para medir el progreso en la consecución de los objetivos. Algunos de estos indicadores pueden ser: las acciones del mercado y las ventas por empleado, el crecimiento de las ventas unitarias

Operaciones y procesos de negocios:

Se refiere a grandes fuentes de ingresos, clientes, proveedores principales e información sobre las partes relacionadas

Estrategias y objetivos:

Se refiere a las estrategias que la compañía emplea para lograr sus objetivos. Los auditores deben abordar los objetivos a la luz de la veracidad de los informes financieros, la efectividad de las operaciones y el cumplimiento de las leyes y los reglamentos.

Administración y dirección:

Comprende la estructura organizacional de la empresa, las actividades de la junta directiva y del comité de auditoría, el acta constitutiva y los estatutos, el código de ética y las minutas de reuniones.

Integrantes:

Alcivar Paola
Amaya Pamela
Martínez Melanie
Silva Katherine
Triviño Duber
Curso: 6-10

Docente: Walter Lopez