



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Proyecto Integrador, previo a la obtención del Título de Licenciada en
Contabilidad y Auditoría**

Tema:

“Auditoría de gestión en la empresa Automotores de la Sierra S.A.”

Autora: Hidalgo Tamayo, Karla Paulina

Tutor: Dr. Tobar Vasco, Guido Hernán

Ambato – Ecuador

2023


APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. Guido Hernán Tobar Vasco con cédula de ciudadanía No. 180144999-0, en mi calidad de Tutor del proyecto integrador sobre el tema: “**AUDITORÍA DE GESTIÓN EN LA EMPRESA AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.**”, desarrollado por Karla Paulina Hidalgo Tamayo, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Marzo 2023

TUTOR



.....

Dr. Guido Hernán Tobar Vasco
C.C. 180144999-0

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Karla Paulina Hidalgo Tamayo con cédula de ciudadanía No. 185020256-3, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto integrador, bajo el tema: **“AUDITORÍA DE GESTIÓN EN LA EMPRESA AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Integrador.

Ambato, Marzo 2023

AUTORA


.....

Karla Paulina Hidalgo Tamayo

C.C. 185020256-3

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto integrador, un documento disponible para su lectura consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto integrador, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto integrador, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Marzo 2023

AUTORA

.....

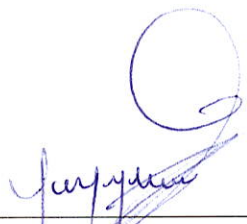
Karla Paulina Hidalgo Tamayo

C.C. 185020256-3

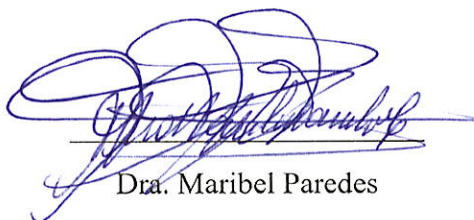
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el proyecto integrador, sobre el tema: “**AUDITORÍA DE GESTIÓN EN LA EMPRESA AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.**”, elaborado por Karla Paulina Hidalgo Tamayo, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.


Ambato, Marzo 2023



Dra. Mg. Tatiana Valle
PRESIDENTE



Dra. Maribel Paredes
MIEMBRO CALIFICADOR



Dr. César Mayorga
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado a Dios y al Universo, que me han dado la fortaleza y sabiduría para seguir adelante y dar siempre lo mejor de mí, con amor, respeto y responsabilidad.

A mi madre Paulina Tamayo, quien con su amor infinito y apoyo incondicional ha estado siempre para mí. A mi padre Carlos Hidalgo, que me apoyado en mi camino universitario. Gracias amados padres, estoy agradecida por ayudarme a forjar mi futuro y siempre querer lo mejor para mí.

A mis compañeros y amigos que conocí a lo largo de este camino e hicieron de esta aventura la mejor de todas.

A mi querida familia que siempre confió en mí, sin olvidar a mis queridas mascotas Axel, Tony y Nicky, que con sus travesuras siempre me han sacado una sonrisa.

A mi mamita Rosa, que es el ángel que siempre me guía y me cuida, y finalmente a mí misma Karla Hidalgo, que he sabido darme la fortaleza y motivación para cumplir mis objetivos.

Karla Paulina Hidalgo Tamayo

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por la vida y la motivación para finalizar con este proceso, siempre bendecida.

A la Universidad Técnica de Ambato por permitirme culminar mis estudios y brindarme los conocimientos necesarios para ser una excelente profesional.

A los docentes de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, quienes han sabido compartir sus conocimientos, y forjar grandes profesionales.

A mi tutor Doc. Guido Tobar quien fue parte fundamental de este proceso, siendo un excelente docente y profesional.

A la empresa Automotores de la Sierra S.A. y sus colaboradores que me permitieron realizar el trabajo, y supieron brindarme la información necesaria.

A toda mi familia por estar siempre conmigo en todo momento.

Karla Paulina Hidalgo Tamayo

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA: “AUDITORÍA DE GESTIÓN EN LA EMPRESA AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.”

AUTORA: Karla Paulina Hidalgo Tamayo

TUTOR: Dr. Guido Hernán Tobar Vasco

FECHA: Marzo 2023

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto integrador tiene como finalidad realizar una Auditoría de gestión a la empresa Automotores de la Sierra S.A., en el periodo correspondiente al 2021. Al ser una entidad de reconocimiento se midió la eficiencia, eficacia y calidad de los procesos diarios. La aplicación de indicadores arrojó en su mayoría resultados positivos. El clima organizacional es uno de ellos, es decir que el ambiente laboral dentro de la empresa es propicio y alienta al cumplimiento de los objetivos, sin embargo, se detectó déficit en la capacitación al personal, debido a que no existe un cronograma detallado donde consten planes detallados de capacitaciones al diferente personal de los departamentos. A su vez como parte complementaria se evaluó el control interno dentro de la empresa, aplicando cuestionarios en base al COSO, donde se llegó a la conclusión de que Automotores de la Sierra S.A. posee un nivel de confianza alto puesto que cumple correctamente con sus actividades de gestión y desempeño organizacional. El nivel de riesgo de la empresa es bajo, debido a que se han cumplido con las actividades de control establecidas, lo que conlleva a un surgir empresarial. Finalmente se redactó recomendaciones que apunten a la creación de capacitaciones constantes al personal para que exista un alto nivel de capacidad profesional, con el fin de que la empresa pueda seguir mejorando y siga posicionada en el mercado automotriz.

PALABRAS DESCRIPTORAS: AUDITORÍA DE GESTIÓN, EFICIENCIA, CALIDAD, PROPUESTA SOLUCIÓN.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
ACCOUNTING AND AUDIT CAREER

TOPIC: “MANAGEMENT AUDIT IN THE COMPANY AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.”.

AUTHOR: Karla Paulina Hidalgo Tamayo

TUTOR: Dr. Guido Hernán Tobar Vasco

DATE: March 2023

ABSTRACT

The purpose of this integrating project is to carry out a management audit of the company Automotores de la Sierra S.A., in the period corresponding to 2021. Being a recognized entity, the efficiency, effectiveness and quality of daily processes were measured. The application of indicators yielded mostly positive results. The organizational climate is one of them, that is to say that the work environment within the company is conducive and alienates the fulfillment of the objectives, however, a deficit was detected in the training of personnel, because there is no detailed schedule where Detailed training plans for different department personnel. In turn, as a complementary part, internal control within the company was evaluated, applying questionnaires based on the COSO, where it was concluded that Automotores de la Sierra S.A. It has a high level of confidence since it correctly complies with its management activities and organizational performance. The risk level of the company is low, because the established control activities have been complied with, which leads to a business emergence. Finally, recommendations were drawn up that aim at the creation of constant training for personnel so that there is a high level of professional capacity, so that the company can continue to improve and continue to position itself in the automotive market.

KEYWORDS: MANAGEMENT AUDIT, EFFICIENCY, QUALITY, PROPOSED SOLUTION.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
CAPÍTULO I.....	1
MARCO TEÓRICO.....	1
1.1. Introducción.....	1
1.1.1 Antecedentes del proyecto integrador.....	1
1.1.2 Descripción del entorno.....	6
1.1.3 Justificación.....	9
1.1.4 Objetivos.....	9
1.2. Revisión de la literatura.....	11
1.2.1 Gestión dentro de las organizaciones.....	11
1.2.2 Auditoría.....	13
CAPÍTULO II.....	22
METODOLOGÍA.....	22
2.1 Descripción de la metodología.....	22
2.1.1 Unidad de análisis.....	22
2.1.2 Fuentes, técnicas e instrumentos de recolección de información.....	22
2.1.3. Fases del desarrollo.....	25
CAPÍTULO III.....	26
DESARROLLO.....	26
3.1 Auditoría de gestión.....	26
3.1.1 Archivo permanente.....	28
3.1.2 Archivo corriente.....	45

3.1.3 Memorándum de planificación	55
3.1.4 Planificación específica.....	68
3.1.5 Ejecución de la auditoría.....	109
3.1.6 Informe.....	136
3.1.7 Seguimiento	155
CAPÍTULO IV	156
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	156
4.1 Conclusiones	156
4.2 Recomendaciones	157
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	158

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Diferencias entre auditoría de gestión y auditoría financiera.....	14
Tabla 2. Procedimientos de auditoría.....	19
Tabla 3. Personas encuestadas o entrevistadas.....	22
Tabla 4. Guía de visita previa	23
Tabla 5. Ficha técnica de indicadores	24

ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO	PÁGINA
Figura 1 Organigrama Estructural.....	3
Figura 2. Tipos de auditoría	13
Figura 9. Beneficios de la auditoría de gestión.....	14
Figura 3. Componentes del COSO.....	15
Figura 4. Fases de la auditoría de gestión	18
Figura 5. Etapa de planificación	19
Figura 6. Tipos de papeles de trabajo	20
Figura 7. Elementos del hallazgo.....	20
Figura 8. Partes del Informe de auditoría.....	21

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Introducción

1.1.1 Antecedentes del proyecto integrador

1.1.1.1 Historia de la empresa

Automotores de la Sierra S.A. tuvo la siguiente trayectoria conforme a lo establecido en el Global ratings (2020) como se detalla a continuación: ASSA fue fundada el 29 de junio de 1960 y constituida en la ciudad de Ambato por el Señor Rodrigo Vela Barona y Temistocles Sevilla Sánchez, con un capital inicial de once mil dólares; su registro mercantil fue el 29 de junio de 1960 bajo el notario Jorge Ruiz Cobo. Automotores de la Sierra S.A, inicio su crecimiento comercial en el año 1967 adquiriendo así bienes raíces donde se construyó los talleres mecánicos para los repuestos y la administración; en el año de 1982 se realizó el contrato de construcción de las instalaciones de la agencia matriz donde se encuentra actualmente la entidad. La reforma de estatutos fue en el año 2020 donde se pretendió prolongar el contrato social establecido hasta el 29 de junio de 2059, en el mismo año Automotores de la Sierra S.A. se fusiono con otras entidades debido a la pandemia COVID 19, con el objetivo de frenar la recesión económica que afecto al sector automotriz.

1.1.1.2 Detalles estratégicos

Automotores de la Sierra S.A. (2022) cuenta con la siguiente misión, visión y valores institucionales:

1.1.1.2.2 Misión

Contar con clientes satisfechos y colaboradores entusiastas, entregando productos y servicios de calidad, generando fidelidad, confianza y progreso.

1.1.1.2.2 Visión

Ser la mayor empresa automotriz, líder en ventas, utilidad, innovación tecnológica, capacitación y bienestar de su gente; con servicio al cliente y calidad operativa óptimos, incrementando el valor de las marcas ASSA -GM.

1.1.1.2.3 Valores institucionales

Ética

Obrar en todo momento consecuentemente con los valores morales y las buenas costumbres y prácticas profesionales, respetando las políticas organizacionales.

Orientación al cliente

Deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades aún aquellas no expresadas

Orientación a resultados

Fijar metas desafiantes por encima de los estándares, mejorando y manteniendo altos niveles de rendimiento

Desarrollo de personal

Ayudar a que las personas crezcan intelectual y moralmente con esfuerzo constante para mejorar la formación del desarrollo personal y organizacional

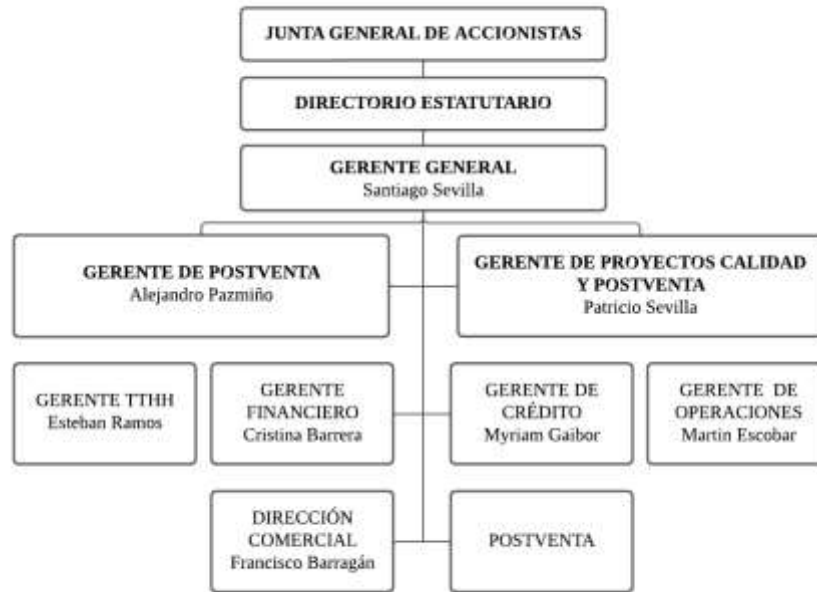
Calidad del trabajo

Compartir con los demás el conocimiento profesional y expertos. Demostrar constantemente interés en aprender.

1.1.1.3 Estructura Organizacional

Automotores de la Sierra S.A. cuenta con varios departamentos establecidos para una correcta gestión, donde se dividen las áreas administrativas y operativas:

Figura 1
Organigrama Estructural



Fuente: Automotores de la Sierra (2022)

1.1.1.4 Detalles de operación

Automotores de la Sierra S.A es una entidad comercial dedicada a la venta de vehículos livianos, pesados, partes y repuestos GM, a su vez brinda servicios mecánicos personalizados Chevrolet, donde se recibe atención directa de un técnico; para acceder a dicho servicio se debe programar una cita, puede ser personalmente o por medio de la página web, después de contactar con el técnico deseado, se puede estar presente durante todo el proceso de mantenimiento del vehículo hasta el fin de la entrega que será ágil y puntual. Automotores de la Sierra S.A. cuenta también con un servicio de CHEVYPLAN que consiste en un método de ahorro programado para poder acceder al vehículo deseado por el cliente, este plan se adapta acorde a las necesidades, con un plazo accesible, una entrega programada y a una opción de

mercado ventajosa (Automotores de la Sierra , 2022). El plan cuenta con cuatro alternativas para el cliente:

- **Plan contigo**
Monto: \$ 12.000 hasta \$ 45.000.
Plazo: 24 y 72 meses.
- **Plan camiones**
Monto: \$ 30.000 hasta \$ 90.000
Plazo: 24 hasta 72 meses.
- **Plan platino**
Monto: \$ 12.000 hasta \$ 60.000.
Plazo: 12 y 60 meses.
- **Plan perfecto**
Monto: \$ 12.000 hasta \$ 27.000.
Plazo: 24 hasta 72 meses.
- **Plan mega exacto**
Monto: \$ 12.000 hasta \$ 45.000.
Plazo: 24 a 72 meses.

1.1.1.5 Detalles legales

Automotores de la Sierra S.A. está ligada bajo la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, a su vez se rige a:

- Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno.
- Código de Trabajo.
- Ley de Seguridad Social.
- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
- Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)
- Registro único de contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas.
- Ley de Compañías.

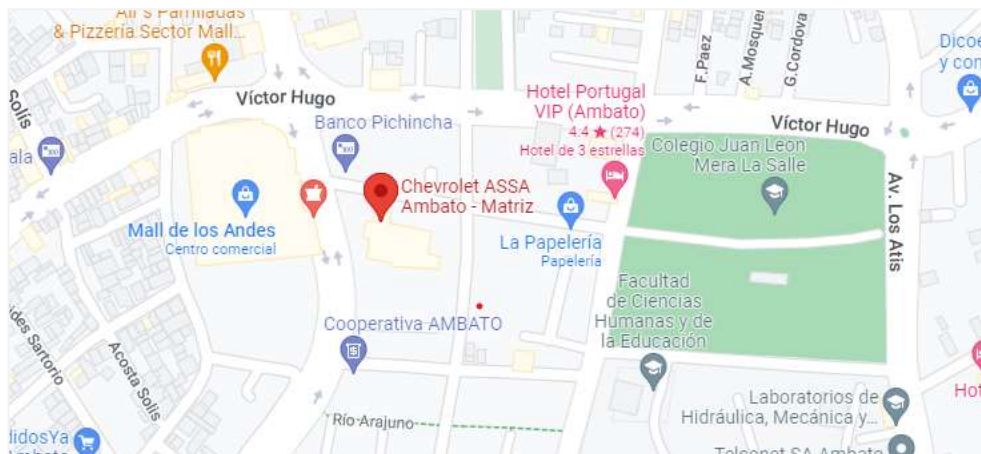
1.1.1.6 Marcas y logos



Fuente: Automotores de la Sierra (2022)

1.1.1.7 Ubicación

Automotores de la sierra SA está ubicada en la ciudad de Ambato en la calle Rio Guayllabamba frente al mall de los Andes; tiene varias sucursales dentro del país en ciudades como Latacunga y Riobamba, con su matriz principal en la ciudad de Ambato.



1.1.2 Descripción del entorno

1.1.2.1 Factores externos en la gestión automotriz

La industria automotriz es una de las mayores fuerzas económicas en varios países. Se originó en Alemania y Francia, en la era de la producción en masa en América del Norte. Japón ha desarrollado aún más y la República de Corea en los últimos años. China se ha convertido en otro país líder especialmente en la producción de coches eléctricos (Organización Internacional del Trabajo, 2020). Así mismo Carrión, Gómez & Banda (2016) afirman que la industria automotriz es una economía global importante debido a que conforma una producción de más de mil billones de dólares, logrando así la creación de empleos a nivel mundial.

La Organización Internacional del Trabajo (2020) sostiene que la industria automotriz es un importante contribuyente a la economía globalizada crecimiento y desarrollo mundial, que impulsa la innovación y genera miles de millones de dólares. A su vez Jiménez (2018) afirma que la gestión automotriz a nivel mundial se basa en las nuevas tecnologías que ayudan a la fabricación de los vehículos, sin embargo, Crespo (2020) establece que la gestión y administración en empresas como Volkswagen y BMW se ha visto afectada debido a las réplicas chinas, que venden los vehículos a precios más económicos puesto que cuentan con mano de obra barata y tecnologías avanzadas, ocasionando así pérdidas importantes en las grandes empresas alemanas originarias de las marcas como Porsche, Mercedes, Audi y VW.

El sector automotriz a nivel mundial se ha visto también afectado debido a la pandemia del COVID 19 ocasionando el cierre de fábricas, interrupciones en la cadena de suministro y un colapso de la demanda (Organización Internacional del Trabajo, 2020); lo que provocó una gestión nula en cuanto a los recursos de las empresas, con millones de puestos de trabajo en riesgo, sin embargo, para Liksenberg (2018) la gestión automotriz a nivel mundial ha ido creciendo drásticamente debido a los riesgos externos, contando así con planes de negocio, decisiones estratégicas y auditorías. En definitiva, se debe contar con controles de gestión que ayuden a retroalimentar los procesos y aprovechar al máximo los recursos de las concesionarias.

1.1.2.2 Realidad económica y gestión del sector automotriz en Ecuador durante la pandemia COVID 19

En Ecuador el sector automotriz se vio afectado debido al confinamiento que impidió a las empresas abrir sus puertas, lo que ocasionó que se frenaran las importaciones de vehículos, repuestos y autopartes (Franco & Jiménez, 2021). Según Matínez & Gamboa (2022) afirman que en los años 2019 y 2020 se observó una negativa en ventas de automóviles originando afecciones a nivel social a causa de los despidos que se produjeron en las empresas automotoras. En cambio, para la Dirección Financiera del IDE Business School (2020) la pandemia del COVID 2019 tendría un impacto positivo en dicho sector, debido a que se podrá restringir el uso de inflamables tóxicos y se acelerara la creación de autos eléctricos.

El sector automotriz en el Ecuador provocó según el SRI (2022) un aumento de la desigualdad en la población debido a los despidos generados como consecuencia de escasos planes estratégicos que pudieron haber frenado la recesión económica producida por la pandemia, sin embargo, La Hora (2022) mediante un estudio publicado afirma que en el 2021 el campo automotriz tuvo un crecimiento a causa de la reactivación económica que impulso las inversiones dentro del país. No obstante, las ventas se reflejaron con un 10% menos que en el 2019. Como consecuencia se observó una escasez en las cadenas de suministros de autopartes.

Para Franco & Jiménez (2021) el sector empresarial automotriz en Ecuador tiene un pobre manejo de las herramientas de gestión, que no permite generar grandes niveles de rentabilidad, bajos costos y un crecimiento más sostenido de las organizaciones. A su vez Quinde, Vera, Silvera, & Ordeñana (2021) confirman que el crecimiento de mercado automotor ecuatoriano es decreciente e irregular, sin aportar al desarrollo económico del país. En definitiva, se identifica que el problema central se centra en la ausencia de la aplicación de herramientas técnicas de gestión empresarial para mejorar el desempeño de las entidades del país en caso de posibles factores externos como la Pandemia del COVID 19.

1.1.2.3 Gestión empresarial y manejo de recursos en la empresa Automotores de la Sierra S.A

La gestión dentro de la empresa Automotores de la Sierra S.A., según Global ratings (2020) se vio en la necesidad de adoptar planes de contingencia para poder afrontar la Pandemia COVID 19, que afecto a la gran mayoría de concesionarios de la provincia de Tungurahua. La administración de la entidad se vio en la obligación de cerrar varias sucursales y se han realizado despidos para contrarrestar la recesión y pérdida que sufrió Automotores de la Sierra debido a las bajas ventas de vehículos y repuestos.

La gestión interna de la entidad pudo llegar a concesiones con sus proveedores para poder disminuir los costos, y así también aprovechar al máximo los recursos que se disponían. Como una estrategia de gestión la entidad se vio en la necesidad de fusionarse con otras entidades del grupo como lo es Volkswagen y otras marcas. Debido a la implementación del directorio estatutario donde se realizan las planificaciones estratégicas la empresa ha podido mantener una adecuada administración en caso de riesgos.

Automotores de la Sierra S.A. ha sido líder en el sector automotriz con sus vehículos livianos dispuestos bajo la marca Chevrolet en la ciudad de Ambato, sin embargo, en el año 2020 se ha mantenido una fuerte competencia con la marca KIA, debido a eso la gestión empresarial de la entidad ha cumplido con todas las garantías de resguardo establecidas para poder mantener las ventas (Globalratings, 2020).

1.1.3 Justificación

Los avances en las herramientas de dirección y gerencia empresarial a nivel global en la actualidad las sociedades alcanzan un mayor nivel de eficiencia y eficacia en la gestión de sus actividades (Cantos, 2019), lo que les permite menores costos, una mayor calidad en sus productos, servicios y mejores en sus niveles de rentabilidad. En el caso del sector empresarial de los países de Latinoamérica la CEPAL (2017) afirma que el número de empresas que ejecutan auditorías de gestión de manera frecuente es muy bajo, esto debido a que muchas empresas en la región independientemente de su tamaño se manejan de manera empírica sin tomar en consideración las herramientas contables, económicas y de gestión que permitan generar un mejor rendimiento en sus actividades.

El desarrollo de este proyecto integrador aplicado a una Auditoría de gestión será de amplio beneficio para la empresa Automotores de la Sierra S.A., puesto que se evaluará la eficiencia con la que sus departamentos llevan a cabo procesos y actividades. A su vez le permitirá a la gerencia identificar los problemas específicos que impiden el crecimiento empresarial, con el fin de generar soluciones puntuales a los problemas administrativos y de aplicación comercial. En definitiva, la auditoría de gestión comprende una ventaja dentro de los análisis de economía empresariales debido a que se enfoca directamente en el cumplimiento de objetivos y metas institucionales con el fin de controlar el manejo de los recursos existentes y así aprovechar al máximo la capacidad global de la entidad (Escobar, Rosario, & Cuevas, 2017).

1.1.4 Objetivos

1.1.4.1 Objetivo General

- Ejecutar la Auditoría de gestión en la empresa Automotores de la Sierra S.A. para la medición de la eficiencia, y eficacia de los procesos y operaciones de la empresa.

1.1.4.2 Objetivos específicos

- Elaborar la planificación de la auditoría de la gestión para la determinación de los niveles de riesgo y enfoque de auditoría
- Realizar la auditoría de la gestión para la obtención de evidencias suficientes y competentes que sustenten los resultados.
- Comunicar los resultados de la auditoría de la gestión a través del informe para la toma de decisiones de la alta gerencia.

1.2. Revisión de la literatura

1.2.1 Gestión dentro de las organizaciones

La gestión se define como la adecuada asignación de recursos en un proceso administrativo para lograr económica efectiva y eficiente (Tamarima, 2022).

1.2.1.1 Teoría de la ventaja competitiva aplicada en la gestión empresarial

La ventaja competitiva para Becerra, Calle, Banegas, & Espinoza (2020) se fundamenta en las condiciones internas de las empresas, ya que son cruciales para el correcto desenvolvimiento de las organizaciones, y son de gran valor para el crecimiento organizacional, a su vez Páez, Jiménez, & Buitrago (2021) afirman que la ventaja competitiva consiste en la toma de decisiones conjuntamente con acciones donde se planean estrategias con el objetivo de alcanzar las metas establecidas de la organización. En definitiva, una ventaja competitiva se basa en el poder de mercado dentro de un sector.

La teoría de la ventaja competitiva se va alimentando en base a un pensamiento estratégico, que contempla el seguimiento del entorno empresarial con el fin de observar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una organización (Romero, Sánchez, Rincón, & Romero, 2020), de igual manera Fernández & Martos (2016) definen a la ventaja competitiva dentro de una gestión empresarial como una combinación de los recursos existentes en forma de estrategias que puedan generar capacidades corporativas. En cambio, para Pomboza (2019) la ventaja competitiva se logra en base a el desarrollo de gestión de su cadena de valor, finalmente logrando así una posición frente a los rivales.

La gestión empresarial consiste en la valoración pertinente de la organización con el fin de aumentar sus capitales y a su vez su ventaja frente a la competencia (Brume, 2017). A si mismo Arellano (2017) concluye que las compañías van buscando formas disyuntivas de descripción de puestos para no restringir los movimientos de las personas y así poder tomar acciones que creen valor y ventaja competitiva. En definitiva, se busca crear visión y conciencia estratégica que fortalece el trabajo de la corporación.

1.2.1.2 La auditoría de gestión como ventaja competitiva dentro de una organización

La auditoría de gestión comprende una gran ventaja competitiva según Zambrano, Álvarez, & Yoza (2021) debido a que evalúa la eficiencia y eficacia de los procesos administrativos con el fin de cumplir metas competitivas. A su vez Rubio, Gutierrez, Garcia , & Valencia (2020) afirman que la auditoría acompañada de un capital estructural ayudan al crecimiento competitivo de las empresas debido al valor agregado en cuanto a estrategias y tecnologías. En definitiva la auditoría como ventaja competitiva comprende más de una estrategia de evaluación como un estudio global del entorno.

La situación económica de las organizaciones en cuanto a la competencia se va desarrollando según las necesidades de los clientes potenciales y el entorno. A su vez la auditoría de gestión es importante debido a que las entidades en base a los informes toman decisiones estratégicas (Callejas & Duana, 2020). Para Zambrano, Álvarez, & Yoza (2021) la auditoría de gestión dentro de las empresas es indispensable para lograr una ventaja competitiva debido a que se encarga de comprobar la veracidad de las operaciones y así tener estrategias en cuanto a riesgos externos, en conclusión, la auditoría como ventaja competitiva ayuda a potenciar las estrategias tanto administrativas como de ventas superando así las vulnerabilidades empresariales. (Vásquez Maritza & Pinargote, 2018).

La competitividad y la auditoría en las empresas para Medeiros, Gonçalves, & Camargos (2019) observa un crecimiento positivo en las empresas cuando manejan correctamente sus recursos de manera que puedan aumentar la competitividad y la producción, a su vez Callejas & Duana (2020) creen que la auditoría ayuda a mitigar los riesgos a los cuales se enfrentan las empresas y a su vez al crecimiento de la ventaja competitiva. En definitiva, la ventaja competitiva está ligada juntamente con una buena auditoría de gestión para la evaluación de los procesos administrativos y así lograr un crecimiento potencial frente al mercado.

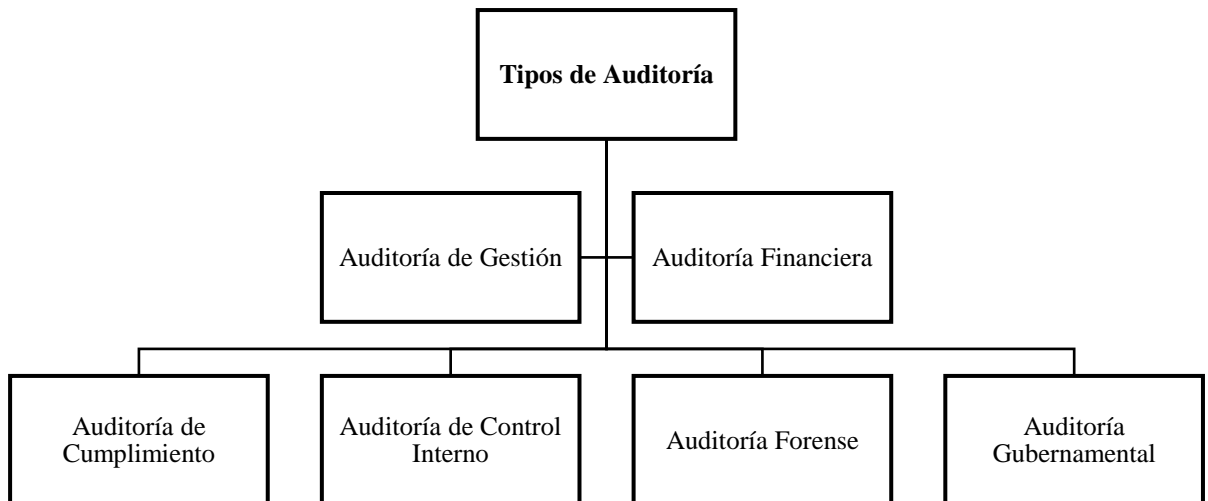
1.2.2 Auditoría

La auditoría según Manrique (2019) es un proceso metódico para poder tener en cuenta las evidencias mediante una evaluación de manera objetiva en las distintas actividades de la organización, con el fin de tomar decisiones estratégicas adecuadas para el crecimiento empresarial y un correcto ambiente laboral.

1.2.2.1 Tipos de auditoría que se aplican dentro de las organizaciones

Los tipos de auditoría se adaptan a cada una de las necesidades de evaluación de las empresas y según Cantos (2019) las clases de auditoría son:

Figura 2. Tipos de auditoría



Fuente: Hidalgo (2022) en base a Cantos (2019)

La auditoría comprende un estudio y evaluación basado en cada tipología. Entre las principales se encuentran la auditoría de gestión y la auditoría financiera, que según Arias (2018) contemplan las siguientes diferencias:

Tabla 1. Diferencias entre auditoría de gestión y auditoría financiera

Aspecto	Auditoría de gestión	Auditoría financiera
Objetivo	Aumento de la eficiencia, eficacia y economía.	Opinión sobre la razonabilidad de información financiera.
Insumos	Plan estratégico.	Estados financieros y principios de contabilidad.
Control interno	Cumplimientos de metas empresariales.	Estados financieros confiables.
Recomendaciones	Erradicar los riesgos que impiden el cumplimiento de metas.	Perfeccionar la contabilidad.
Estados financieros	Son un medio	Son un fin.

Fuente: Arias (2018)

1.2.2.2 Auditoría de gestión

La auditoría de gestión consiste en evaluar las acciones realizadas en unidades, programas, proyectos o actividades para determinar su grado de eficacia; eficiencia y economía. (García, y otros, 2019).

Figura 3. Beneficios de la auditoría de gestión



Elaborado por: Hidalgo (2022) en base a López (2019)

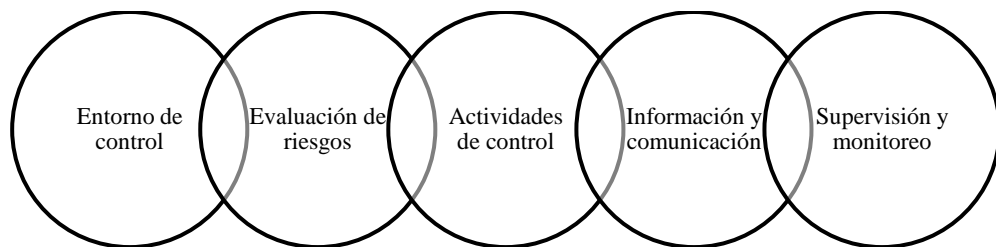
1.2.2.2.1 Control Interno dentro de las organizaciones

El control interno es uno de los pilares en las empresas puesto que ayuda a observar con claridad la eficiencia y eficacia de los recursos, actividades y operaciones, con el fin de lograr confiabilidad en los registros y en el seguimiento de leyes y regulaciones en los procesos (Mendoza, Delgado , García, & Barreiro, 2018).

Elementos del control interno para una buena gestión organizacional

Según González (2016), el control interno se subdivide en cinco componentes:

Figura 4. Componentes del COSO



Fuente: González (2016)

- **Entorno de control.** – Se basa en los valores éticos y la importancia de la filosofía corporativa para poder operar dentro de la entidad.
- **Evaluación de riesgos.** – Se incluye la evaluación de riesgos pertinentes con el fin de mitigar los mismos y el fraude.
- **Actividades de control.** – Son las operaciones dirigidas por las políticas establecidas.
- **Información y comunicación.** – Se realiza la comunicación de información pertinente dentro de la entidad para que exista un correcto flujo de información y a su vez pueda ser protegida.
- **Supervisión y monitoreo.** – Conlleva el uso de la tecnología para poder tener un seguimiento adecuado de las actividades que se realizan dentro de cada departamento de la empresa y a su vez poder realizar una supervisión con el fin de mitigar los errores que puedan existir.

1.2.2.2.2 Norma ISO guía de la Auditoría de gestión

La auditoría de gestión está ligada bajo la norma ISO 19001 establecida por la International Organization for Standardization, que estableció varias directrices para poder llevar a cabo un buen sistema de gestión, aportando así una guía general para los diferentes tipos de organizaciones (Vásquez Maritza & Pinargote, 2018).

1.2.2.2.3 Indicadores de auditoría de gestión

Los indicadores son herramientas que permiten medir, evaluar y comparar, variables cuantitativas y cualitativas relacionadas con las metas (Vásquez Maritza & Pinargote, 2018).

Los indicadores de gestión permiten evaluar:

- ✓ Economía, eficiencia y eficacia de los recursos
- ✓ Características o cualidades de los productos en cuestión
- ✓ Calidad

Las fórmulas para calcular los índices de efectividad, eficacia y eficiencia según Tamarima (2022), son:

Índice de eficacia

$$\text{Eficacia} = \frac{\text{Resultado alcanzado} * 100}{\text{Resultado previsto}}$$

Índice de eficiencia

$$\text{Eficacia} = \frac{\frac{\text{Resultado alcanzado}}{\text{Costo real}} * \text{Tiempo invertido}}{\frac{\text{Resultado previsto}}{\text{Costo estimado}} * \text{Tiempo previsto}}$$

Índice de efectividad

$$\text{Efectividad} = \frac{\left[\frac{\text{Eficiencia}}{\text{Eficacia}} \right]}{2} \div \frac{\text{Máxima puntuación posible}}$$

1.2.2.2.3.1 Indicadores de economía

Un indicador de economía es un índice, mediante el que se realiza un análisis, para evaluar la evolución económica, y a su vez el ciclo económico, puesto que realiza predicciones de lo que podría suceder en la entidad y su patrimonio (Morales, 2020).

Los principales indicadores de economía son:

- Razones de liquidez y actividad

Capital de trabajo= Activo circulante - Pasivo circulante

Índice de solvencia= Activo circulante/Pasivo circulante

1.2.2.2.3.2 Indicadores de eficiencia

Los indicadores de eficiencia para Morales (2020) se basan en las medidas de una cualidad y se identifican los siguientes:

Costo x peso de producción	• Costo por peso de producción/producto mercantil
Gastos materiales x peso de producción	• Consumo material productivo/producción
Productividad	• Producción bruta/promedio de trabajadores
Gastos de salarios x peso de producción	• Salarios/producción

Fuente: Hidalgo (2022) en base a Morales (2020)

Estos indicadores de eficiencia, además de incrementar los beneficios de la empresa, también contribuyen a la promoción, desarrollo de los empleados de las empresas y su entorno, Por tanto, a la hora de medir la gestión, se deben considerar como un sistema organización (Garcia , y otros, 2019).

1.2.2.2.3.3 Indicadores de eficacia

Los indicadores de eficacia se relacionan con el cumplimiento de los planes estratégicos establecidos es decir metas en termino de oportunidad y calidad, y comprende lo siguiente:

- Recursos de la entidad utilizados
- Plan estratégico
- Número de empleados o usuarios
- Planes del sector
- Beneficiarios potenciales

Según Tamarima (2022) los principales indicadores de eficacia son:

Índice de cobertura	• Número de usuarios atendidos/número potencial de usuarios.
Índice operacional	• Promedio de estado/promedio de capacidades instaladas.
Índice de cumplimiento de metas	• Metas ejecutadas/metras programadas

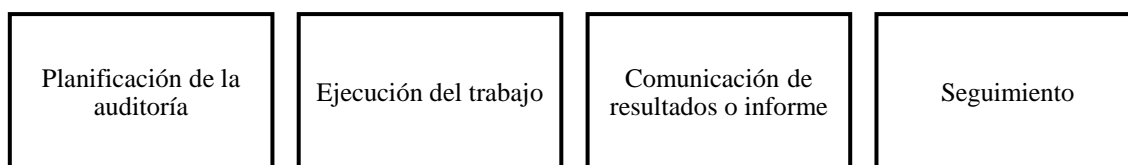
Fuente: Hidalgo (2022) en base a Tamarima (2022)

Para la realización de los indicadores se debe poseer una ficha técnica que detalle lo siguiente: Número; Nombre; Clase; Factor; Calculo; Objetivo; Interpretación; Fuente de información; Punto de medición; Frecuencia y Unidad de medida.

1.2.2.2.4 Etapas de la Auditoría dentro de las entidades

La auditoría comprende varias etapas al momento de realizar su ejecución que según Álvarez (2015), señala que son:

Figura 5. Fases de la auditoría de gestión

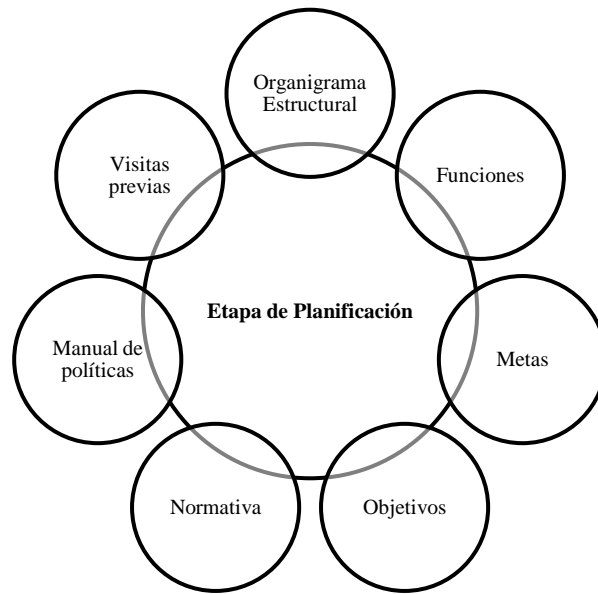


Fuente: Álvarez (2015)

1.2.2.2.4.1 Planificación de la auditoría

La primera fase de la auditoría es la planificación que consiste en el reconocimiento del área a ser evaluada, para lo que se deberá realizar la recopilación necesaria de información (Álvarez, 2015), se debe tomar en cuenta la siguiente información preliminar:

Figura 6. Etapa de planificación



Fuente: Hidalgo (2022) en base a Álvarez (2015)

1.2.2.2.4.2 Ejecución de la auditoría

La fase de ejecución se basa en las pruebas y análisis correspondientes sujetas al examen, se aplican diversas técnicas y procedimientos de auditoría donde se sustente evidencia suficiente (Álvarez, 2015).

Procedimientos de auditoría que podrían aplicarse según Álvarez (2015):

Tabla 2. Procedimientos de auditoría

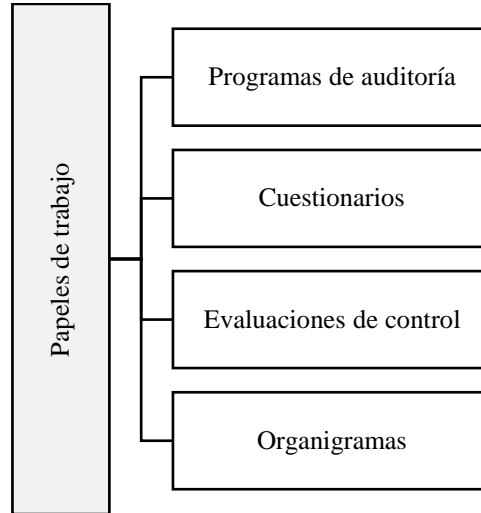
Indagación	Se basa en evidencias testimoniales dentro de la entidad.
Cuestionarios	Se aplican preguntas para conocer la veracidad de los hechos.
Observación	Se verifica mediante la observación las evidencias físicas.
Revisión selectiva	Selección de operaciones que serán evaluadas.
Revisión de cálculos	Verificación de las operaciones mediante evidencias analíticas

Fuente: Álvarez (2015)

Papeles de trabajo

Los papeles de trabajo proporcionan evidencia para justificar conclusiones, comentarios y recomendaciones contenidas en el informe (López, 2019).

Figura 7. Tipos de papeles de trabajo

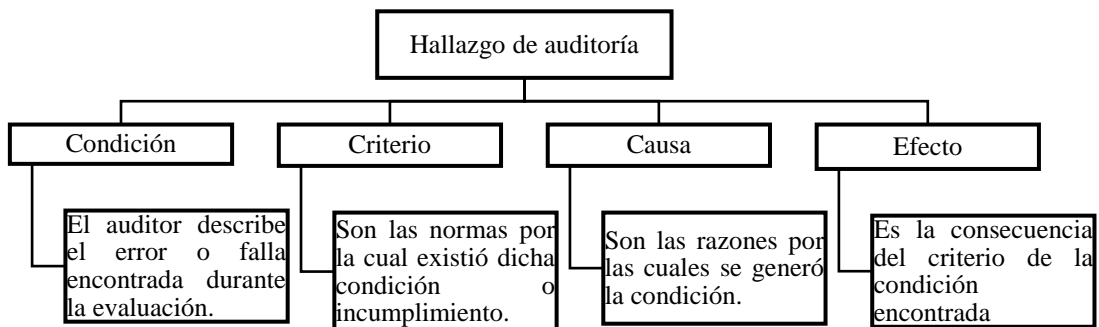


Fuente: Hidalgo (2022) en base a López (2019)

Hallazgos de auditoría

Según Marulanda (2016) un hallazgo de auditoría es una presentación explicativa y lógica de los hechos encontrados en el examen de auditoría.

Figura 8. Elementos del hallazgo



Fuente: Marulanda (2016)

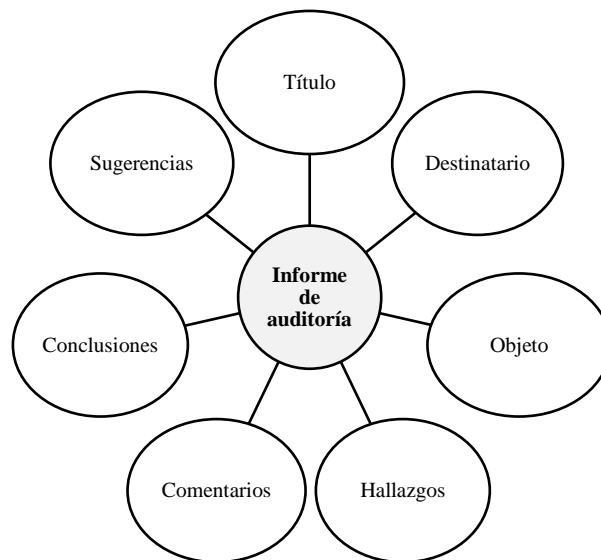
1.2.2.2.4.3 Comunicación de resultados a la gerencia de la organización

La comunicación de resultados corresponde al informe de auditoría donde se detalla claramente la condición criterio causa y efecto y comprende comentarios, conclusiones y recomendaciones (Arias, 2018).

Informe de auditoría

El informe de la auditoría debe contener una estructura establecida:

Figura 9. Partes del Informe de auditoría



Fuente: Marulanda (2016)

1.2.2.2.4.4 Seguimiento

Una vez aprobado el informe se procede al seguimiento de acciones, se debe notificar al encargado para que se pueda realizar el seguimiento correspondiente y se resuelvan los hallazgos encontrados. Se puede plantear cronogramas que ayuden al desarrollo de la fase (Arias, 2018).

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

2.1 Descripción de la metodología

2.1.1 Unidad de análisis

La unidad de estudio donde se realizó la auditoría de gestión corresponde a la empresa AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., ubicada en la matriz Ambato, misma que se dedica a la venta de vehículos, repuestos y prestación de servicios mecánicos, llegando así a posicionarse en el sector automotriz; dicho análisis se basará en cada uno de los departamentos de la entidad Automotores de la Sierra S.A, con el fin de evaluar el desarrollo, administración, y ambientes de control de cada jurisdicción, para considerar que la gestión dentro de la entidad es confiable.

Los departamentos que corresponden a la unidad de análisis son el departamento de crédito y cobranza, departamento comercial, departamento de talento humano y el departamento de postventa, los mismos que ayudan al desarrollo organizacional de la entidad y a la administración de los recursos existentes.

2.1.2 Fuentes, técnicas e instrumentos de recolección de información

Los cuestionarios se aplicaron a los distintos jefes de cada departamento de la empresa Automotores de la Sierra S.A., los mismo que ayudan al funcionamiento organizacional.

Tabla 3. Personas encuestadas o entrevistadas

Nombres	Cargo	Departamento
Alejandro Pazmiño	Gerente	Postventa
Esteban Ramos	Gerente	Talento Humano
Martin Escobar	Gerente	Operaciones
Miriam Gaibor	Gerente	Crédito y Cobranza
Cristina Barrera	Gerente	Financiero
Francisco Barragán	Gerente	Comercial

Elaborado por: Hidalgo (2022)

Con el fin de recolectar la información para esta auditoría la investigadora utilizó los siguientes instrumentos:

- **Cuestionario de control Interno**

En la presente investigación se utilizaron cuestionarios de control interno. Los cuestionarios aplicados al personal de la entidad sirvieron de base para el desarrollo de la Auditoría y sobre todo para conocer la situación actual de la empresa de acuerdo con el siguiente cuadro:

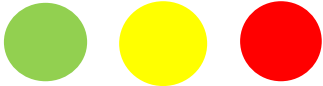
Tabla 4. Guía de visita previa

AMBIENTE INTERNO				
AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.				
N	Pregunta	Respuesta		
		SI	NO	OBSERVACIONES
1	¿La empresa dispone misión, visión y valores corporativos?			
2	¿Existe una reseña de la entidad?			
3	¿La empresa cuenta con un plan estratégico establecido?			
4	¿La empresa cuenta con su respectivo RUC vigente?			
5	¿Objeto social de la entidad?			
6	¿Actividades principales de la entidad?			
7	¿Cuenta con políticas internas?			
8	¿Cuenta con un organigrama estructural?			
9	¿Cuenta con políticas comerciales?			
10	¿Cuenta con convenios con proveedores?			
11	¿Cuenta con un sistema de software contable?			
12	¿La entidad presenta Estados Financieros?			
13	¿La entidad cuenta con una lista de funcionarios?			
14	¿La entidad presenta su FODA?			
15	¿La entidad presenta productos estrella?			

- **Ficha de observación**

La aplicación de la ficha de observación permitió obtener información relevante tanto de la documentación generada por la empresa como de los procesos y actividades analizados con el fin de aplicar indicadores de eficiencia y eficacia de acuerdo con la siguiente ficha técnica:

Tabla 5. Ficha técnica de indicadores

FICHA DE INDICADORES					
NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
INTERPRETACIÓN GRÁFICA				SEMAFORIZACIÓN	
					
COMENTARIO DEL AUDITOR					

Las técnicas utilizadas en la ejecución de la auditoría de gestión en la empresa AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., se basan en el método de observación, método analítico, método deductivo y método inductivo deductivo.

- El método deductivo: se utilizó para la verificación de los procedimientos realizados en la empresa mediante la recolección de información.
- Método analítico: se revisó los distintos documentos e información generada por cada departamento de análisis, que contienen la información necesaria para el estudio y la elaboración de las hojas de trabajo.
- Método inductivo – deductivo: Con este método se preparó las conclusiones y el borrador del informe final que permitió determinar los resultados del proceso realizado durante la auditoría de gestión y las recomendaciones dadas.

2.1.3. Fases del desarrollo

El procesamiento de la información establecido para el cumplimiento de cada uno de los objetivos específicos se basa en las fases de la auditoría, así:

- **Fase I Planificación**

La fase de planificación al ser la herramienta principal para el desarrollo de la auditoría permite el análisis de los siguientes elementos: misión, visión, objetivos estratégicos y políticas, debido a que consta de un plan que debe adaptarse a la empresa y considerar aspectos claves. Es así como el Auditor traza la estrategia para la creación de los cronogramas de trabajo y programas, con el fin de realizar una visita previa y recoger información pertinente para aplicar las herramientas establecidas como entrevistas y cuestionarios; cumpliendo con la elaboración de los documentos principales que son: el memorándum, archivo corriente y permanente, que ayudan a comprender el contexto global de la empresa (Vásquez Maritza & Pinargote, 2018).

- **Fase II Ejecución**

La fase de ejecución permite que el auditor realice los papeles de trabajo correspondientes una vez obtenida toda la evidencia suficiente, y así se pueda aplicar las herramientas para poder medir la eficiencia y eficacia de los procesos del área auditada con el fin de obtener las condiciones para establecer el informe pertinente.

- **Fase III Informe**

Con el fin de comunicar los hallazgos obtenidos de la fase de ejecución se realiza un informe preliminar donde consta conclusiones, comentarios y recomendaciones por parte del auditor, dichos hallazgos deberán contemplar todos sus atributos que son la condición, causa, efecto y recomendación para que así el informe pueda contribuir a la entidad auditada con el fin de mejorar los procesos de calidad, eficiencia y eficacia (Arias, 2018).

CAPÍTULO III

DESARROLLO

3.1 Auditoría de gestión

La auditoría de gestión dentro de la empresa Automotores de la Sierra S.A. empezó por las fases detalladas: planificación, ejecución, informe y seguimiento. Con el fin de presentar el siguiente proyecto se realizó una visita previa a la entidad con el propósito de recolectar la información necesaria para la ejecución de la Auditoría dando como resultado el informe final el mismo que cuenta con las conclusiones y recomendaciones del estudio. A su vez se deja un cronograma establecido con los responsables y fechas para culminar con la fase de seguimiento.

FASE I

PLANIFICACIÓN DE AUDITORÍA



ARCHIVO PERMANENTE



GUIA DE VISITA PREVIA

1. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre de la entidad a Auditar	Automotores de la Sierra S.A.
1.2 Número de RUC	1890000130001
1.3 Dirección	Av. Atahualpa Km 2 y Río Guayllabamba
1.4 Correo electrónico de la empresa	assachevrolet@assa.com
1.5 Fecha de la visita	23/11/2022
1.6 Responsable de contestar la entrevista	Ing. Esteban Ramos Gerente Talento Humano
1.7 Entrevistador: Nombre y Cargo	Srta. Karla Hidalgo Auditor Senior

1.1 INFORMACIÓN AMBIENTE INTERNO

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

N	Pregunta	Respuesta		
		SI	NO	OBSERVACIONES
1	¿ASSA cuenta con misión?	X		
2	¿ASSA cuenta con visión?	X		
3	¿ASSA cuenta con valores corporativos?	X		
4	¿Existe una reseña de la entidad?	X		
5	¿La empresa cuenta con un plan estratégico establecido?	X		
6	¿La empresa cuenta con su respectivo RUC vigente?	X		
7	¿Objeto social de la entidad?	NO APLICA		ASSA Automotores de la Sierra S.A.
8	¿Actividades principales de la entidad?	NO APLICA		Comercialización de autopartes y vehículos nuevos y seminuevos.
9	¿Cuenta con políticas internas?	X		
10	¿Cuenta con un organigrama estructural?	X		
11	¿Cuenta con políticas comerciales?	X		
12	¿Cuenta con convenios con proveedores?	X		



13	¿Cuenta con un sistema de software contable?	X		
14	¿La entidad presenta Estados Financieros?	X		
15	¿La entidad cuenta con una lista de funcionarios?	X		Cuenta con 75 empleados
16	¿La entidad presenta su FODA?	X		
17	¿La entidad presenta productos estrella?	X		
18	¿Los departamentos cuentan con un jefe encargado?	X		
19	¿Se han realizado auditorías anteriores?	X		
20	¿Cuáles son los reportes que emite el software contable?	NO APLICA		Reporte de: ventas, compras, bancos, liquidaciones.

Automotores de la Sierra S.A es una empresa comercial dedicada a la venta de vehículos y autopartes, que brinda servicios mecánicos. Cuenta con cuatro principales ejecutivos quienes forman parte del directorio principal, los mismos que brindan valores y conocimientos para el crecimiento empresarial. Actualmente cuenta con seis departamentos divididos en Talento Humano; Crédito y Cobranza; Postventa; Comercial; Financiero y de Operaciones.

2. INFORMACIÓN AMBIENTE EXTERNO

2.1 Aspecto legal

Automotores de la Sierra S.A. es una empresa regida bajo los lineamientos de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros; la misma cumple con las obligaciones establecidas por el Servicio de Rentas Internas. Automotores de la Sierra S.A. en la actualidad no presenta ningún proceso judicial y a su vez no cuenta con ningún riesgo significativo en cuanto a la liquidez o solvencia de la entidad. Automotores de la Sierra S.A. cumple también deberes con el personal al regirse a la Ley de Seguridad Social y código de trabajo para así mantener un correcto ambiente laboral.



2.2 Aspecto tecnológico

Automotores de la Sierra S.A. cuenta con un servidor Linux RedHat 7 y CentOS 5.4, ambos creados en la nube de Oracle y monitoreados diariamente por Itcabarique. Utiliza Windows 201r2 como servidor de escritorio con Active Directory que respaldan en sitios de servidores alternativos lo del servidor principal, los cuales se copian en Agencia Camiones cada minuto. Además, cuenta con un servidor antivirus que se conecta directamente a Internet Eset en todo el mundo. Para el correo electrónico, usan Exchange, que también viene con Windows 2012r2, que está conectado a la nube de Microsoft Azure y se realiza una copia de seguridad. Utiliza un servidor de archivos y datos de usuario llamado Linux 4.5 para la copia de seguridad, respaldado en la nube de Amazon. Finalmente, tienen un servidor Api, llamado CentOS 6.5 como sistema operativo, que es servido por los servidores Bd y Application.

2.3 Aspecto de competencia

La misión de la industria automotriz en los próximos años es enfocarse en impulsar la integración económica global del Ecuador, con el fin de concretar nuevos acuerdos comerciales y fortalecer los existentes ante la recesión económica provocada por la pandemia.

Automotores de la Sierra S.A. cuenta con varios competidores potenciales, los mismos que realizan sus operaciones dentro de la misma línea de negocio de la entidad; posicionándose así en el puesto 25 dentro del Sector Automotriz a nivel nacional, según varios estudios realizados se concluye que la compañía mantiene una excelente imagen corporativa frente a la competencia y dentro del sector donde se maneja.

Entre los principales competidores establecidos en el sector se encuentran:

POSICIÓN	EMPRESA	INGRESOS
1	General Motors del Ecuador S.A.	322.234.565\$
2	Aekia S.A.	257.703.993\$
3	Mavesa	153.791.658\$
4	Toyota del Ecuador S.A.	147.039.835\$

Elaborado por: Auditor Senior. Karla Hidalgo


KAPA CONSULTING S.A.

ARCHIVO PERMANENTE
INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD

NOMBRE DE LA ENTIDAD:	Automotores de la Sierra S.A.
TIPO DE AUDITORÍA:	Auditoría de Gestión
PERÍODO AUDITADO:	2021

ÍNDICE

ARCHIVO PERMANENTE		REF. PT
INFORMACIÓN GENERAL		
1	Constitución de la entidad	AP 2/13
2	Certificado de RUC	AP 2/13
3	Objeto social	AP 3/13
4	Aspecto Legal	AP 3/13
5	Misión	AP 3/13
6	Visión	AP 3/13
7	Objetivos empresariales	AP 3/13
8	Valores corporativos	AP 4/13
9	Servicios y productos	AP 5/13
10	Políticas internas	AP 7/13
11	Convenios de compra y venta	AP 8/13
12	Organigrama Estructural	AP 9/13
13	FODA	AP 10/13
14	Lista de máximas autoridades	AP 11/13
NEGOCIO		
1	Estrategias empresariales	AP 12/13
2	Clientes	AP 12/13
3	Proveedores	AP 12/13
SISTEMA DE INFORMACIÓN		
1	Software contable	AP 13/13

EQUIPO DE AUDITORÍA

NOMBRE	%PARTICIPACIÓN
TOBAR VASCO GUIDO HERNAN (SUPERVISOR)	30%
HIDALGO TAMAYO KARLA PAULINA (SENIOR)	70%



1. Constitución de la entidad

Automotores de la Sierra S.A. fue fundada el 29 de junio de 1960 y constituida en la ciudad de Ambato por el Señor Rodrigo Vela Barona y Temistocles Sevilla Sánchez, con un capital inicial de oncemil dólares; su registro mercantil fue el 29 de junio de 1960 bajo el notario Jorge Ruiz Cobo. Automotores de la Sierra S.A, inicio su crecimiento comercial en el año 1967 adquiriendo así bienes raíces donde se construyó los talleres mecánicos para los repuestos y la administración; en el año de 1982 se realizó el contrato de construcción de las instalaciones de la agencia matriz donde se encuentra actualmente la entidad. La reforma de estatutos fue en el año 2020 donde se pretendió prolongar el contrato social establecido hasta el 29 de junio de 2059, en el mismo año Automotores de la Sierra S.A. se fusiono con otras entidades debido a la pandemia COVID 19, con el objetivo de frenar la recesión económica que afecto al sector automotriz.

2. Certificado de RUC

SRI		Certificado Registro Único de Contribuyentes
Razón Social ASSA-AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.		Número RUC 1890000130001
Representante legal • SEVILLA GORTAIRE SANTIAGO MARTIN		
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL	
Inicio de actividades 29/06/1960	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Fecha de constitución 29/06/1960		
Jurisdicción ZONA 3 / TUNGURAHUA / AMBATO		Obligado a llevar contabilidad SI
Tipo SOCIEDADES		Agente de retención SI
Domicilio tributario Ubicación geográfica Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO		
Dirección Calle: AV. ATAHUALPA Número: S/N Intersección: RIO GUAYLLABAMBA Carretera: PANAMERICANA SUR Kilómetro: 2 Referencia: FRENTE AL MALL DE LOS ANDES		



3. Objeto social

Ser parte del Mundo ASSA, donde se encontrará una gama de beneficios integrales desde asesoría en la elección inicial de un auto hasta servicios de posventa y talleres. Más de 50 años en la región central del país la consolidan como los mejores asesores para la adquisición de un vehículo, camión, y repuestos.

4. Aspecto legal

Automotores de la Sierra S.A. está ligada bajo la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, a su vez se rige a:

- Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno.
- Código de Trabajo.
- Ley de Seguridad Social.
- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
- Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)
- Registro único de contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas.
- Ley de Compañías.

5. Misión

Contar con clientes satisfechos y colaboradores entusiastas, entregando productos y servicios de calidad, generando fidelidad, confianza y progreso.

6. Visión

Ser la mayor empresa automotriz, líder en ventas, utilidad, innovación tecnológica, capacitación y bienestar de su gente; con servicio al cliente y calidad operativa óptimos, incrementando el valor de las marcas ASSA -GM.

7. Objetivos empresariales

Visión 2030

Empresa referente del sector automotriz ecuatoriano por innovación, experiencia del cliente, generación de valor de marca y sostenibilidad.



Automotores de la Sierra S.A. tiene como objetivo llegar a ser la empresa más admirada del sector automotriz ecuatoriano; referente nacional en innovación, experiencia del cliente y a su vez manteniendo sostenibilidad.

8. Valores corporativos

- **Integridad:** Nuestra palabra y nuestras acciones son siempre una misma cosa; somos personas, marcas y organizaciones confiables; actuamos con honestidad y transparencia
- **Excelencia:** Impulsamos en nuestra cadena de valor, procesos y resultados de calidad superior. Mejoramos continuamente la calidad de nuestros productos, procesos y servicios
- **Adaptabilidad e innovación:** Fluimos con el cambio, innovamos soluciones y nos reinventamos en beneficio de nuestros clientes. Nos apasiona innovar
- **Respeto:** Celebramos la diversidad y respetamos el derecho a pensar, opinar y ser diferentes

8.1. Manifiesto corporativo

En la relación con nuestros clientes, colaboradores, aliados estratégicos y comunidad, reconocemos y honramos los siguientes valores corporativos:

- **Integridad:** Nuestra palabra y nuestras acciones son siempre una misma cosa; somos personas, marcas y organizaciones confiables; actuamos con honestidad y transparencia
- **Excelencia:** Impulsamos en nuestra cadena de valor, procesos y resultados de calidad superior en beneficio de nuestros clientes. Mejoramos continuamente la calidad de nuestros productos y la experiencia del cliente
- **Adaptabilidad e innovación:** Fluimos con el cambio, innovamos soluciones y nos reinventamos en beneficio de nuestros clientes. Nos apasiona innovar



- Respeto: Celebramos la diversidad y respetamos el derecho a pensar, opinar y ser diferentes
- Pasión: La movilidad de los clientes es nuestra pasión. Haremos hasta lo imposible para que nuestros clientes tengan movilidad ininterrumpida
- Simplicidad: Hacemos las cosas simples para nuestros clientes.

9. Servicios y productos

Automotores de la sierra S.A es una entidad comercial dedicada a la venta de vehículos livianos, pesados, partes y repuestos GM, a su vez brinda servicios mecánicos personalizados Chevrolet, donde se recibe atención directa de un técnico; para acceder a dicho servicio se debe programar una cita, puede ser personalmente o por medio de la página web, después de contactar con el técnico deseado, se puede estar presente durante todo el proceso de mantenimiento del vehículo hasta el fin de la entrega que será ágil y puntual. Automotores de la Sierra S.A. cuenta también con un servicio de CHEVYPLAN que consiste en un método de ahorro programado para poder acceder al vehículo deseado por el cliente, este plan se adapta acorde a las necesidades, con un plazo accesible, una entrega programada y a una opción de mercado ventajosa (Automotores de la Sierra , 2022). El plan cuenta con cuatro alternativas para el cliente:

- **Plan contigo**
Monto: \$ 12.000 hasta \$ 45.000.
Plazo: 24 y 72 meses.
- **Plan camiones**
Monto: \$ 30.000 hasta \$ 90.000





Plazo: 24 hasta 72 meses.

▪ **Plan platino**

Monto: \$ 12.000 hasta \$ 60.000.

Plazo: 12 y 60 meses.

▪ **Plan perfecto**

Monto: \$ 12.000 hasta \$ 27.000.

Plazo: 24 hasta 72 meses.

▪ **Plan mega exacto**

Monto: \$ 12.000 hasta \$ 45.000.

Plazo: 24 a 72 meses.



Los modelos más vendidos son:

- D-MAX CRDI HIRE AC CD 4X2 TM
- D-MAX CRDI 2.5 CD 4X2 TM
- D-MAX CRDI PREMIER AC 2.5 CD 4X2 TM
- D-MAX CRDI 2.5 CD 4X4 TM DIESEL.





10. Políticas Internas

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

CAPÍTULO PRELIMINAR

Quedan sometidos al presente Reglamento Interno de Trabajo realizado por la empresa denominada ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., y a sus disposiciones, todos los trabajadores, de todas las instalaciones y locales que actualmente funcionan o las que posteriormente se instalen en esta ciudad o fuera de ella.

Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren entre la empresa denominada ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., y sus trabajadores. Mientras se encuentre vigente será obligatorio para todos los empleados y una vez conocido se deberá dar fiel y estricto cumplimiento a las disposiciones contenidas en su texto.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN Y CAMPO DE ACCIÓN

De acuerdo con lo establecido en el Art. 64 del Código del Trabajo, numeral 12 del Art. 42 y literal e) del Art. 45 del mismo cuerpo normativo, la empresa denominada ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., dicta el presente Reglamento Interno de Trabajo con aplicación a nivel nacional, al tenor de las siguientes disposiciones:

Art. 1.- OBJETIVO. - El presente Reglamento Interno de Trabajo regula las relaciones trabajador- empleador entre la empresa denominada ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., a través de su representante legal y el personal (jefes departamentales, supervisores, vendedores, bodegueros, personal administrativo, choferes y trabajadores en general) que presta sus servicios en todas sus áreas, dependencias, departamentos, sistemas, oficinas, sucursales, y en general, en los lugares de trabajo en los que la empresa se encuentre prestando sus servicios, sin consideración a la clase o modalidad de contrato de trabajo que los vincule con la empresa e independientemente de sus funciones o jerarquías; respetándose las disposiciones contenidas en el Código del Trabajo y más leyes conexas.

El término "reglamento" se usará para referirse al Reglamento Interno de Trabajo de la empresa, contenido en este instrumento. El uso de los términos en masculino incluirá el femenino, el uso de tiempo singular incluirá plural y viceversa. El presente reglamento se aplicará obligatoriamente para todos los trabajadores, que estén sujetos al Código del Trabajo.

Art. 2.- LAS PARTES. - Para efectos de este reglamento, la empresa ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., se le podrá denominar también: como "EMPRESA", "EMPLEADOR" o "ASSA"; y al personal, simplemente como "EL O LOS TRABAJADORES", según el caso.

Art. 3. - CONOCIMIENTO Y DIFUSIÓN. - El Empleador dará a conocer y difundirá este Reglamento Interno a todos sus jefes departamentales, supervisores, vendedores,





11. Convenios de compra y venta

Automotores de la Sierra S.A. mantiene una línea de crédito directa con ImpoVentura y será responsable de cumplir con los pagos de acuerdo con el financiamiento propuesto, en caso de que no se cumpla dicha condición, ImpoVentura se reserva el derecho de suspender la asignación y entrega de repuestos al Concesionario. Si el concesionario mantiene la línea de crédito bloqueada no se podrá procesar pedidos y tendrá que esperar una vez liberado al día del corte para su despacho.

- Contrato con General Motors de Ecuador.
- Contrato combinado para concesionarios y socios de Servicio de automóviles de pasajeros de la marca Volkswagen.
 - Contrato de concesión con negocios automotrices de la marca Hyundai.
- Contrato de concesionario, venta y post venta de vehículos con importador de la marca GAC MOTORS.

11.1 Políticas de compra

- Todas las adquisiciones de la entidad deberán realizarse a través del departamento de compras.
- Toda compra será autorizada por el comité de compras.
- Se gestionará las mejores condiciones de calidad, precios, plazos de entrega y formas de pago en las compras realizadas.
- Se fortalecerá el compromiso de la entidad con sus proveedores mediante un contrato.
- Toda compra debe contar con su almacenaje y registro.

11.2 Políticas de venta

- Ofrecer un trato cordial a cada uno de los clientes.
- Elaborar una promesa de compraventa con el cliente al iniciar el proceso de venta
- Se consideran formas de pago las siguientes: efectivo, tarjetas de crédito, crédito personal y vehículos usados en forma de primer pago.
- Se debe especificar las condiciones de garantía, y las causales para que esta se anule.

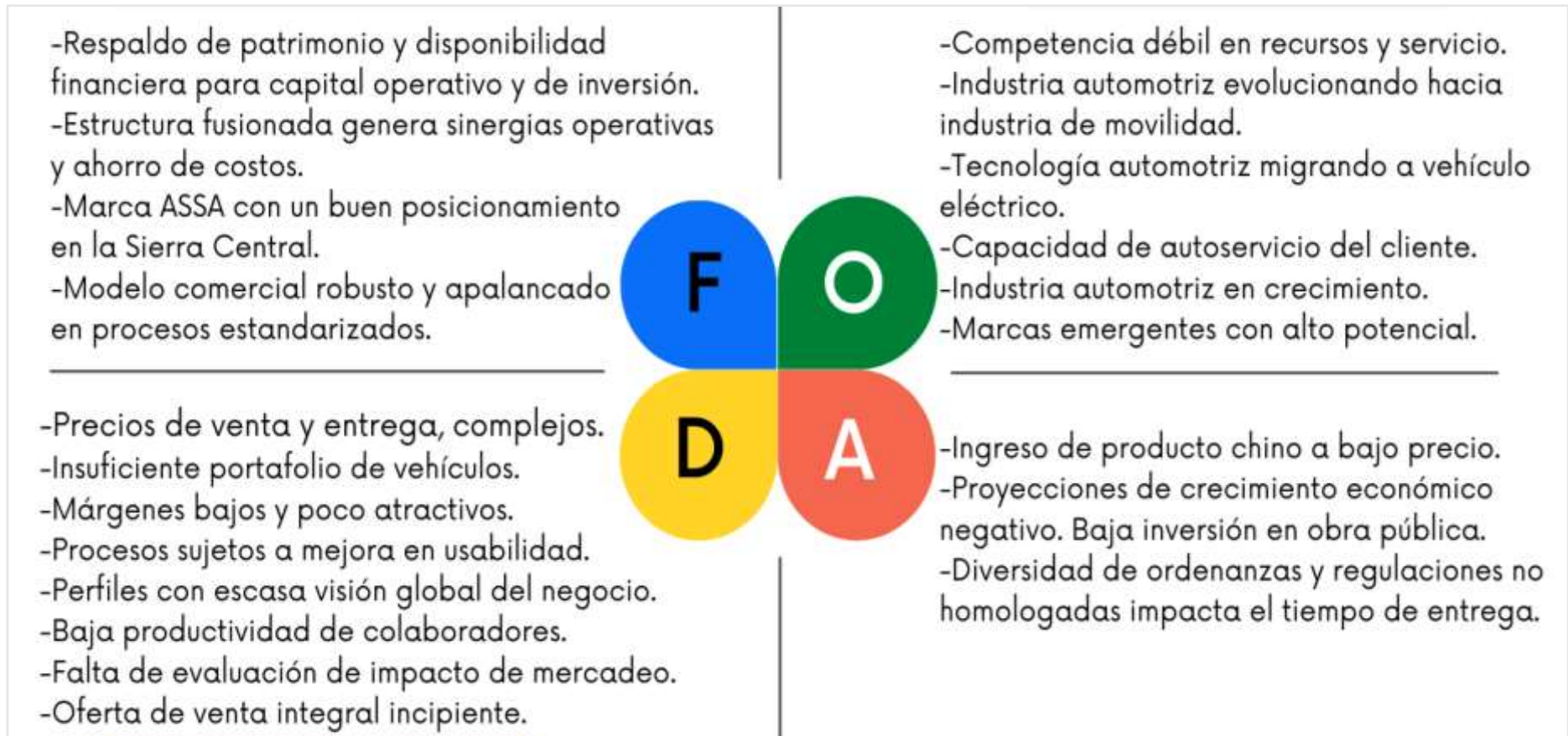


12. Organigrama estructural





13. FODA





14. Máximas Autoridades

Sevilla Gortaire Santiago Martin
Gerente General



Sevilla Cobo Rodrigo
Presidente



Cabeza de Vaca González Carmen Patricia
Vicepresidente



Sevilla Cobo Temístocles Patricio
Presidente Ejecutivo





NEGOCIO

1. Estrategias empresariales

Automotores de la Sierra S.A. cuenta con una Iniciativa 2021 que se basa en:

- Cultura organizacional de especialización por áreas y trabajo en silos
- Perfiles profesionales especialistas y con escasa visión integral de negocio
- Modelo de venta integral aún incipiente y lentitud en su desarrollo
- Procesos de venta y entrega complejos y sujetos a exceso de aprobaciones

Automotores de la Sierra S.A mantiene un plan de contingencia en caso de riesgos externos, con el fin de cumplir con la Seguridad, Salud y Ambiente para así garantizar a todo el personal un espacio adecuado de trabajo con seguridad y responsabilidad dentro de las instalaciones de todas sus agencias.

A su vez con el fin de mitigar riesgos en pérdidas de actividades operacionales diarias Automotores de la Sierra S.A. cuenta con pólizas de seguros vigentes regidas bajo la Compañía Aseguradora Seguros Equinoccial S.A.



2. Clientes

La empresa Automotores de la Sierra S.A. cuenta con clientes potenciales como Central Car S.A., pero en su mayoría corresponden a personas naturales.

3. Proveedores

Automotores de la Sierra S.A. cuenta su máximo proveedor: **GENERAL MOTORS**

La entidad mantiene un contrato vigente con General Motors Ecuador, en el que se le otorgó a la Compañía a distribuir los productos de GME, bajo las condiciones y responsabilidades entre Automotores de la Sierra S.A. y GME, en dicho contrato se establecieron varios lineamientos para lo cual la Compañía se compromete a:

- i) adquirir, bajo su riesgo y cuenta vehículos motorizados, nuevos distribuidos por GME, para la reventa, el cual deberá contar con la firma de GME, para obtener validez.
- ii) Identificarse como concesionario Chevrolet Autorizado, en los sitios y en las maneras aprobadas por GME.





SISTEMA DE INFORMACIÓN

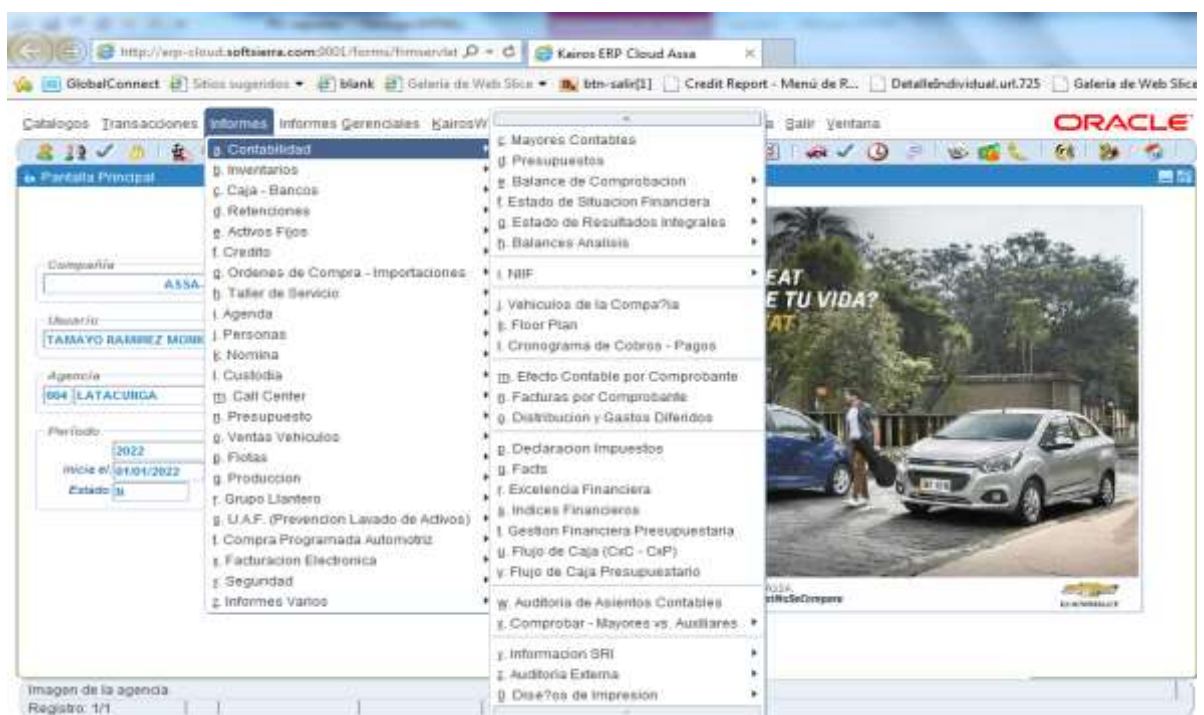
1. Software contable

Automotores de la Sierra S.A. cuenta con el software contable **KAIROS**.

Kairos es un sistema informático que estudia, analiza, registra y controla todos los datos de la entidad de manera sistemática. El sistema Kairos ayuda y beneficia los procesos para poder simplificar y facilitar todas las actividades y digitalizaciones de datos.

El software contable Kairos emite varios reportes contables que son de utilidad para todos los funcionarios de la entidad, los cuales se mencionan a continuación:

- a. Catálogos
- b. Diarios Contables
- c. Mayores Contables
- d. Reportes
- e. Ingresos de facturas
- f. Balance de Análisis
- g. Floor Plan
- h. Pagos
- i. Efecto Contable por Comprobante n. Facturas por Comprobante
- j. Distribución y Gastos Diferidos, etc.





ARCHIVO CORRIENTE


VISIÓN SISTÉMICA Y VISIÓN ESTRATÉGICA
INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD

NOMBRE DE LA ENTIDAD:	Automotores de la Sierra S.A.
TIPO DE AUDITORÍA:	Auditoría de Gestión
PERÍODO AUDITADO:	2021

ÍNDICE

ARCHIVO CORRIENTE		REF. PT
DESCRIPCIÓN		
1	Matriz visión sistémica	AC 1/2
2	Matriz visión estratégica	AC 2/2

EQUIPO DE AUDITORÍA

NOMBRE	CARGO	%PARTICIPACIÓN
TOBAR VASCO GUIDO HERNAN	SUPERVISOR	30%
HIDALGO TAMAYO KARLA PAULINA	SENIOR	70%



VISIÓN SISTÉMICA Y ESTRATÉGICA
PERIODO: 2021

VISIÓN SISTÉMICA



ANÁLISIS FUNCIONAL	FACTORES INTERNOS		FACTORES EXTERNOS	
	Sistema de Planificación Operacional	Automotores de la Sierra S.A. se basa en su Plan de Estrategias para un correcto manejo de ventas.	CLIENTES	Automotores de la Sierra S.A. con clientes potenciales como Central Car S.A., pero en su mayoría corresponden a personas naturales.
	Sistema de Organización Administrativo	Automotores de la Sierra S.A. cuenta con un sistema de organización por departamentos los cuales comprenden: Talento Humano; Crédito y Cobranza; Financiero; Operaciones; Postventa y Comercial.	COMPETENCIA	<ul style="list-style-type: none"> ○Toyota del Ecuador S.A. ○KIA ○Hyundai ○Automotores Carlos Larrea ○Ecuaconsorcio Ambato
	Sistema de Administración del Personal	Automotores de la Sierra S.A cuenta con el Departamento de Talento Humano el cual se encarga de la administración del personal contando así con 168 empleados.	PROVEEDORES	Automotores de la Sierra S.A. cuenta con dos proveedores principales, con los que se mantienen convenios: General Motors Proauto Central Car Rutasierra S.A.
	Sistema de Administración de Bienes y Servicios	Automotores de la Sierra S.A cuenta con cinco directivos principales que se encargan de la administración de los Bienes que se han adquirido, los cuales necesitan la documentación necesaria para el proceso.	SOCIAL	Riesgos sociales tales como paros nacionales por diversas causas, y a su vez por pandemias como el COVID 19, dando lugar así al Teletrabajo.
	Sistema de Administración Financiera	Automotores de la Sierra S.A cumple con la presentación de la Información Financiera en las fechas establecidas, dirigida por el contador principal Ing Jorge Garces.	ECONÓMICO	Automotores de la Sierra S.A puede verse afectada por las recesiones económicas del país pudiendo así ocasionar pérdidas en el Sector Automotriz.
	Sistema de Información	Automotores de la Sierra S.A. cuenta con un sistema de información Kairos el cual cumple con la recolección de datos de la entidad, a su vez mantiene un correcto manejo de la tecnología dentro de la empresa para un funcional manejo de información	DEMOGRÁFICO	Aumento de la población, y crecimiento de la competencia dentro del sector.
	Sistema de Gerencia	Automotores de la Sierra S.A. cuenta con la dirección gerencial de Martin Sevilla Gortaire, a su vez cada departamento cuenta con un Gerente para la correcta supervisión de funciones.	TECNOLÓGICO REGULATORIO	Recesión en el aspecto tecnológico debido a diversas causas sociales ocasionando una baja en los sistemas de información. Automotores de la Sierra S.A. esta regulado bajo la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, a su vez cumple obligaciones con el Servicios de Rentas Internas (SRI)



VISIÓN SISTÉMICA Y ESTRATÉGICA
PERIODO: 2021

VISIÓN ESTRATÉGICA



FILOSÓFICO		PROCESOS	
M I S I Ó N	Contar con clientes satisfechos y colaboradores entusiastas, entregando productos y servicios de calidad, generando fidelidad, confianza y progreso	PLANIFICACIÓN	Automotores de la Sierra S.A. cuenta con un Plan Estratégico con visión 2030, con estrategias planteadas para mejorar la posición competitiva.
V I S I Ó N	Ser la mayor empresa automotriz, líder en ventas, utilidad, innovación tecnológica, capacitación y bienestar de su gente; con servicio al cliente y calidad operativa óptimos, incrementando el valor de las marcas ASSA -GM.	ORGANIZACIÓN	Automotores de la Sierra S.A. mantiene una organización empresarial mediante seis departamentos principales cada uno con jefes encargados.
O B J E T I V O S	Fijar metas desafiantes por encima de los estándares, mejorando y manteniendo altos niveles de rendimiento. Llegar a ser la empresa más admirada del sector automotriz ecuatoriano; referente nacional en innovación, experiencia del cliente y a su vez manteniendo sostenibilidad.	DINAMIZACIÓN	Automotores de la Sierra S.A. cuenta con la dirección gerencial de Martin Sevilla Gortaire.
		EVALUACIÓN	Automotes de la Sierra S.A. mantiene evaluaciones constates y a su vez cuenta con el análisis de Globalratings.
		REAJUSTES	Automotores de la Sierra S.A. cumplió con la fusión por absorción con las compañías CENTRAL CAR S.A. y VEHYSA S.A.; todo el proceso se realizó mediante Acta de Junta General.
		RESPONSABILIDAD	Automotores de la Sierra S.A. cumple con la responsabilidad de regirse bajo los lineamientos de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros.


KAPA CONSULTING S.A.

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
TIPO DE AUDITORÍA:	AUDITORÍA DE GESTIÓN
COMPONENTE AUDITADO:	AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
PERÍODO AUDITADO:	2021

ÍNDICE

	REFERENCIA/PT	DESCRIPCIÓN/PT
PLANIFICACIÓN PRELIMINAR	CCICH 1	CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO
	EGCI 1	EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
	MNCYNR 1	MATRIZ NIVEL DE RIESGO Y CONFIANZA
	EA 1	ENFOQUE DE AUDITORÍA
	MR 1	MATRIZ DE RIESGO

EQUIPO DE AUDITORÍA

NOMBRE	INICIALES	%PARTICIPACIÓN
TOBAR VASCO GUIDO HERNAN	TVGH	30%
HIDALGO TAMAYO KARLA PAULINA	HTKP	70%

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN PRELIMINAR DE CONTROL INTERNO
AÑO 2021

N	Pregunta	Respuesta		
		Si	No	Observaciones
AMBIENTE DE CONTROL				
1	¿ASSA difunde la visión y misión?	X		
2	¿El personal conoce el objetivo social?	X		
3	¿Promueve la observancia del Código de Ética?	X		
4	¿Promueve actividades de integración al personal que favorecen el clima laboral?	X		
5	¿Cuenta con una organización estructurada?	X		
EVALUACIÓN DE RIESGOS				
6	¿Cuenta con un plan estratégico establecido?	X		
7	¿Se han identificado riesgos externos que podrían afectar a la entidad?	X		
8	¿La empresa cuenta con pólizas de seguros para salvaguardar los bienes?	X		
9	¿La empresa considera la posibilidad de fraude?		X	Automotores de la Sierra S.A. no considera la posibilidad de fraude en cualquier índole.
10	¿La empresa ha mitigado los riesgos ocasionados por la Pandemia COVID 19?	X		
ACTIVIDADES DE CONTROL				
11	¿La empresa realiza evaluaciones de rendimiento?	X		
12	¿Se ha implementado una cultura de administración?	X		
13	¿La empresa ha establecido estrategias empresariales?	X		
14	¿La empresa ha realizado un análisis FODA?			
15	¿La empresa ha realizado planes de contingencia en caso de catástrofes?	X		
16	¿Realiza actualizaciones en sus políticas internas?	X		
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN				
17	¿Cuentan con planes de contingencia y que sustenten sus sistemas de Información y recuperación en caso de pérdida de datos?	X		
18	¿Los recursos de la entidad se encuentran resguardados?	X		
19	¿Existen controles que aseguren el acceso a la información por el personal adecuado?		X	No se cuenta con controles que resguarden la información.
20	¿La información brindada es de calidad e independiente?	X		
SUPERVISIÓN Y MONITOREO				
21	¿Se ha realizado auditorías financieras y de gestión?	X		
22	¿Existe supervisión por parte del Gerente en cada departamento?	X		
23	¿Se realiza un seguimiento a todo el personal con el fin de medir su rendimiento?	X		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN PRELIMINAR DE LA ESTRUCTURA DE CONTROL INTERNO
MATRIZ DE NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO INHERENTE
AÑO 2021

N	PREGUNTA	PONDERACIÓN TOTAL	CAL/		CALIFICACIÓN TOTAL
			Si	No	
AMBIENTE DE CONTROL					
1	¿ASSA difunde la visión y misión?	23	1		1
2	¿El personal conoce el objetivo social?	23	1		1
3	¿Promueve la observancia del Código de Ética?	23	1		1
4	¿Promueve actividades de integración al personal que favorecen el clima laboral?	23	1		1
5	¿Cuenta con una organización estructurada?	23	1		1
EVALUACION DE RIESGOS					
6	¿Cuenta con un plan estratégico establecido?	23	1		1
7	¿Se han identificado riesgos externos que podrían afectar a la entidad?	23	1		1
8	¿La empresa cuenta con pólizas de seguros para salvaguardar los bienes?	23	1		1
9	¿La empresa considera la posibilidad de fraude?	23		0	0
10	¿La empresa ha mitigado los riesgos ocasionados por la Pandemia COVID 19?	23	1		1
ACTIVIDADES DE CONTROL					
11	¿La empresa realiza evaluaciones de rendimiento?	23	1		1
12	¿Se ha implementado una cultura de administración?	23	1		1
13	¿La empresa ha establecido estrategias empresariales?	23	1		1
14	¿La empresa ha realizado un análisis FODA?	23	1		1
15	¿La empresa ha realizado planes de contingencia en caso de catástrofes?	23	1		1
16	¿Realiza actualizaciones en sus políticas internas?	23			1
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN					
17	¿Cuentan con planes de contingencia y que sustenten sus sistemas de Información y recuperación en caso de pérdida de datos?	23	1		1
18	¿Los recursos de la entidad se encuentran resguardados?	23	1		1
19	¿Existen controles que aseguren el acceso a la información por el personal adecuado?	23		0	0
20	¿La información brindada es de calidad e independiente?	23	1		1
SUPERVISIÓN Y MONITOREO					



21	¿Se ha realizado auditorías financieras y de gestión?	23	1	1
22	¿Existe supervisión por parte del Gerente en cada departamento?	23	1	1
23	¿Se realiza un seguimiento a todo el personal con el fin de medir su rendimiento?	23	1	1
PONDERACIÓN TOTAL				23
CALIFICACIÓN TOTAL				21

PONDERACION TOTAL	CALIFICACION TOTAL	NIVEL DE CONFIANZA %	NIVEL DE RIESGO %	SEMAFORIZACION NIVEL DE CONFIANZA
20	19	91,30%	8,70%	

$$\text{Nivel de Confianza} = \frac{(CT \times 100)}{PT} \quad \text{Nivel de Riesgo} = 100\% - NC$$

$$\text{Nivel de Confianza} = (21 * 100\% / 23) \quad \text{Nivel de Riesgo} = 100\% - 95,45\%$$

$$\text{Nivel de Confianza} = \mathbf{91,30\%} \quad \text{Nivel de Riesgo} = \mathbf{8,70\%}$$




TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
BAJO	MODERADO	ALTO
5% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
ENFOQUE DE AUDITORÍA
 AÑO 2021

Una vez evaluado el cuestionario de control interno a la empresa **Automotores de la Sierra S.A.** podemos deducir que el **8,70%** corresponde al nivel de riesgo inherente y el **91,30%** corresponde al nivel de confianza, con el enfoque de la auditoría que se ha realizado se obtiene como resultado un nivel de riesgo **BAJO**, por lo que se debe aplicar pruebas de **CUMPLIMIENTO y SUSTANTIVAS**.

TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
 BAJO	 MODERADO	 ALTO
5% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE RIESGO PRELIMINAR
 AÑO 2021

COMPONENTE	FACTOR Y NIVEL DE RIESGO			ENFOQUE DE AUDITORÍA	
	R.I.	20%	BAJO	ENFOQUE DE CUMPLIMIENTO	ENFOQUE SUSTANTIVO
EVALUACIÓN DE RIESGOS	NO se considera la posibilidad de fraude.			Revisar que los planes de contingencias consideren la posibilidad de fraude.	Añadir estrategias mitigadoras de fraude, realizando también un plan de Continuidad, adecuándose a las circunstancias de la empresa.
	R.I.	25%	MODERADO	ENFOQUE DE CUMPLIMIENTO	ENFOQUE SUSTANTIVO
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	NO existen controles que aseguren el acceso a la información por el personal adecuado.			Revisar las políticas internas de la entidad en cuanto a los sistemas de información y comunicación	Añadir políticas de control en cuanto a información, utilizando claves de acceso de datos.
	R.I.	25%	MODERADO	ENFOQUE DE CUMPLIMIENTO	ENFOQUE SUSTANTIVO

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022

***MEMORANDUM DE
PLANIFICACIÓN***



MEMORANDO DE PLANIFICACIÓN

INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD

NOMBRE DE LA ENTIDAD:	Automotores de la Sierra S.A.
REPRESENTANTE LEGAL:	Ing. Martin Sevilla
TIPO DE AUDITORÍA:	Auditoría de Gestión
PERÍODO AUDITADO:	2021
ELABORADO POR:	Karla Hidalgo
REVISADO POR:	Doc. Guido Tobar

1. Motivo de la Auditoría

La Auditoría dentro de la empresa Automotores de la Sierra S.A. tiene como objetivo evaluar la gestión de los procesos que cumple la organización de esta.

2. Objetivo de la Auditoría

Ejecutar la Auditoría de gestión en la empresa Automotores de la Sierra S.A. para la medición de la eficiencia, y eficacia de los procesos y operaciones de la empresa

3. Alcance de la Auditoría

La Auditoría dentro de la empresa Automotores de la Sierra S.A. consiste en:

- Verificar la existencia de planes estratégicos para el cumplimiento de metas empresariales
- Verificar que la entidad utiliza de forma adecuada sus recursos en el manejo de eficiencia, eficacia y calidad.
- Comprobar el rendimiento de cada departamento.

4. Equipo de trabajo

EQUIPO DE AUDITORÍA			
NOMBRE	INICIALES	CARGO	FIRMA
TOBAR VASCO GUIDO HERNAN	TVGH	SUPERVISOR	
HIDALGO TAMAYO KARLA PAULINA	HTKP	SENIOR	



5. Información general de la empresa

5.1 Constitución de la entidad

Automotores de la Sierra S.A. fue fundada el 29 de junio de 1960 y constituida en la ciudad de Ambato por el Señor Rodrigo Vela Barona y Temistocles Sevilla Sánchez, con un capital inicial de oncemil dólares; su registro mercantil fue el 29 de junio de 1960 bajo el notario Jorge Ruiz Cobo. Automotores de la Sierra S.A, inicio su crecimiento comercial en el año 1967 adquiriendo así bienes raíces donde se construyó los talleres mecánicos para los repuestos y la administración; en el año de 1982 se realizó el contrato de construcción de las instalaciones de la agencia matriz donde se encuentra actualmente la entidad. La reforma de estatutos fue en el año 2020 donde se pretendió prolongar el contrato social establecido hasta el 29 de junio de 2059, en el mismo año Automotores de la Sierra S.A. se fusiono con otras entidades debido a la pandemia COVID 19, con el objetivo de frenar la recesión económica que afecto al sector automotriz.





5.2 Objeto social

Ser parte del Mundo ASSA, donde se encontrará una gama de beneficios integrales desde asesoría en la elección inicial de un auto hasta servicios de posventa y talleres.

Más de 50 años en la región central del país la consolidan como los mejores asesores para la adquisición de un vehículo, camión, y repuestos.

5.3 Aspecto legal

Automotores de la Sierra S.A. está ligada bajo la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, a su vez se rige a:

- Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno.
- Código de Trabajo.
- Ley de Seguridad Social.
- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
- Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)
- Registro único de contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas.
- Ley de Compañías.

5.4 Misión

Contar con clientes satisfechos y colaboradores entusiastas, entregando productos y servicios de calidad, generando fidelidad, confianza y progreso.

5.5 Visión

Ser la mayor empresa automotriz, líder en ventas, utilidad, innovación tecnológica, capacitación y bienestar de su gente; con servicio al cliente y calidad operativa óptimos, incrementando el valor de las marcas ASSA -GM.

5.6 Objetivos empresariales

Visión 2030

Empresa referente del sector automotriz ecuatoriano por innovación, experiencia del cliente, generación de valor de marca y sostenibilidad.

Automotores de la Sierra S.A. tiene como objetivo llegar a ser la empresa más admirada del sector automotriz ecuatoriano; referente nacional en innovación, experiencia del cliente y a su vez manteniendo sostenibilidad.

**5.7 Valores corporativos**

- **Integridad:** Nuestra palabra y nuestras acciones son siempre una misma cosa; somos personas, marcas y organizaciones confiables; actuamos con honestidad y transparencia
- **Excelencia:** Impulsamos en nuestra cadena de valor, procesos y resultados de calidad superior. Mejoramos continuamente la calidad de nuestros productos, procesos y servicios
- **Adaptabilidad e innovación:** Fluimos con el cambio, innovamos soluciones y nos reinventamos en beneficio de nuestros clientes. Nos apasiona innovar
- **Respeto:** Celebramos la diversidad y respetamos el derecho a pensar, opinar y ser diferentes

5.8 Manifiesto corporativo

En la relación con nuestros clientes, colaboradores, aliados estratégicos y comunidad, reconocemos y honramos los siguientes valores corporativos:

- **Integridad:** Nuestra palabra y nuestras acciones son siempre una misma cosa; somos personas, marcas y organizaciones confiables; actuamos con honestidad y transparencia
- **Excelencia:** Impulsamos en nuestra cadena de valor, procesos y resultados de calidad superior en beneficio de nuestros clientes. Mejoramos continuamente la calidad de nuestros productos y la experiencia del cliente
- **Adaptabilidad e innovación:** Fluimos con el cambio, innovamos soluciones y nos reinventamos en beneficio de nuestros clientes. Nos apasiona innovar
- **Respeto:** Celebramos la diversidad y respetamos el derecho a pensar, opinar y ser diferentes
- **Pasión:** La movilidad de los clientes es nuestra pasión. Haremos hasta lo imposible para que nuestros clientes tengan movilidad ininterrumpida
- **Simplicidad:** Hacemos las cosas simples para nuestros clientes.



5.9 Servicios y productos

Automotores de la sierra S.A es una entidad comercial dedicada a la venta de vehículos livianos, pesados, partes y repuestos GM, a su vez brinda servicios mecánicos personalizados Chevrolet, donde se recibe atención directa de un técnico; para acceder a dicho servicio se debe programar una cita, puede ser personalmente o por medio de la página web, después de contactar con el técnico deseado, se puede estar presente durante todo el proceso de mantenimiento del vehículo hasta el fin de la entrega que será ágil y puntual. Automotores de la Sierra S.A. cuenta también con un servicio de CHEVYPLAN que consiste en un método de ahorro programado para poder acceder al vehículo deseado por el cliente, este plan se adapta acorde a las necesidades, con un plazo accesible, una entrega programada y a una opción de mercado ventajosa (Automotores de la Sierra , 2022). El plan cuenta con cuatro alternativas para el cliente:

▪ **Plan contigo**

Monto: \$ 12.000 hasta \$ 45.000.

Plazo: 24 y 72 meses.



▪ **Plan camiones**

Monto: \$ 30.000 hasta \$ 90.000

Plazo: 24 hasta 72 meses.

▪ **Plan platino**

Monto: \$ 12.000 hasta \$ 60.000.

Plazo: 12 y 60 meses.



▪ **Plan perfecto**

Monto: \$ 12.000 hasta \$ 27.000.

Plazo: 24 hasta 72 meses.



▪ **Plan mega exacto**

Monto: \$ 12.000 hasta \$ 45.000.

Plazo: 24 a 72 meses.

Los modelos más vendidos son:

- D-MAX CRDI HIRE AC CD 4X2 TM
- D-MAX CRDI 2 5 CD 4X2 TM
- D-MAX CRDI PREMIER AC 2.5 CD 4X2 TM
- D-MAX CRDI 2.5 CD 4X4 TM DIESEL.





5.10 Políticas Internas

**REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO
ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.**

CAPÍTULO PRELIMINAR

Quedan sometidos al presente Reglamento Interno de Trabajo realizado por la empresa denominada ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., y a sus disposiciones, todos los trabajadores, de todas las instalaciones y locales que actualmente funcionan o las que posteriormente se instalen en esta ciudad o fuera de ella.

Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren entre la empresa denominada ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., y sus trabajadores. Mientras se encuentre vigente será obligatorio para todos los empleados y una vez conocido se deberá dar fiel y estricto cumplimiento a las disposiciones contenidas en su texto.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN Y CAMPO DE ACCIÓN

De acuerdo con lo establecido en el Art. 64 del Código del Trabajo, numeral 12 del Art. 42 y literal e) del Art. 45 del mismo cuerpo normativo, la empresa denominada ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., dicta el presente Reglamento Interno de Trabajo con aplicación a nivel nacional, al tenor de las siguientes disposiciones:

Art. 1.- OBJETIVO. - El presente Reglamento Interno de Trabajo regula las relaciones trabajador- empleador entre la empresa denominada ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., a través de su representante legal y el personal (jefes departamentales, supervisores, vendedores, bodegueros, personal administrativo, choferes y trabajadores en general) que presta sus servicios en todas sus áreas, dependencias, departamentos, sistemas, oficinas, sucursales, y en general, en los lugares de trabajo en los que la empresa se encuentre prestando sus servicios, sin consideración a la clase o modalidad de contrato de trabajo que los vincule con la empresa e independientemente de sus funciones o jerarquías; respetándose las disposiciones contenidas en el Código del Trabajo y más leyes conexas.

El término "reglamento" se usará para referirse al Reglamento Interno de Trabajo de la empresa, contenido en este instrumento. El uso de los términos en masculino incluirá el femenino, el uso de tiempo singular incluirá plural y viceversa. El presente reglamento se aplicará obligatoriamente para todos los trabajadores, que estén sujetos al Código del Trabajo.

Art. 2.- LAS PARTES. - Para efectos de este reglamento, la empresa ASSA - AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A., se le podrá denominar también: como "EMPRESA", "EMPLEADOR" o "ASSA"; y al personal, simplemente como "EL O LOS TRABAJADORES", según el caso.

Art. 3. - CONOCIMIENTO Y DIFUSIÓN. - El Empleador dará a conocer y difundirá este Reglamento Interno a todos sus jefes departamentales, supervisores, vendedores,





5.11 Convenios de compra y venta

Automotores de la Sierra S.A. mantiene una línea de crédito directa con ImpoVentura y será responsable de cumplir con los pagos de acuerdo con el financiamiento propuesto, en caso de que no se cumpla dicha condición, ImpoVentura se reserva el derecho de suspender la asignación y entrega de repuestos al Concesionario. Si el concesionario mantiene la línea de crédito bloqueada no se podrá procesar pedidos y tendrá que esperar una vez liberado al día del corte para su despacho.

- Contrato con General Motors de Ecuador.
- Contrato combinado para concesionarios y socios de Servicio de automóviles de pasajeros de la marca Volkswagen.
- Contrato de concesión con negocios automotrices de la marca Hyundai.
- Contrato de concesionario, venta y post venta de vehículos con importador de la marca GAC MOTORS.

Políticas de compra

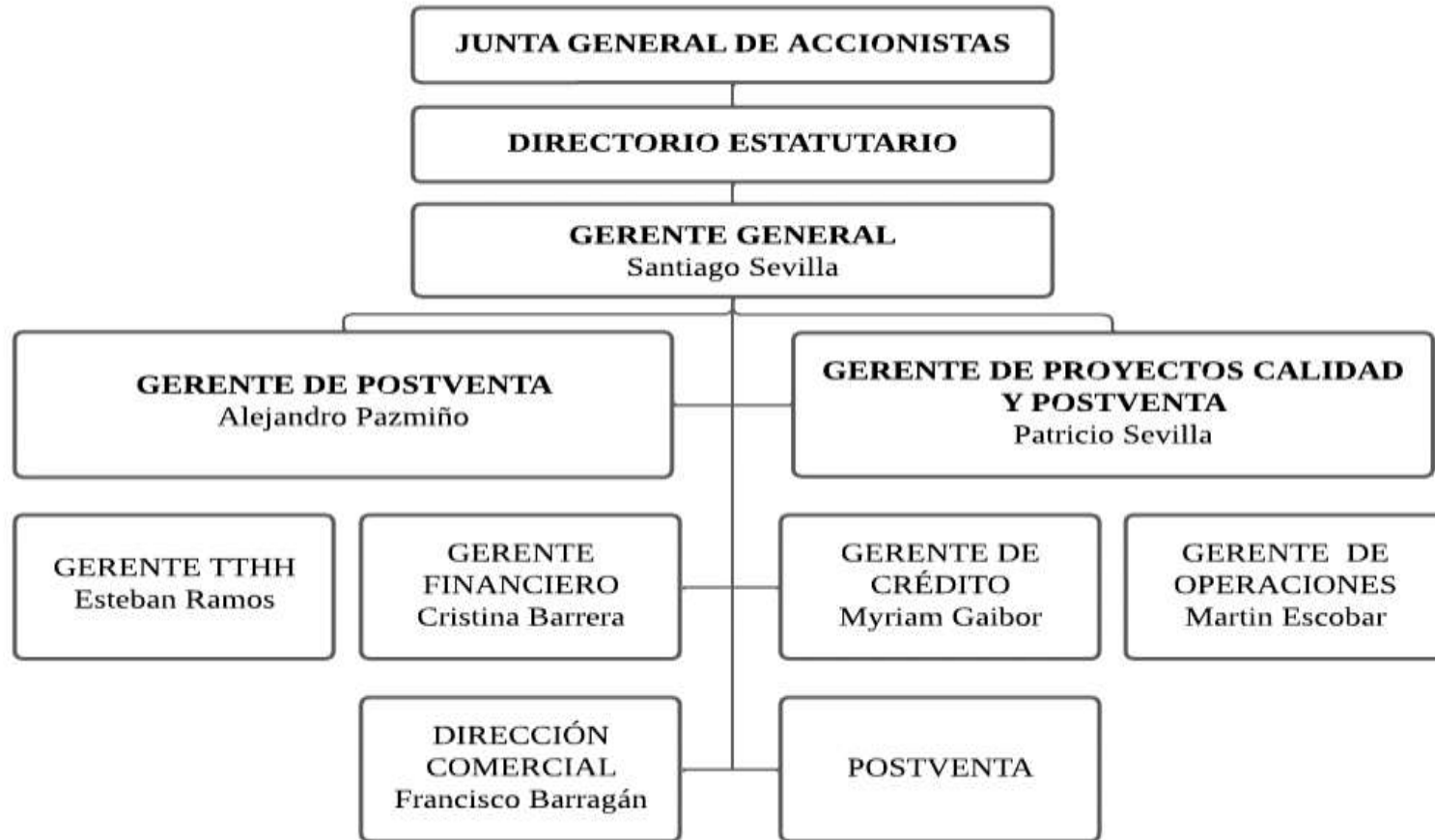
- Todas las adquisiciones de la entidad deberán realizarse a través del departamento de compras.
- Toda compra será autorizada por el comité de compras.
- Se gestionará las mejores condiciones de calidad, precios, plazos de entrega y formas de pago en las compras realizadas.
- Se fortalecerá el compromiso de la entidad con sus proveedores mediante un contrato.
- Toda compra debe contar con su almacenaje y registro.

Políticas de venta

- Ofrecer un trato cordial a cada uno de los clientes.
- Elaborar una promesa de compraventa con el cliente al iniciar el proceso de venta
- Se consideran formas de pago las siguientes: efectivo, tarjetas de crédito, crédito personal y vehículos usados en forma de primer pago.
- Se debe especificar las condiciones de garantía, y las causales para que esta se anule.
- Para cualquier tipo de devolución de pagos efectuados, se deberá remitir un oficio al gerente para su respectiva aprobación.

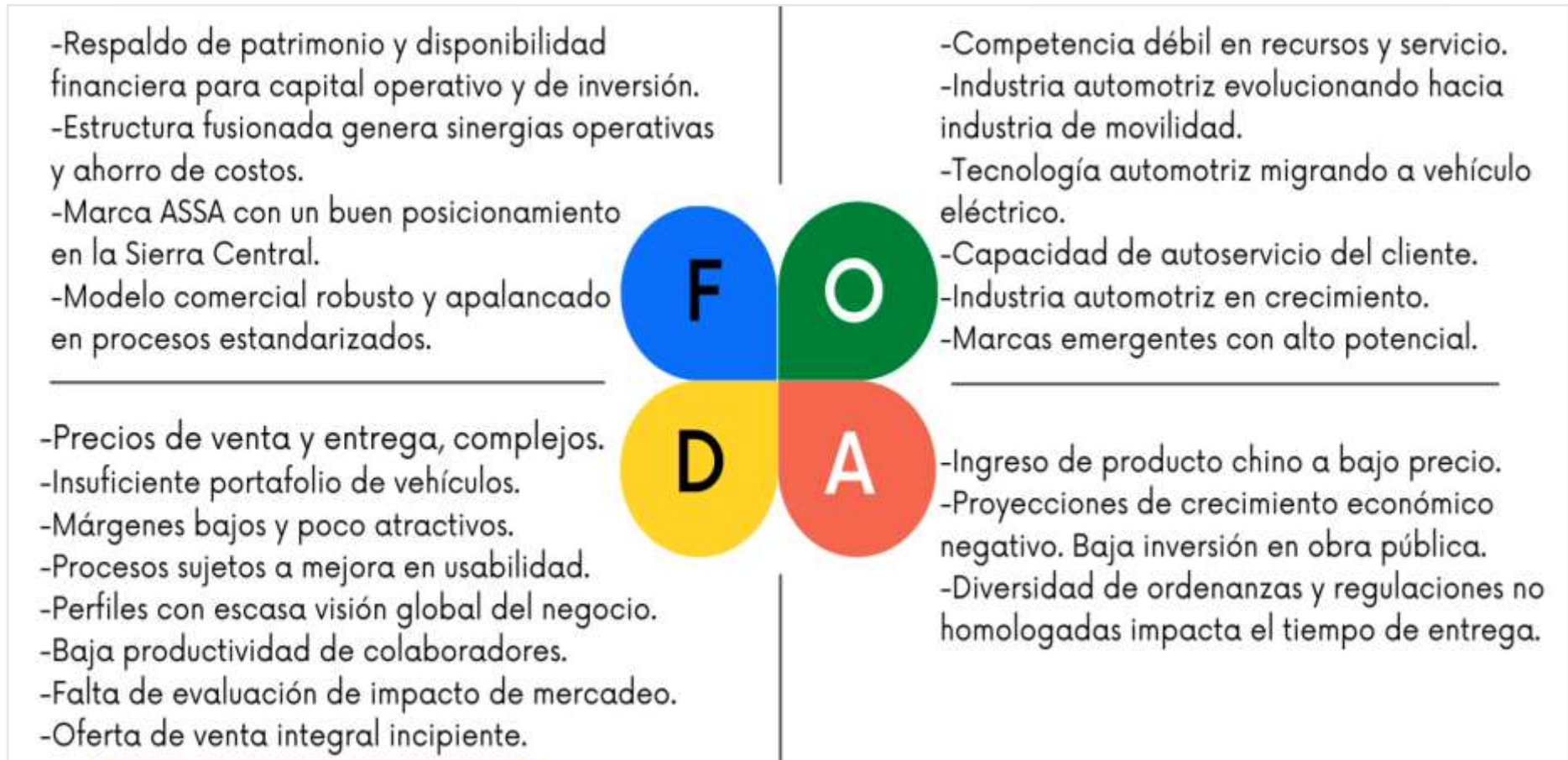


15.12 Organigrama estructural





5.12 FODA





5.13 Máximas Autoridades

Sevilla Gortaire Santiago Martin
Gerente General



Sevilla Cobo Rodrigo
Presidente



Cabeza de Vaca González Carmen Patricia
Vicepresidente



Sevilla Cobo Temístocles Patricio
Presidente Ejecutivo





NEGOCIO

5.14 Estrategias empresariales

Automotores de la Sierra S.A. cuenta con una Iniciativa 2021 que se basa en:

- Cultura organizacional de especialización por áreas y trabajo en silos
- Perfiles profesionales especialistas y con escasa visión integral de negocio
- Modelo de venta integral aún incipiente y lentitud en su desarrollo
- Procesos de venta y entrega complejos y sujetos a exceso de aprobaciones

Automotores de la Sierra S.A mantiene un plan de contingencia en caso de riesgos externos, con el fin de cumplir con la Seguridad, Salud y Ambiente para así garantizar a todo el personal un espacio adecuado de trabajo con seguridad y responsabilidad dentro de las instalaciones de todas sus agencias.

A su vez con el fin de mitigar riesgos en pérdidas de actividades operacionales diarias Automotores de la Sierra S.A. cuenta con pólizas de seguros vigentes regidas bajo la Compañía Aseguradora Seguros Equinoccial S.A.



5.15 Clientes

La empresa Automotores de la Sierra S.A. cuenta con clientes potenciales como Central Car S.A., pero en su mayoría corresponden a personas naturales.

5.16 Proveedores

Automotores de la Sierra S.A. cuenta su máximo proveedor: **GENERAL MOTORS**

La entidad mantiene un contrato vigente con General Motors Ecuador, en el que se le otorgó a la Compañía a distribuir los productos de GME, bajo las condiciones y responsabilidades entre Automotores de la Sierra S.A. y GME, en dicho contrato se establecieron varios lineamientos para lo cual la Compañía se compromete a:

- i) adquirir, bajo su riesgo y cuenta vehículos motorizados, nuevos distribuidos por GME, para la reventa, el cual deberá contar con la firma de GME, para obtener validez.
- ii) Identificarse como concesionario Chevrolet Autorizado, en los sitios y en las maneras aprobadas por GME.





SISTEMA DE INFORMACIÓN

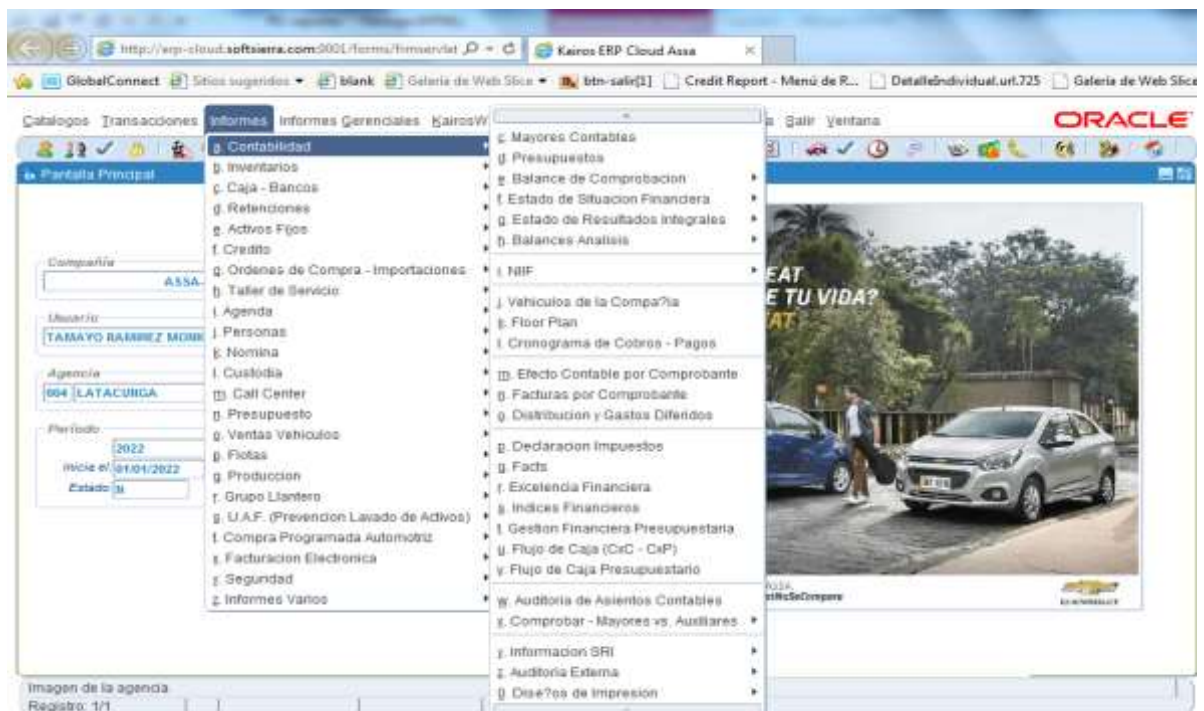
5.17 Software contable

Automotores de la Sierra S.A. cuenta con el software contable **KAIROS**.

Kairos es un sistema informático que estudia, analiza, registra y controla todos los datos de la entidad de manera sistemática. El sistema Kairos ayuda y beneficia los procesos para poder simplificar y facilitar todos las actividades y digitalizaciones de datos.

El software contable Kairos emite varios reportes contables que son de utilidad para todos los funcionarios de la entidad, los cuales se mencionan a continuación:

- a. Catálogos
- b. Diarios Contables
- c. Mayores Contables
- d. Reportes
- e. Ingresos de facturas
- f. Balance de Análisis
- g. Floor Plan
- h. Pagos
- i. Efecto Contable por Comprobante n. Facturas por Comprobante
- j. Distribución y Gastos Diferidos, etc.



PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA



1. Planificación Específica



INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	
NOMBRE DE LA EMPRESA:	AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
TIPO DE AUDITORÍA:	AUDITORÍA DE GESTIÓN
COMPONENTE AUDITADO:	DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO
PERÍODO AUDITADO:	2021

ÍNDICE		
	REFERENCIA/ PT	DESCRIPCIÓN/PT
PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA	CCICH 1	CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO
	EGCI 1	EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
	MNCYNR 1	MATRIZ NIVEL DE RIESGO Y CONFIANZA
	EA 1	ENFOQUE DE AUDITORÍA
	MR 1	MATRIZ DE RIESGO
	PA 1	PROGRAMA DE AUDITORÍA

EQUIPO DE AUDITORÍA		
NOMBRE	INICIALES	%PARTICIPACIÓN
TOBAR VASCO GUIDO HERNAN	TVGH	30%
HIDALGO TAMAYO KARLA PAULINA	HTKP	70%

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN ESPECÍFICA DE CONTROL INTERNO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO
 CUESTIONARIO BASE INFORME COSO
 AÑO 2021

EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO			
DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO			
N	Pregunta	Respuesta	
		Si	No
AMBIENTE DE CONTROL			
1	¿Existen normas y procedimientos sobre las funciones de personal?	X	
2	¿El personal cuenta con valores éticos que aplica en sus labores diarias?	X	
3	¿Existen sanciones para los empleados en caso de incumplimiento de normas internas?	X	
4	¿Se cuenta con un eficaz sistema de administración de personal?	X	
5	¿El ambiente laboral establecido es propicio para que los empleados rindan correctamente sus funciones?	X	
EVALUACION DE RIESGOS			
6	¿Se aplica la evaluación del desempeño en la organización?	X	
7	¿Se ha establecido un plan estratégico?	X	
9	¿Se han establecido procedimientos que los empleados puedan adoptar correctamente?	X	
ACTIVIDADES DE CONTROL			
9	¿El departamento de talento humano realiza seguimiento oportuno a los empleados?	X	
10	¿El personal cuenta con un correcto espacio de trabajo?	X	
11	¿Existe un control de entrada y salida de los empleados?	X	
12	¿Se realizan capacitaciones oportunas al personal de la entidad?	X	
13	¿Se han impartido por escrito las actividades de cada área de trabajo?	X	
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN			
14	¿El personal tiene conocimiento de los riesgos externos de la entidad?		X
1	¿El personal expresa libremente sus opiniones?	X	
16	¿Los procedimientos del área han sido documentados y divulgados?	X	
17	¿El departamento de Talento Humano ha divulgado principios de integridad y valores éticos como parte de la cultura organizacional?	X	
SUPERVISIÓN Y MONITOREO			
18	¿Se efectúa el análisis de puestos?	X	
19	¿Se cuenta con tablas de sueldos por giro y otras especificaciones legales?	X	
20	¿Se ha realizado seguimiento a las referencias personales que el empleado presenta en su solicitud de empleo?	X	

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO
 AÑO 2021

N.	PUNTO DE CONTROL	CRITERIO	CONCLUSIÓN	RECOMENDACIÓN
1.	NO se ha comunicado al personal los riesgos externos de la entidad.	Principio de control interno: Información y comunicación: N.1 Comunicación Interna	El departamento de Talento Humano no ha comunicado los riesgos externos que podría sufrir la entidad, puesto que el encargado no ha creído necesario informar al personal de posibles eventos que implican riesgo.	Gerente Talento Humano: Informar al personal mediante reuniones sobre posibles riesgos externos de cualquier índole, para que exista una prevención anticipada por parte de los trabajadores y así salvaguardar su bienestar

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CUESTIONARIO BASE INFROME COSO
MATRIZ DE NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO INHERENTE
DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO
AÑO 2021

N	PREGUNTA	PONDERACIÓN TOTAL	CALIFICACIÓN		CALIFICACIÓN TOTAL
			Si	No	
AMBIENTE DE CONTROL					
1	¿Existen normas y procedimientos sobre las funciones de personal?	20	1		1
2	¿El personal cuenta con valores éticos que aplica en sus labores diarias?	20	1		1
3	¿Existen sanciones para los empleados en caso de incumplimiento de normas internas?	20	1		1
4	¿Se cuenta con un eficaz sistema de administración de personal?	20	1		1
5	¿El ambiente laboral establecido es propicio para que los empleados rindan correctamente sus funciones?	20	1		1
EVALUACION DE RIESGOS					
6	¿Se aplica la evaluación del desempeño en la organización?	20	1		1
7	¿Se ha establecido un plan estratégico?	20	1		1
8	¿Se han establecido procedimientos que los empleados puedan adoptar correctamente?	20	1		1
ACTIVIDADES DE CONTROL					
9	¿El departamento de talento humano realiza seguimiento oportuno a los empleados?	20	1		1
10	¿El personal cuenta con un correcto espacio de trabajo?	20	1		1
11	¿Existe un control de entrada y salida de los empleados?	20	1		1
12	¿Se realizan capacitaciones oportunas al personal de la entidad?	20	1		1
13	¿Se han impartido por escrito las actividades de cada área de trabajo?	20	1		1
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN					
14	¿El personal tiene conocimiento de los riesgos externos de la entidad?	20		0	0
15	¿El personal expresa libremente sus opiniones?	20	1		1



16	¿Los procedimientos del área han sido documentados y divulgados?	20	1		1
17	¿El departamento de Talento Humano ha divulgado principios de integridad y valores éticos como parte de la cultura organizacional?	20	1		1
SUPERVISIÓN Y MONITOREO					
18	¿Se efectúa el análisis de puestos?		1		1
19	¿Se cuenta con tablas de sueldos por giro y otras especificaciones legales?	20	1		1
20	¿Se ha realizado seguimiento a las referencias personales que el empleado presenta en su solicitud de empleo?	20	1		1
PONDERACIÓN TOTAL					20
CALIFICACIÓN TOTAL					19

PONDERACION TOTAL	CALIFICACION TOTAL	NIVEL DE CONFIANZA %	NIVEL DE RIESGO %	SEMAFORIZACION NIVEL DE CONFIANZA
20	19	95,00%	5,00%	

Nivel de Confianza= $\frac{(CT \times 100)}{PT}$ Nivel de Riesgo= 100% - NC

Nivel de Confianza= $(19 \times 100\% / 20)$ Nivel de Riesgo= 100% - 95%

Nivel de Confianza= **95,00%** Nivel de Riesgo= **5,00%**




TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
BAJO	MODERADO	ALTO
5% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
ENFOQUE DE AUDITORÍA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO
 AÑO 2021

Una vez evaluado el cuestionario de control interno a la empresa **Automotores de la Sierra S.A.** podemos deducir que el **5,00%** corresponde al nivel de riesgo de control y el **95,00%** corresponde al nivel de confianza, con el enfoque de la auditoría que se ha realizado se obtiene como resultado un nivel de riesgo **BAJO**, por lo que se debe aplicar pruebas de **CUMPLIMIENTO**.

TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
BAJO	MODERADO	ALTO
 5% - 50%	 51% - 75%	 76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE RIESGO PRELIMINAR
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO
 AÑO 2021

AFIRMACIÓN	FACTOR Y NIVEL DE RIESGO	CONTROL CLAVE	ENFOQUE DE CUMPLIMIENTO	ENFOQUE SUSTANTIVO
EFICACIA EFICIENCIA CALIDAD	RIESGO DE CONTROL: 5,00%			
	<p>NO se ha comunicado al personal los riesgos externos de la entidad.</p>	<p>Método efectivo de comunicación</p>	<p>Verificar que existe un correcto método de comunicación enfocado en el bienestar colectivo de la entidad.</p>	

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
PROGRAMA DE AUDITORÍA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO
 AÑO 2021

Objetivos:

1. Evaluar los niveles de eficiencia, eficacia y calidad del departamento.
2. Recolectar información suficiente que justifique la auditoría.

N.	Procedimientos	Elaborado por	Fecha
Procedimiento sustantivo			
1.			
Procedimiento de cumplimiento			
1.	Verificar que existe un correcto método de comunicación enfocado en el bienestar colectivo de la entidad.	HTKP	10/12/2022
Procedimientos generales			
1.	Elaboración de cédulas analíticas y subanalíticas		
2.	Elaboración de hoja de hallazgos		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	
NOMBRE DE LA EMPRESA:	AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
TIPO DE AUDITORÍA:	AUDITORÍA DE GESTIÓN
COMPONENTE AUDITADO:	DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA
PERÍODO AUDITADO:	2021

ÍNDICE		
	REFERENCIA/ PT	DESCRIPCIÓN/PT
PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA	CCICH 2	CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO
	EGCI 2	EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
	MNCYNR 2	MATRIZ NIVEL DE RIESGO Y CONFIANZA
	EA 2	ENFOQUE DE AUDITORÍA
	MR 2	MATRIZ DE RIESGO
	PA 2	PROGRAMA DE AUDITORÍA

EQUIPO DE AUDITORÍA		
NOMBRE	INICIALES	%PARTICIPACIÓN
TOBAR VASCO GUIDO HERNAN	TVGH	30%
HIDALGO TAMAYO KARLA PAULINA	HTKP	70%

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN ESPECÍFICA DE CONTROL INTERNO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA
 CUESTIONARIO BASE INFORME COSO
 AÑO 2021

EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO			
DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA			
N	Pregunta	Respuesta	
		Si	No
AMBIENTE DE CONTROL			
1	¿Existen normas internas dentro del departamento?	X	
2	¿Existen un manual de procedimientos en cuanto a los créditos?	X	
3	¿El departamento de crédito y cobranza se capacita constantemente?		X
4	¿Existe segregación de funciones en el departamento de crédito y cobranza para un mejor desempeño?	X	
5	¿Existen metas establecidas dentro del departamento?		X
6	¿Existe un encargado del departamento de crédito y cobranza?	X	
EVALUACION DE RIESGOS			
7	¿Se realiza reportes sobre los créditos que han llegado a su vencimiento?	X	
8	¿Se ha fijado niveles para la aprobación de créditos?	X	
9	¿Se realiza reportes sobre la condición de la cartera de crédito?	X	
10	¿Los montos de los créditos son previamente revisados?	X	
ACTIVIDADES DE CONTROL			
11	¿Se revisa el buró de crédito de los clientes?	X	
12	¿Antes de otorgar un crédito el cliente es enviado a la WAFE?	X	
13	¿Se realiza constante seguimiento a los clientes que se les ha otorgado un crédito?	X	
14	¿Se cumple con el seguimiento de deudores de créditos?	X	
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN			
15	¿Se realiza reuniones para informar cambios en las políticas de crédito?	X	
16	¿El encargado de crédito y cobranza comunica los métodos de recuperación de cartera?	X	
SUPERVISIÓN Y MONITOREO			
17	¿Se cumplen con las firmas de responsabilidad que constan en los créditos otorgados?	X	
18	¿La gerencia realiza seguimiento de los créditos otorgados?	X	
19	¿Se realiza seguimiento de control al departamento de crédito y cobranza?	X	

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA
 AÑO 2021

N.	PUNTO DE CONTROL	CRITERIO	CONCLUSIÓN	RECOMENDACIÓN
1.	El personal NO se capacita constantemente para un mejor desempeño.	Principio de control interno: Ambiente de control: N.5 Definir responsabilidades	El personal del departamento NO se capacita constantemente debido a que no existen planes establecidos en cuanto a capacitaciones recurrentes.	Gerente Crédito y Cobranza: Realizar capacitaciones recurrentes plasmadas en planes que retroalimenten al personal para un correcto desempeño y un aumento en la calidad de trabajo.
2.	NO existen metas fijas establecidas dentro del departamento.	Principio de control interno: Ambiente de control: N.3 Estilo operativo	NO existen metas fijas dentro del departamento debido a que se consideran los constantes cambios.	Gerente Crédito y Cobranza: Considerar elaborar metas fijas con planes más detallados.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO INHERENTE
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA
 AÑO 2021

N	PREGUNTA	PONDERACIÓN TOTAL	CALIFICACIÓN		CALIFICACIÓN TOTAL
			Si	No	
AMBIENTE DE CONTROL					
1	¿Existen normas internas dentro del departamento?	19	1		1
2	¿Existen un manual de procedimientos en cuanto a los créditos?	19	1		1
3	¿El departamento de crédito y cobranza se capacita constantemente?	19	1	0	0
4	¿Existe segregación de funciones en el departamento de crédito y cobranza para un mejor desempeño?	19	1		1
5	¿Existen metas fijas establecidas dentro del departamento?	19		0	0
6	¿Existe un encargado del departamento de crédito y cobranza?	19	1		1
EVALUACION DE RIESGOS					
7	¿Se realiza reportes sobre los créditos que han llegado a su vencimiento?	19	1		1
8	¿Se ha fijado niveles para la aprobación de créditos?	19	1		1
9	¿Se realiza reportes sobre la condición de la cartera de crédito?	19	1		1
10	¿Los montos de los créditos son previamente revisados?	19	1		1
ACTIVIDADES DE CONTROL					
11	¿Se revisa el buro de crédito de los clientes?	19	1		1
12	¿Antes de otorgar un crédito el cliente es enviado a la WAFE?	19	1		1
13	¿Se realiza constante seguimiento a los clientes que se les ha otorgado un crédito?	19	1		1
14	¿Se cumple con el seguimiento de deudores de créditos?	19	1		1
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN					
15	¿Se realiza reuniones para informar cambios en las políticas de crédito?	19	1		1
16	¿El encargado de crédito y cobranza comunica los métodos de recuperación de cartera?	19	1		1



SUPERVISIÓN Y MONITOREO				
17	¿Se cumplen con las firmas de responsabilidad que constan en los créditos otorgados?	19	1	1
18	¿La gerencia realiza seguimiento de los créditos otorgados?	19	1	1
19	¿Se realiza seguimiento de control al departamento de crédito y cobranza?	19	1	1
PONDERACIÓN TOTAL				19
CALIFICACIÓN TOTAL				17

PONDERACION TOTAL	CALIFICACION TOTAL	NIVEL DE CONFIANZA %	NIVEL DE RIESGO %	SEMAFORIZACION NIVEL DE CONFIANZA
20	17	89%	10,53%	

Nivel de Confianza= $\frac{(CT \times 100)}{PT}$ Nivel de Riesgo= 100% - NC

Nivel de Confianza= $(17 \times 100\% / 19)$ Nivel de Riesgo= 100% - 0%

Nivel de Confianza= **89,47%** Nivel de Riesgo= **10,53%**




TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
BAJO 5% - 50%	MODERADO 51% - 75%	ALTO 76% - 95%
		24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
ENFOQUE DE AUDITORÍA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA
 AÑO 2021

Una vez analizado el cuestionario de control interno a la empresa **Automotores de la Sierra S.A.** podemos deducir que el **10,53%** corresponde al nivel de riesgo de control y el **89,47%** corresponde al nivel de confianza, con el enfoque de la auditoría que se ha realizado se obtiene como resultado un nivel de riesgo **BAJO**, por lo que se debe aplicar pruebas de **CUMPLIMIENTO y SUSTANTIVAS**.

TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
BAJO	MODERADO	ALTO
 5% - 50%	 51% - 75%	 76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE RIESGO PRELIMINAR
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA
 AÑO 2021

AFIRMACIÓN	FACTOR Y NIVEL DE RIESGO	CONTROL CLAVE	ENFOQUE DE CUMPLIMIENTO	ENFOQUE SUSTANTIVO
EFICACIA EFICIENCIA CALIDAD	RIESGO DE CONTROL: 10,53%			
	El personal NO se capacita constantemente para un mejor desempeño.	Método efectivo de comunicación. Indicadores de gestión	Realizar capacitaciones constantes.	Evaluar mediante indicadores el desempeño del personal dentro del departamento.
	NO existen metas fijas establecidas dentro del departamento.	Plan estratégico.	Plasmar metas fijas y detalladas en un plan estratégico.	

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
PROGRAMA DE AUDITORÍA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA
 AÑO 2021

Objetivos:

1. Evaluar los niveles de eficiencia, eficacia y calidad del departamento.
2. Recolectar información suficiente que justifique la auditoría.

N.	Procedimientos	Elaborado por	Fecha
Procedimiento sustantivo			
1.	Evaluar mediante indicadores el desempeño del personal dentro del departamento.	HTKP	10/12/2022
Procedimiento de cumplimiento			
1.	Realizar capacitaciones constantes.	HTKP	10/12/2022
2.	Plasmar metas fijas y detalladas en un plan estratégico.	HTKP	10/12/2022
Procedimientos generales			
1.	Elaboración de cédulas analíticas y subanalíticas		
2.	Elaboración de hoja de hallazgos		

ELABORADO POR:	INICIALES	FECHA
	HTKP	10/12/2022
	TVGH	20/12/2022



INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	
NOMBRE DE LA EMPRESA:	AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
TIPO DE AUDITORÍA:	AUDITORÍA DE GESTIÓN
COMPONENTE AUDITADO:	DEPARTAMENTO COMERCIAL
PERÍODO AUDITADO:	2021

ÍNDICE		
	REFERENCIA/ PT	DESCRIPCIÓN/PT
PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA	CCICH 3	CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO
	EGCI 3	EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
	MNCYNR 3	MATRIZ NIVEL DE RIESGO Y CONFIANZA
	EA 3	ENFOQUE DE AUDITORÍA
	MR 3	MATRIZ DE RIESGO
	PA 3	PROGRAMA DE AUDITORÍA

EQUIPO DE AUDITORÍA		
NOMBRE	INICIALES	% PARTICIPACIÓN
TOBAR VASCO GUIDO HERNAN	TVGH	30%
HIDALGO TAMAYO KARLA PAULINA	HTKP	70%

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN ESPECÍFICA DE CONTROL INTERNO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL
 CUESTIONARIO BASE INFORME COSO
 AÑO 2021

EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO			
DEPARTAMENTO COMERCIAL			
N	Pregunta	Respuesta	
		Si	No
AMBIENTE DE CONTROL			
1	¿Existe un encargado del departamento comercial?	X	
2	¿Las operaciones comerciales están centralizadas?	X	
3	¿Se mantienen convenios con los proveedores?	X	
4	¿Existe un manual de procesos comerciales?	X	
5	¿El departamento cuenta con metas medibles?	X	
EVALUACION DE RIESGOS			
6	¿El departamento cuenta con indicadores de gestión?	X	
7	¿Se realiza seguimiento a los proveedores?		X
8	¿Se ha establecido un presupuesto en el departamento?	X	
9	¿Las compras realizadas cuentan con controles de calidad?	X	
ACTIVIDADES DE CONTROL			
10	¿Se realiza reportes de compras?	X	
11	¿Los procesos comerciales se reflejan con flujogramas?	X	
12	¿Los empleados del departamento cuentan con capacitaciones constantes?		X
13	¿Toda compra se encuentra respaldada con facturas y documentos complementarios?	X	
14	¿Se cuenta con un estudio de mercado?	X	
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN			
15	¿El encargado del departamento realiza reuniones constates para mostrar resultados?	X	
16	¿Se comunica al departamento las adquisiciones realizadas?	X	
17	¿El encargado comunica de manera oportuna las novedades que ocurran dentro de la administración del departamento?	X	
SUPERVISIÓN Y MONITOREO			
18	¿Las compras realizadas cuentan con firmas de responsabilidad?	X	
19	¿Las compras realizadas cuentan con supervisión del encargado?	X	
20	¿El proceso de compras cuenta con supervisión de la gerencia?	X	

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL
 AÑO 2021

N.	PUNTO DE CONTROL	CRITERIO	CONCLUSIÓN	RECOMENDACIÓN
1.	El personal NO se capacita constantemente.	Principio de control interno: Actividades de control: N.1 Actividades de control.	El personal del departamento NO se capacita constantemente debido a que no existen planes establecidos en cuanto a capacitaciones recurrentes.	Gerente Comercial: Realizar capacitaciones recurrentes plasmadas en planes que retroalimenten al personal para un correcto desempeño y un aumento en la calidad de trabajo.
2.	NO se realiza seguimiento a los proveedores.	Principio de control interno: Evaluación de riesgos N.2 Identifica y analiza los riesgos.	NO se realiza un seguimiento correcto a los proveedores debido a que no existe una política plasmada.	Gerente Comercial: Segregar funciones al personal para realizar el seguimiento a proveedores con el fin de garantizar seguridad y calidad en toda adquisición.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO INHERENTE
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL
 AÑO 2021

N	PREGUNTA	PONDERACIÓN TOTAL	CALIFICACIÓN		CALIFICACIÓN TOTAL
			Si	No	
AMBIENTE DE CONTROL					
1	¿Existe un encargado del departamento comercial?	20	1		1
2	¿Las operaciones comerciales están centralizadas?	20	1		1
3	¿Se mantienen convenios con los proveedores?	20	1		1
4	¿Existe un manual de procesos comerciales?	20	1		1
5	¿El departamento cuenta con metas medibles?	20	1		1
EVALUACION DE RIESGOS					
6	¿El departamento cuenta con indicadores de gestión?	20	1		1
7	¿Se realiza seguimiento a los proveedores?	20		0	0
8	¿Se ha establecido un presupuesto en el departamento?	20	1		1
9	¿Las compras realizadas cuentan con controles de calidad?	20	1		1
ACTIVIDADES DE CONTROL					
10	¿Se realiza reportes de compras?	20	1		1
11	¿Los procesos comerciales se reflejan con flujogramas?	20	1		1
12	¿Los empleados del departamento cuentan con capacitaciones constantes?	20		0	0
13	¿Toda compra se encuentra respaldada con facturas y documentos complementarios?	20	1		1
14	¿Se cuenta con un estudio de mercado?	20	1		1
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN					
15	¿El encargado del departamento realiza reuniones constates para mostrar resultados?	20	1		1
16	¿Se comunica al departamento las adquisiciones realizadas?	20	1		1



17	¿El encargado comunica de manera oportuna las novedades que ocurran dentro de la administración del departamento?	20	1		1
SUPERVISIÓN Y MONITOREO					
18	¿Las compras realizadas cuentan con firmas de responsabilidad?		1		1
19	¿Las compras realizadas cuentan con supervisión del encargado?	20	1		1
20	¿El proceso de compras cuenta con supervisión de la gerencia?	20	1		1
PONDERACIÓN TOTAL					20
CALIFICACIÓN TOTAL					18

PONDERACION TOTAL	CALIFICACION TOTAL	NIVEL DE CONFIANZA %	NIVEL DE RIESGO %	SEMAFORIZACION NIVEL DE CONFIANZA
20	18	90,00%	10,00%	

Nivel de Confianza= $\frac{(CT \times 100)}{PT}$

Nivel de Riesgo= 100% – NC

Nivel de Confianza= (18*100%/20)

Nivel de Riesgo= 100%-95%

Nivel de Confianza= **90,00%**

Nivel de Riesgo= **10,00%**




TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
BAJO	MODERADO	ALTO
5% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
ENFOQUE DE AUDITORÍA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL
 AÑO 2021

Una vez analizado el cuestionario de control interno a la empresa **Automotores de la Sierra S.A.** podemos deducir que el **10,00%** corresponde al nivel de riesgo de control y el **90,00%** corresponde al nivel de confianza, con el enfoque de la auditoría que se ha realizado se obtiene como resultado un nivel de riesgo **BAJO**, por lo que se debe aplicar pruebas **SUSTANTIVAS**.

TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
 BAJO	 MODERADO	 ALTO
5% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE RIESGO PRELIMINAR
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL
 AÑO 2021

AFIRMACIÓN	FACTOR Y NIVEL DE RIESGO	CONTROL CLAVE	ENFOQUE DE CUMPLIMIENTO	ENFOQUE SUSTANTIVO
EFICACIA EFICIENCIA CALIDAD	RIESGO DE CONTROL: 10,00%			
	El personal NO se capacita constantemente.	Método efectivo de comunicación. Indicadores de gestión	Realizar capacitaciones constantes.	Evaluar mediante indicadores el desempeño del personal dentro del departamento.
	NO se realiza seguimiento a los proveedores.	Segregación de funciones	Recolectar información necesaria de los proveedores para comprobar la calidad y el nivel de los contratistas.	

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
PROGRAMA DE AUDITORÍA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL
 AÑO 2021

Objetivos:

1. Evaluar los niveles de eficiencia, eficacia y calidad del departamento.
2. Recolectar información suficiente que justifique la auditoría.

N.	Procedimientos	Elaborado por	Fecha
Procedimiento sustantivo			
1.	Evaluar mediante indicadores el desempeño del personal dentro del departamento.	HTKP	10/12/2022
Procedimiento de cumplimiento			
1.	Realizar capacitaciones constantes.	HTKP	10/12/2022
2.	Recolectar información necesaria de los proveedores para comprobar la calidad y el nivel de los contratistas.	HTKP	10/12/2022
Procedimientos generales			
1.	Elaboración de cédulas analíticas y subanalíticas		
2.	Elaboración de hoja de hallazgos		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	
NOMBRE DE LA EMPRESA:	AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
TIPO DE AUDITORÍA:	AUDITORÍA DE GESTIÓN
COMPONENTE AUDITADO:	DEPARTAMENTO FINANCIERO
PERÍODO AUDITADO:	2021

ÍNDICE		
	REFERENCIA/ PT	DESCRIPCIÓN/PT
PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA	CCICH 4	CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO
	EGCI 4	EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
	MNCYNR 4	MATRIZ NIVEL DE RIESGO Y CONFIANZA
	EA 4	ENFOQUE DE AUDITORÍA
	MR 4	MATRIZ DE RIESGO
	PA 4	PROGRAMA DE AUDITORÍA

EQUIPO DE AUDITORÍA		
NOMBRE	INICIALES	% PARTICIPACIÓN
TOBAR VASCO GUIDO HERNAN	TVGH	30%
HIDALGO TAMAYO KARLA PAULINA	HTKP	70%

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN ESPECÍFICA DE CONTROL INTERNO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO FINANCIERO
 CUESTIONARIO BASE INFORME COSO
 AÑO 2021

EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO			
DEPARTAMENTO FINANCIERO			
N	Pregunta	Respuesta	
		Si	No
AMBIENTE DE CONTROL			
1	¿Se cuenta con un encargado del departamento financiero?	X	
2	¿El departamento cuenta con un manual de políticas?	X	
3	¿Se han establecido metas dentro del departamento?	X	
4	¿Se mantiene un correcto manejo del código interno dentro del departamento?	X	
5	¿El personal comunica de forma oportuna cualquier inconveniente dentro del departamento?	X	
EVALUACION DE RIESGOS			
6	¿Se analizan los riesgos financieros?	X	
7	¿Se toma decisiones conjuntas respecto a los resultados obtenidos en informes financieros?	X	
8	¿Se analizan riesgos operativos que podrían bloquear el desempeño del departamento?		X
9	¿Se evalúa la liquidez y solvencia de la entidad?	X	
ACTIVIDADES DE CONTROL			
10	¿Se cuentan con respaldos de toda la información financiera?	X	
11	¿Los Estados Financieros se presentan en las fechas establecidas?	X	
12	¿Se capacita al personal de departamento para la mejora de desempeño?	X	
13	¿El departamento se rige bajo las normas NIIF?	X	
14	¿Se realizan indicadores financieros?	X	
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN			
15	¿Existe una sistematización de la información financiera?	X	
16	¿Se comunica oportunamente los resultados obtenidos en informes financieros?	X	
17	¿Se realiza reuniones constantes dentro del departamento para analizar casos particulares?	X	
SUPERVISIÓN Y MONITOREO			
18	¿Se realizan auditorías financieras?	X	
19	¿La información financiera cuenta con firmas de respaldo?	X	
20	¿La gerencia monitorea toda información financiera?	X	

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO FINANCIERO
 AÑO 2021

N.	PUNTO DE CONTROL	CRITERIO	CONCLUSIÓN	RECOMENDACIÓN
1.	NO analizan riesgos operativos que podrían bloquear el desempeño del departamento	Principio de control interno: Evaluación de riesgos: Identifica y analiza los riesgos.	NO se analizan los riesgos operativos que podrían bloquear el desempeño del departamento debido a que el encargado no lo cree necesario.	Gerente Financiero: Analizar los riesgos operativos mediante indicadores de gestión que muestren el desempeño operativo del departamento para una correcta toma de decisiones.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO INHERENTE
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO FINANCIERO
 AÑO 2021

N	PREGUNTA	PONDERACIÓN TOTAL	CALIFICACIÓN		CALIFICACIÓN TOTAL
			Si	No	
AMBIENTE DE CONTROL					
1	¿Se cuenta con un encargado del departamento financiero?	20	1		1
2	¿El departamento cuenta con un manual de políticas?	20	1		1
3	¿Se han establecido metas dentro del departamento?	20	1		1
4	¿Se mantiene un correcto manejo del código interno dentro del departamento?	20	1		1
5	¿El personal comunica de forma oportuna cualquier inconveniente dentro del departamento?	20	1		1
EVALUACION DE RIESGOS					
6	¿Se analizan los riesgos financieros?	20	1		1
7	¿Se toma decisiones conjuntas respecto a los resultados obtenidos en informes financieros?	20	1		1
8	¿Se analizan riesgos operativos que podrían bloquear el desempeño del departamento?	20		0	0
9	¿Se evalúa la liquidez y solvencia de la entidad?	20	1		1
ACTIVIDADES DE CONTROL					
10	¿Se cuentan con respaldos de toda la información financiera?	20	1		1
11	¿Los Estados Financieros se presentan en las fechas establecidas?	20	1		1
12	¿Se capacita al personal de departamento para la mejora de desempeño?	20	1		1
13	¿El departamento se rige bajo las normas NIIF?	20	1		1
14	¿Se realizan indicadores financieros?	20	1		1
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN					
15	¿Existe una sistematización de la información financiera?	20	1		1
16	¿Se comunica oportunamente los resultados obtenidos en informes financieros?	20	1		1



17	¿Se realiza reuniones constantes dentro del departamento para analizar casos particulares?	20	1	1
SUPERVISIÓN Y MONITOREO				
18	¿Se realizan auditorías financieras?		1	1
19	¿La información financiera cuenta con firmas de respaldo?	20	1	1
20	¿La gerencia monitorea toda información financiera?	20	1	1
PONDERACIÓN TOTAL				20
CALIFICACIÓN TOTAL				19

PONDERACION TOTAL	CALIFICACION TOTAL	NIVEL DE CONFIANZA %	NIVEL DE RIESGO %	SEMAFORIZACION NIVEL DE CONFIANZA
20	19	95,00%	5,00%	

Nivel de Confianza= $\frac{(CT \times 100)}{PT}$

Nivel de Riesgo= 100% – NC

Nivel de Confianza= (19*100%/20)

Nivel de Riesgo= 100%-95%

Nivel de Confianza= **95,00%**

Nivel de Riesgo= **5,00%**




TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
BAJO	MODERADO	ALTO
5% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
ENFOQUE DE AUDITORÍA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO FINANCIERO
 AÑO 2021

Una vez analizado el cuestionario de control interno a la empresa **Automotores de la Sierra S.A.** podemos deducir que el **5,00%** corresponde al nivel de riesgo de control y el **95,00%** corresponde al nivel de confianza, con el enfoque de la auditoría que se ha realizado se obtiene como resultado un nivel de riesgo **BAJO**, por lo que se debe aplicar pruebas **SUSTANTIVAS**.

TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
 BAJO	 MODERADO	 ALTO
5% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE RIESGO PRELIMINAR
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO FINANCIERO
 AÑO 2021

AFIRMACIÓN			FACTOR Y NIVEL DE RIESGO	CONTROL CLAVE	ENFOQUE DE CUMPLIMIENTO	ENFOQUE SUSTANTIVO
EFICACIA	EFICIENCIA	CALIDAD	RIESGO DE CONTROL: 5,00%			
			NO analizan riesgos internos que podrían bloquear el desempeño del departamento	Indicadores de gestión		Realizar indicadores de gestión para medir el desempeño operativo del departamento.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
PROGRAMA DE AUDITORÍA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO FINANCIERO
 AÑO 2021

Objetivos:

1. Evaluar los niveles de eficiencia, eficacia y calidad del departamento.
2. Recolectar información suficiente que justifique la auditoría.

N.	Procedimientos	Elaborado por	Fecha
Procedimiento sustantivo			
1.	Realizar indicadores de gestión para medir el desempeño operativo del departamento.	HTKP	10/12/2022
Procedimiento de cumplimiento			
1.			
Procedimientos generales			
1.	Elaboración de cédulas analíticas y subanalíticas		
2.	Elaboración de hoja de hallazgos		

	ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
	REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	
NOMBRE DE LA EMPRESA:	AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
TIPO DE AUDITORÍA:	AUDITORÍA DE GESTIÓN
COMPONENTE AUDITADO:	DEPARTAMENTO POSTVENTA
PERÍODO AUDITADO:	2021

ÍNDICE		
	REFERENCIA/ PT	DESCRIPCIÓN/PT
PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA	CCICH 5	CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO
	EGCI 5	EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
	MNCYNR 5	MATRIZ NIVEL DE RIESGO Y CONFIANZA
	EA 5	ENFOQUE DE AUDITORÍA
	MR 5	MATRIZ DE RIESGO
	PA 5	PROGRAMA DE AUDITORÍA

EQUIPO DE AUDITORÍA		
NOMBRE	INICIALES	% PARTICIPACIÓN
TOBAR VASCO GUIDO HERNAN	TVGH	30%
HIDALGO TAMAYO KARLA PAULINA	HTKP	70%

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN ESPECÍFICA DE CONTROL INTERNO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO POSTVENTA
 CUESTIONARIO BASE INFORME COSO
 AÑO 2021

EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO			
DEPARTAMENTO POSTVENTA			
N	Pregunta	Respuesta	
		Si	No
AMBIENTE DE CONTROL			
1	¿Se cuenta con un encargado del departamento de postventa?	X	
2	¿El departamento cuenta con un manual de políticas de venta?	X	
3	¿Se han establecido metas dentro del departamento?	X	
4	¿Se mantiene un correcto manejo del código interno dentro del departamento?	X	
5	¿Se cuenta con convenios de venta?	X	
EVALUACION DE RIESGOS			
6	¿Cómo política principal de venta se encuentra reducir el riesgo en las operaciones?	X	
7	¿Se han evaluado los posibles riesgos de venta?		X
8	¿Se analizan riesgos internos que podrían bloquear el desempeño del departamento?	X	
9	¿Los servicios brindados son de calidad?	X	
ACTIVIDADES DE CONTROL			
10	¿Se cuentan con respaldos de toda la información de ventas?	X	
11	¿Se realiza un seguimiento a los clientes potenciales?	X	
12	¿Se capacita al personal de departamento para la mejora de desempeño?		X
13	¿Se realiza un registro diario las facturas de venta?	X	
14	¿Se realizan indicadores de gestión?	X	
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN			
15	¿Existe una sistematización de la información de venta?	X	
16	¿Se comunica oportunamente los resultados obtenidos en informes de ventas?	X	
17	¿Se realiza reuniones constantes dentro del departamento para analizar casos particulares?		X
SUPERVISIÓN Y MONITOREO			
18	¿Toda venta cuenta con firmas de respaldo?	X	
19	¿Los clientes están supervisados por la UAFE?	X	
20	¿La gerencia monitorea las ventas realizadas?	X	

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
EVALUACIÓN GLOBAL DE CONTROL INTERNO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO POSTVENTA
 AÑO 2021

N.	PUNTO DE CONTROL	CRITERIO	CONCLUSIÓN	RECOMENDACIÓN
1.	NO han evaluado los posibles riesgos de venta	Principio de control interno: Evaluación de riesgos: Identifica y analiza los riesgos.	NO se ha evaluado posibles riesgos de venta debido a que no existe una política plasmada.	Gerente Postventa: Designar a un encargado la evaluación de posibles riesgos de ventas para contar con planes de contingencia.
2	NO se capacita al personal de departamento para la mejora de desempeño.	Principio de control interno: Actividades de control: N.1 Actividades de control.	El personal del departamento NO se capacita continuamente debido a que no existen planes establecidos en cuanto a capacitaciones recurrentes.	Gerente Postventa: Realizar capacitaciones recurrentes plasmadas en planes que retroalimenten al personal para un correcto desempeño y un aumento en la calidad de trabajo.
3	NO se realiza reuniones constantes dentro del departamento para analizar casos particulares.	Principio de control interno: Sistema de información y comunicación: N.1 Comunicación Interna	El encargado NO ha considerado realizar reuniones constantes para que se analicen casos particulares ocurridos dentro del departamento	Gerente Postventa: Realizar reuniones puntuales para que el personal pueda expresar casos puntuales ocurridos dentro del departamento.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO INHERENTE
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO POSTVENTA
 AÑO 2021

N	PREGUNTA	PONDERACIÓN TOTAL	CALIFICACIÓN		CALIFICACIÓN TOTAL
			Si	No	
AMBIENTE DE CONTROL					
1	¿Se cuenta con un encargado del departamento de postventa?	20	1		1
2	¿El departamento cuenta con un manual de políticas de venta?	20	1		1
3	¿Se han establecido metas dentro del departamento?	20	1		1
4	¿Se mantiene un correcto manejo del código interno dentro del departamento?	20	1		1
5	¿Se cuenta con convenios de venta?	20	1		1
EVALUACION DE RIESGOS					
6	¿Cómo política principal de venta se encuentra reducir el riesgo en las operaciones?	20	1		1
7	¿Se han evaluado los posibles riesgos de venta?	20		0	0
8	¿Se analizan riesgos internos que podrían bloquear el desempeño del departamento?	20	1		1
9	¿Los servicios brindados son de calidad?	20	1		1
ACTIVIDADES DE CONTROL					
10	¿Se cuentan con respaldos de toda la información de ventas?	20	1		1
11	¿Se realiza un seguimiento a los clientes potenciales?	20	1		1
12	¿Se capacita al personal de departamento para la mejora de desempeño?	20		0	0
13	¿Se realiza un registro diario las facturas de venta?	20	1		1
14	¿Se realizan indicadores de gestión?	20	1		1
SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN					
15	¿Existe una sistematización de la información de venta?	20	1		1
16	¿Se comunica oportunamente los resultados obtenidos en informes de ventas?	20	1		1
17	¿Se realiza reuniones constantes dentro del departamento para analizar casos particulares?	20		0	0



SUPERVISIÓN Y MONITOREO					
18	¿Toda venta cuenta con firmas de respaldo?	20	1		1
19	¿Los clientes están supervisados por la UAFE?	20	1		1
20	¿La gerencia monitorea las ventas realizadas?	20	1		1
PONDERACIÓN TOTAL					20
CALIFICACIÓN TOTAL					17

PONDERACION TOTAL	CALIFICACION TOTAL	NIVEL DE CONFIANZA %	NIVEL DE RIESGO %	SEMAFORIZACION NIVEL DE CONFIANZA
20	19	95,00%	5,00%	

Nivel de Confianza= $\frac{(CT \times 100)}{PT}$

Nivel de Riesgo= 100% – NC

Nivel de Confianza= $(19 \times 100\% / 20)$

Nivel de Riesgo= 100% - 95%

Nivel de Confianza= **95,00%**

Nivel de Riesgo= **5,00%**




TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
BAJO	MODERADO	ALTO
5% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
ENFOQUE DE AUDITORÍA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO POSTVENTA
 AÑO 2021

Una vez analizado el cuestionario de control interno a la empresa **Automotores de la Sierra S.A.** podemos deducir que el **15,00%** corresponde al nivel de riesgo de control y el **85,00%** corresponde al nivel de confianza, con el enfoque de la auditoría que se ha realizado se obtiene como resultado un nivel de riesgo **BAJO**, por lo que se debe aplicar pruebas de **CUMPLIMIENTO** y **SUSTANTIVAS**.

TABLA DE PONDERACIÓN NIVEL DE CONFIANZA Y NIVEL DE RIESGO		
NIVEL DE CONFIANZA		
 BAJO	 MODERADO	 ALTO
5% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
95% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
ALTO	MODERADO	BAJO
NIVEL DE RIESGO		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE RIESGO PRELIMINAR
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO POSTVENTA
 AÑO 2021

AFIRMACIÓN	FACTOR Y NIVEL DE RIESGO	CONTROL CLAVE	ENFOQUE DE CUMPLIMIENTO	ENFOQUE SUSTANTIVO
EFICACIA EFICIENCIA CALIDAD	RIESGO DE CONTROL: 15,00%			
	NO han evaluado los posibles riesgos de venta	Manual de riesgos		Evaluar los posibles riesgos existentes en una venta.
	NO se capacita al personal de departamento para la mejora de desempeño.	Método efectivo de comunicación. Indicadores de gestión	Realizar capacitaciones constantes.	Evaluar mediante indicadores el desempeño del personal dentro del departamento en cuanto a las ventas.
	NO realiza reuniones constantes dentro del departamento para analizar casos particulares.	Método efectivo de comunicación.	Realizar reuniones puntuales dentro del departamento.	

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022


KAPA CONSULTING S.A.


AUTOMOTORES DE LA SIERRA S. A.
PROGRAMA DE AUDITORÍA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO POSTVENTA
 AÑO 2021

Objetivos:

1. Evaluar los niveles de eficiencia, eficacia y calidad del departamento.
2. Recolectar información suficiente que justifique la auditoría.

N.	Procedimientos	Elaborado por	Fecha
Procedimiento sustantivo			
1.	Evaluar mediante indicadores el desempeño del personal dentro del departamento en cuanto a las ventas.	HTKP	10/12/2022
2.	Evaluar los posibles riesgos existentes en una venta.	HTKP	10/12/2022
Procedimiento de cumplimiento			
1.	Realizar reuniones puntuales dentro del departamento.	HTKP	10/12/2022
Procedimientos generales			
1.	Elaboración de cédulas analíticas y subanalíticas		
2.	Elaboración de hoja de hallazgos		

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



EJECUCIÓN DE LA AUDITORÍA



KAPA CONSULTING S.A.

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	
NOMBRE DE LA EMPRESA:	AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
TIPO DE AUDITORÍA:	AUDITORÍA DE GESTIÓN
COMPONENTE AUDITADO:	AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
PERÍODO AUDITADO:	2021

ÍNDICE		
EJECUCIÓN DE LA AUDITORÍA	REFERENCIA/PT	DESCRIPCIÓN/PT
	A	DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO
	A.1.	FICHA TÉCNICA DE INDICADORES
	A.1.1	SATISFACCIÓN DEL CLIMA ORGANIZACIONAL
	A.1.2	ROTACIÓN DE PERSONAL
	A.1.3	CAPACITACIÓN DE PERSONAL
	A.1.4	AFILIACIONES
	A.1.5	LIDERAZGO
	REFERENCIA/PT	DESCRIPCIÓN/PT
	B	DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA-FINANCIERO
	B.1	FICHA TÉCNICA DE INDICADORES
	B.1.1	SOLICITUDES DE CRÉDITO
	B.1.2	TIEMPO ESTIMADO DE REVISIÓN
	B.1.3	ENDEUDAMIENTO
	B.1.5	TIEMPO EMPLEADO EN ENTREGA DE EEFF
	REFERENCIA/PT	DESCRIPCIÓN/PT
	C	DEPARTAMENTO DE COMERCIAL-POSTVENTA
	C.1	FICHA TÉCNICA DE INDICADORES
	C.1.1	ÍNDICE DE COBERTURA
	C.1.2	EFICACIA EN VENTAS
	C.1.3	SATISFACCIÓN DEL CLIENTE
	C.1.4	SATISFACCIÓN PROVEEDORES
	C.1.5	SATISFACCIÓN PUBLICITARIA
	C.1.6	DESEMPEÑO DE FACTURACIÓN
	C.1.7	ÍNDICE DE LLAMADAS TELEFÓNICAS
	HH	HOJA DE HALLAZGOS

EQUIPO DE AUDITORÍA		
NOMBRE	INICIALES	%PARTICIPACIÓN
TOBAR VASCO GUIDO HERNAN	TVGH	30%
HIDALGO TAMAYO KARLA PAULINA	HTKP	70%

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



1. Ejecución de la Auditoría



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
MATRIZ DE INSUMO
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO TALENTO HUMANO
 AÑO 2021

INDICADORES DE GESTIÓN								
PROCESO	PROPÓSITO	TIPO	VARIABLE	NOMBRE	FÓRMULA	META	PERIODICIDAD	VERIFICACIÓN DEL AUDITOR
AMBIENTE LABORAL	Verificar que la entidad cuente con un correcto clima organizacional o ambiente laboral propicio.	CALIDAD	Personal	Satisfacción del clima organizacional	(Empleados satisfechos con la comunicación interna/Total de empleados) *100%	100%	Mensual	Entrevista Personal de la entidad.
ROTACIÓN DE PERSONAL	Salvaguardar los recursos de la entidad.	EFICIENCIA	Personal	Índice de retención de personal	(Total de empleados/Total de empleados al comienzo del periodo de estimación) *100%	5%-10%	Anual	Entrevista Jefe de Talento Humano.
CAPACITAR EMPLEADOS	Mantener una cultura de responsabilidad dentro de empresa con una correcta retroalimentación para cumplir con el trabajo de calidad.	EFICACIA	Personal	Porcentaje de capacitación de personal en periodo de estimación	(Total de empleados capacitados/Total de empleados) *100%	100%	Semestral	Entrevista Jefe de Talento Humano. Personal de la entidad.



OBLIGACIONES CON EL PERSONAL	Cumplir con las obligaciones establecidas por la Ley para el beneficio de los empleados.	EFICACIA	Personal	Porcentaje de personal afiliado al Seguro Social IESS	(Total de empleados afiliados/Total de empleados) *100%	100%	Anual	Entrevista al Personal de la entidad.
LIDERAZGO	Mantener una cultura de liderazgo e inclusión dentro de la empresa.	EFICIENCIA	Gerentes	Porcentaje de Mujeres en Equipos de Liderazgo	(Número de mujeres gerentes/Total gerentes) *100%	50%	Anual	Revisión de organigrama estructural.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



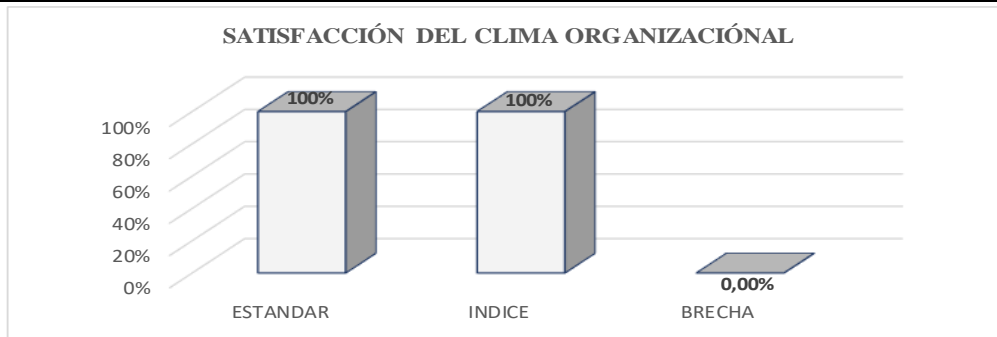
KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CÉDULA ANALÍTICA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO TALENTO HUMANO
 AÑO 2021

DEPARTAMENTO: TALENTO HUMANO
TIPO: CUANTITATIVO-CALIDAD

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Satisfacción del clima organizacional	Mensual	%	$\left[\frac{\text{Empleados satisfechos con la comunicación interna}}{\text{Total de empleados}} \right] * 100\%$	INDICE= $(75/75)*100\%$ INDICE= 100%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= 0,00%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA	SEMAFORIZACIÓN
------------------------	----------------



100,00% = **SATISFACTORIO**

RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR	La empresa Automotores de la Sierra S.A. alcanzo el estándar establecido en cuanto a un clima laboral satisfactorio por lo que auditoría no propone hallazgo.
-------------------------------	---

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

CÉDULA ANALÍTICA

DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO TALENTO HUMANO

AÑO 2021

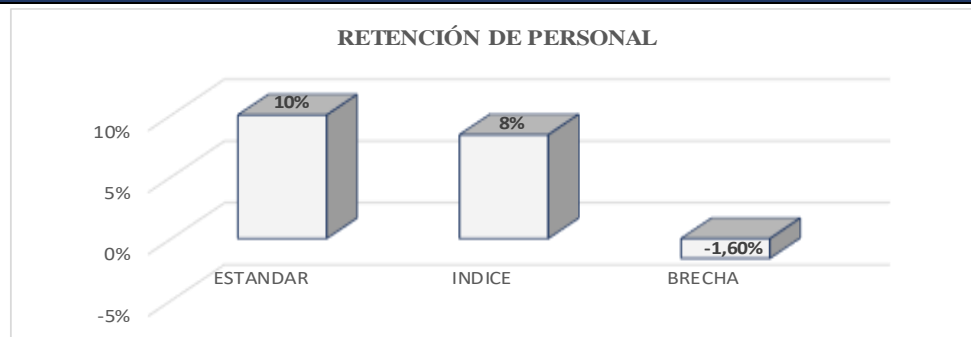
DEPARTAMENTO: TALENTO HUMANO

TIPO: CUANTITATIVO-EFICIENCIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Índice de retención de personal	Anual	%	$\left[\frac{\text{Total de empleados}}{\text{Total de empleados al comienzo del periodo de estimación}} \right] * 100\%$	ESTANDAR= 10% ÍNDICE= 8,4% INDICE= 84% INDICE= 8,4%	ESTANDAR= 10% ÍNDICE= 8,4% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= -1,60%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA

SEMAFORIZACIÓN



84,00% = **SATISFACTORIO**



RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR

La empresa Automotores de la Sierra S.A. se mantiene dentro del estándar establecido en cuanto a la rotación de personal en el periodo por lo que se considera satisfactorio es decir que los empleados se encuentran satisfechos dentro de la entidad por lo que auditoría no propone hallazgo.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

INICIALES

HTKP

TVGH

FECHA

10/12/2022

20/12/2022



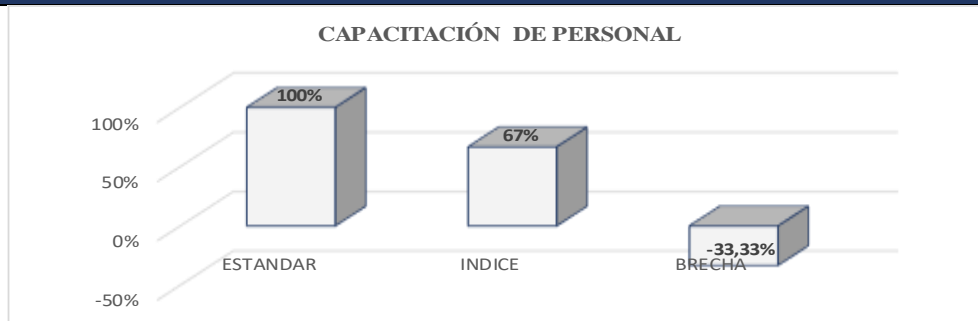
AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CÉDULA ANALÍTICA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO TALENTO HUMANO
 AÑO 2021

DEPARTAMENTO: TALENTO HUMANO
 TIPO: CUANTITATIVO-EFICACIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Porcentaje de capacitación de personal en periodo de estimación	Semestral	%	$\left[\frac{\text{Total de empleados capacitados}}{\text{Total de empleados}} \right] * 100\%$	INDICE= (50/75)*100% INDICE= 66,67%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 66,7% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= -33,33%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA

SEMAFORIZACIÓN



66,67% = **POCO SATISFACTORIO**



RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR

La empresa Automotores de la Sierra S.A.se no alcanzó el estándar establecido en cuanto a capacitaciones constantes durante los últimos seis meses por lo que se considera poco satisfactorio de **66,67%** por lo que auditoría propone **HH1**.

MARCAS:

- © La empresa no realiza constantes capacitaciones al personal; auditoría propone **HH1**.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

CÉDULA ANALÍTICA

DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO TALENTO HUMANO

AÑO 2021

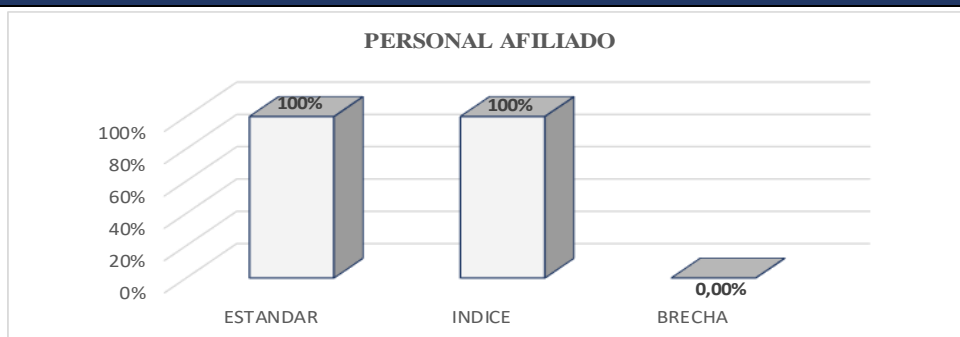
DEPARTAMENTO: TALENTO HUMANO

TIPO: CUANTITATIVO-EFICACIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Porcentaje de personal afiliado al Seguro Social IESS	Anual	%	$\left[\frac{\text{Total de empleados afiliados}}{\text{Total de empleados}} \right] * 100\%$	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% INDICE= (75/75)*100% INDICE= 100%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= 0,00%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA

SEMAFORIZACIÓN



100,00% = **SATISFACTORIO**

RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR

La empresa Automotores de la Sierra S.A. cumple con el estándar establecido en cuanto a obligaciones con el personal, reflejando un criterio satisfactorio del **100%**; auditoría no propone hallazgo.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



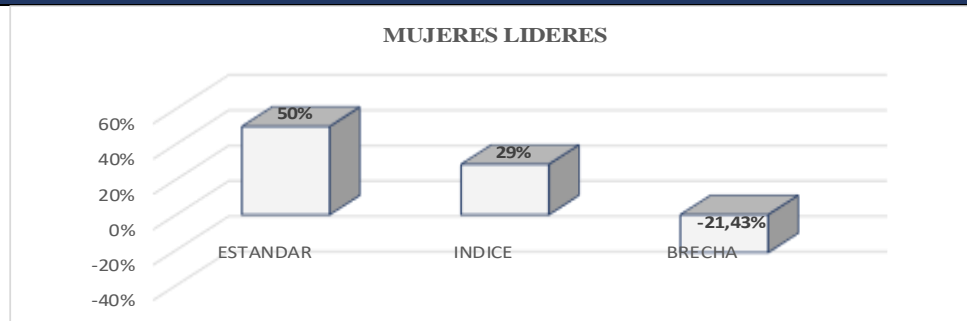
AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CÉDULA ANALÍTICA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO TALENTO HUMANO
 AÑO 2021

DEPARTAMENTO: TALENTO HUMANO
 TIPO: CUANTITATIVO-EFICIENCIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Porcentaje de Mujeres en Equipos de Liderazgo.	Anual	%	$\left[\frac{\text{Número de mujeres gerentes}}{\text{Total gerentes}} \right] * 100\%$	INDICE= $(2/7)*100\%$ INDICE= 28,57% INDICE= 57,14%	ESTANDAR= 50% ÍNDICE= 29% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= -21,43%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA

SEMAFORIZACIÓN



57,14% = **POCO SATISFACTORIO**



RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR

La empresa Automotores de la Sierra S.A. no cumple con el estándar establecido en cuanto inclusión de mujeres en equipo de liderazgo, reflejando un criterio poco satisfactorio del **57,14%**; auditoría propone hallazgo **HH2**.

MARCAS:

B La empresa cuenta con un índice bajo de mujeres gerentes ; auditoría proponer **HH2**.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

MATRIZ DE INSUMO

DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO CRÉDITO Y COBRANZA-FINANCIERO

AÑO 2021

INDICADORES DE GESTIÓN								
PROCESO	PROPÓSITO	TIPO	VARIABLE	NOMBRE	FÓRMULA	META	PERIODICIDAD	VERIFICACIÓN DEL AUDITOR
RECEPTAR SOLICITUDES DE CRÉDITO	Mantener un correcto manejo de los créditos con el fin de cumplir metas.	EFICACIA	CRÉDITOS	Índice de solicitudes de crédito Aprobadas	(Número de solicitudes de crédito receptadas/Número de solicitudes de crédito) *100%	90%	SEMESTRAL	Entrevista Gerente de Crédito y Cobranza.
		EFICIENCIA	CRÉDITOS	Índice de tiempo utilizado en revisar la documentación necesaria.	(Tiempo utilizado de revisión/Tiempo estimado de revisión) *100%	100%	MENSUAL	Entrevista Gerente de Crédito y Cobranza.
ENDEUDAMIENTO	Mantener un correcto manejo de los recursos que posee la empresa.	ECONOMIA	CRÉDITOS	Índice de endeudamiento 2021	(Total Activo/ Total Pasivo) *100%	60%	ANUAL	Verificación Estados Financieros 2021
PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA	Cumplir con la presentación de información financiera puntual para revisada.	CALIDAD	ESTADOS FINANCIEROS	Índice de tiempo en la elaboración de Estados Financieros	(Tiempo empleado/Tiempo establecido) *100%	100%	ANUAL	Entrevista Gerente Financiero y verificación.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



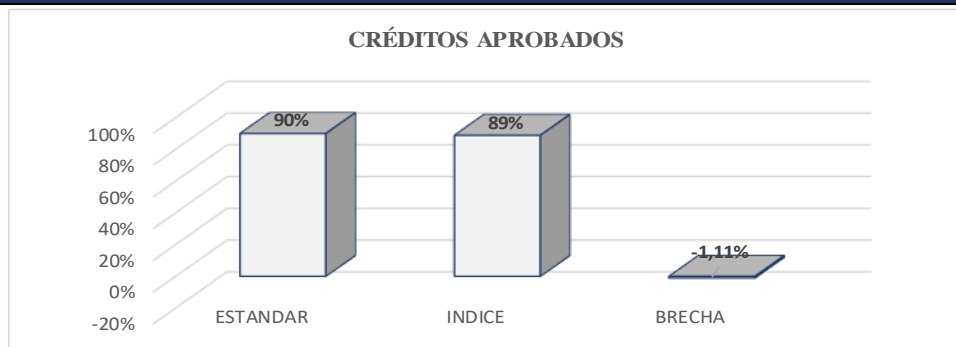
KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CÉDULA ANALÍTICA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO CRÉDITO Y COBRANZA-FINANCIERO
 AÑO 2021

DEPARTAMENTO: CRÉDITO Y COBRANZA-FINANCIERO
TIPO: CUANTITATIVO-EFICACIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Índice de solicitudes de crédito Aprobadas.	Semestral	%	$\left[\frac{\text{Número de solicitudes de crédito aprobadas}}{\text{Número de solicitudes de crédito}} \right] * 100\%$	INDICE= (32/40)*100% INDICE= 80,00% INDICE= 88,89%	ESTANDAR= 90% ÍNDICE= 89% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= -1,11%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA	SEMAFORIZACIÓN
------------------------	----------------



88,89% = **SATISFACTORIO**

RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR	La empresa Automotores de la Sierra S.A. cumple con el estándar establecido en cuanto a la autorización de créditos en la compra de vehículos, reflejando un criterio satisfactorio del 88,89% ; por lo que auditoría no propone hallazgo.
-------------------------------	---

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

CÉDULA ANALÍTICA

DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO CRÉDITO Y COBRANZA-FINANCIERO

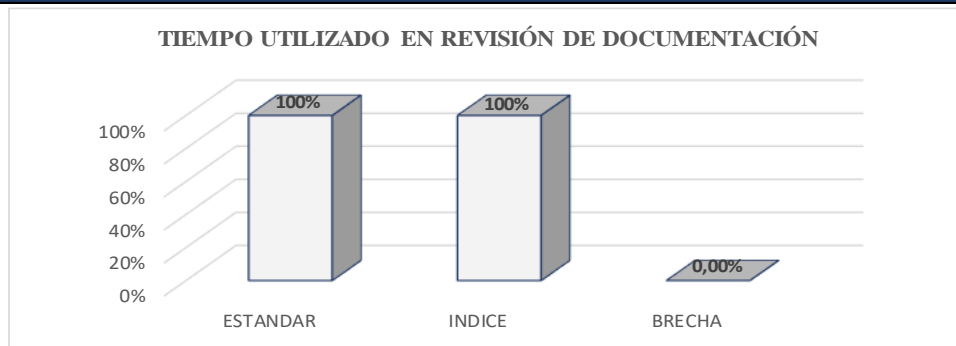
AÑO 2021

DEPARTAMENTO: CRÉDITO Y COBRANZA-FINANCIERO

TIPO: CUANTITATIVO-EFICIENCIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Índice de tiempo utilizado en revisar la documentación necesaria.	Mensual	%	$\left[\frac{\text{Tiempo utilizado de revisión}}{\text{Tiempo estimado de revisión}} \right] * 100\%$	INDICE= (20/20)*100% INDICE= 100,00% INDICE= 100,00%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= 0,00%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA	SEMAFORIZACIÓN
------------------------	----------------



100,00% = **SATISFACTORIO**

RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR	La empresa Automotores de la Sierra S.A. cumple con el estándar establecido en cuanto a la revisión de documentación para otorgación de créditos, reflejando un criterio satisfactorio del 100% ; por lo que auditoría no propone hallazgo.
-------------------------------	--

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

CÉDULA ANALÍTICA

DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO CRÉDITO Y COBRANZA-FINANCIERO

AÑO 2021

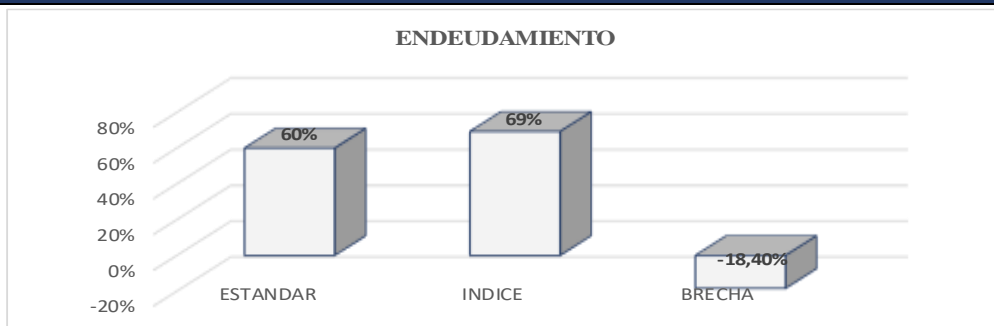
DEPARTAMENTO: CRÉDITO Y COBRANZA-FINANCIERO

TIPO: ECONOMÍA

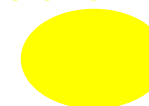
NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Índice de endeudamiento 2021	Anual	%	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} * 100\%$	(\$20.414.535,3 / \$49.076.445,95) * 100% INDICE= 41,60% INDICE= 69,33%	ESTANDAR= 60% ÍNDICE= 42% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= -18,40%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA

SEMAFORIZACIÓN



69,33% = POCO SATISFACTORIO



RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR

La empresa Automotores de la Sierra S.A. sobrepasa el estándar establecido en cuanto al endeudamiento puesto que sobrepasa el estandar que se considera aceptable, reflejando un criterio poco satisfactorio; por lo que auditoría no propone hallazgo **HH3**.

MARCAS:

- ◆ La empresa sobrepasa el nivel de endeudamiento; auditoría propone **HH3**.

ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

CÉDULA ANALÍTICA

DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO CRÉDITO Y COBRANZA-FINANCIERO

AÑO 2021

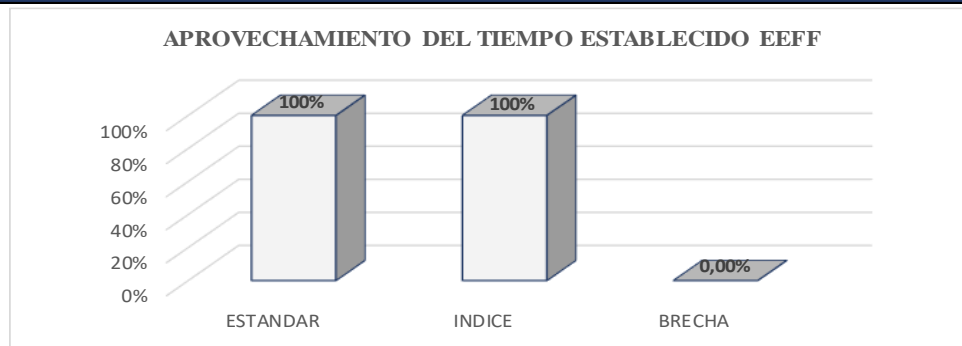
DEPARTAMENTO: CRÉDITO Y COBRANZA-FINANCIERO

TIPO: CUANTITATIVO-CALIDAD

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Índice de tiempo en la elaboración de Estados Financieros	Mensual	%	$\frac{\text{Tiempo empleado de elaboración}}{\text{Tiempo establecido}} * 100\%$	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% INDICE= 100,00% INDICE= 100,00%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= 0,00%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA

SEMAFORIZACIÓN



100,00% = **SATISFACTORIO**



RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR

La empresa Automotores de la Sierra S.A. cumple con el estándar establecido en cuanto a la presentación a tiempo de EEFF reflejando un criterio satisfactorio del **100%**; por lo que auditoría no propone hallazgo.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

MATRIZ DE INSUMO

DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL-POSTVENTA

AÑO 2021

INDICADORES DE GESTIÓN								
PROCESO	PROPÓSITO	TIPO	VARIABLE	NOMBRE	FÓRMULA	META	PERIODICIDAD	VERIFICACIÓN DEL AUDITOR
ATENCIÓN AL CLIENTE	Alcanzar las metas de ventas establecidas.	EFICACIA	CLIENTES	Índice de cobertura	(Número de usuarios atendidos/Número potencial de usuarios) *100%	100%	Diario	Entrevista Ejecutivo de Ventas.
EJECUTAR UNA VENTA			VENTAS	Eficacia en ventas	(Ventas realizadas/Ventas previstas) *100%	100%	Mensual	Entrevista Vendedor
COMUNICACIÓN DE CALIDAD	Entablar una buena comunicación dentro de la empresa.	CALIDAD	CLIENTES	Satisfacción del cliente	(Número de clientes satisfechos/Número estimado de clientes) *100%	100%	Diario	Entrevista a clientes.
PAGO DE CONTRATISTAS	Mantener una buena relación entre la empresa y los proveedores.	EFICACIA	RENDIMIENTO	Índice de cumplimiento de pago a proveedores	(Proveedores pagados/Número de proveedores por pagar)*100%	100%	Mensual	Entrevista Gerente Comercial.
MEDIOS DE PUBLICIDAD	Contar con un correcto manejo de los canales de publicidad para una mayor acogida de los productos.	EFICIENCIA	MEDIOS DE DISTRIBUCIÓN PUBLICITARIA	Índice de acogida de los medios de publicidad	(Canales efectivos/Canales propuestos para llegar al usuario) *100%	100%	Mensual	Comprobación mediante pag web, redes sociales.



FACTURACIÓN	Mantener la productividad dentro de la entidad mediante las ventas realizadas.	EFICIENCIA	VENTAS	Desempeño de facturación	(Facturación mes actual/Facturación mes pasado) *100%	100%	Mensual	Entrevista Gerente Postventa
ATENCIÓN AL CLIENTE	Comprobar que el equipo de ventas realice una adecuada atención al cliente mediante las llamadas de promoción.	CALIDAD	CLIENTES	Índice de llamadas telefónicas	(Llamadas efectivas/Total de llamadas) *100%	100%	Semanal	Entrevista Vendedor

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A

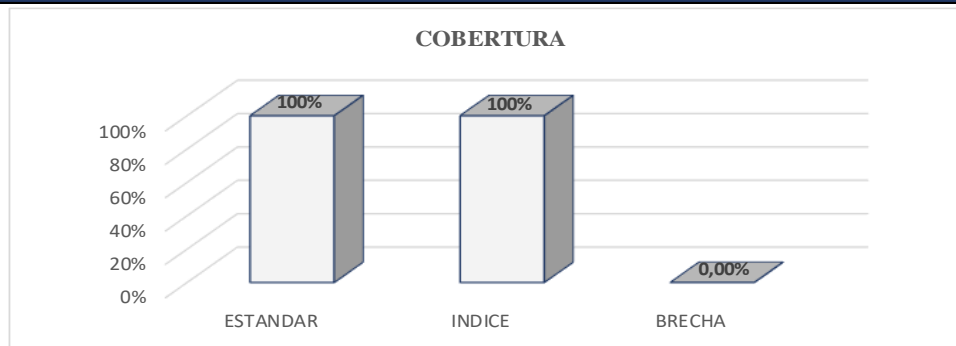
AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CÉDULA ANALÍTICA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL-POSTVENTA
 AÑO 2021

DEPARTAMENTO: COMERCIAL-POSTVENTA
 TIPO: CUANTITATIVO-EFICACIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Índice de cobertura	Diario	%	$\left[\frac{\text{Número de usuarios atendidos}}{\text{Número potencial de usuarios}} \right] * 100\%$	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% INDICE= 100,00% INDICE= 100,00%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= 0,00%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA

SEMAFORIZACIÓN



100,00% = **SATISFACTORIO**

RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR

La empresa Automotores de la Sierra S.A. cumple con el estándar establecido en cuanto al índice de cobertura de clientes diarios reflejando un criterio satisfactorio del **100%**; por lo que auditoría no propone hallazgo.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



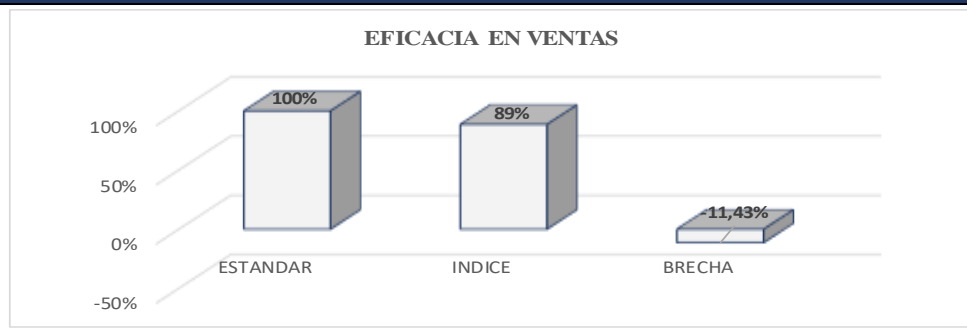
KAPA CONSULTING S.A

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CÉDULA ANALÍTICA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL-POSTVENTA
 AÑO 2021

DEPARTAMENTO: COMERCIAL-POSTVENTA
 TIPO: CUANTITATIVO-EFICACIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Eficacia en ventas	Mensual	%	$\left[\frac{\text{Ventas realizadas}}{\text{Ventas previstas}} \right] * 100\%$	INDICE= (30/27)*100% INDICE= 88,57% INDICE= 88,57%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 89% BRECHA= (Indice-Estandar) BRECHA= -11,43%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA SEMAFORIZACIÓN



88,57% = **SATISFACTORIO**

RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR La empresa Automotores de la Sierra S.A. cumple no cumple con el estándar establecido en cuanto a las ventas previstas mensuales sin embargo se refleja un criterio satisfactorio del **88,57%**; por lo que auditoría propone hallazgo **HH4**.

MARCAS:

La empresa no cumple la meta mensual de venta; auditoría propone **HH4**.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022

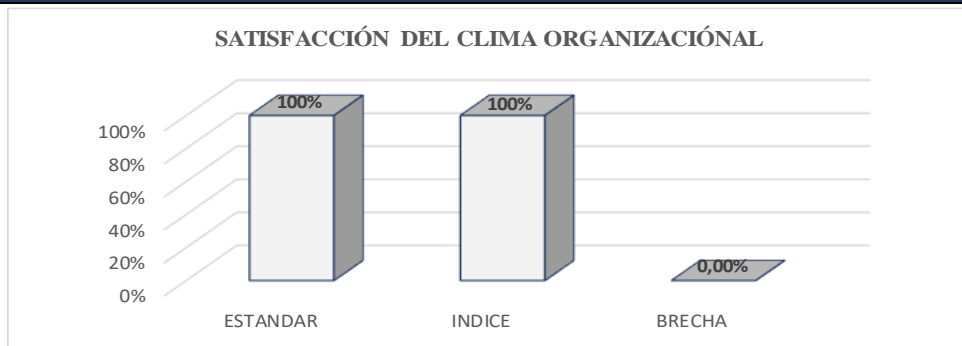


AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CÉDULA ANALÍTICA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL-POSTVENTA
 AÑO 2021

DEPARTAMENTO: COMERCIAL-POSTVENTA
 TIPO: CUANTITATIVO-CALIDAD

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Satisfacción del cliente	Diario	%	$\left[\frac{\text{Número de clientes satisfechos}}{\text{Número estimado de clientes}} \right] * 100\%$	INDICE= (30/30)*100% INDICE= 100,00% INDICE= 100,00%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= 0,00%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA **SEMAFORIZACIÓN**



100,00% = **SATISFACTORIO**

RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR La empresa Automotores de la Sierra S.A. cumple con el estándar establecido en cuanto a la satisfacción diaria de los clientes reflejando un criterio satisfactorio del **100%**; por lo que auditoría no propone hallazgo.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

CÉDULA ANALÍTICA

DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL-POSTVENTA

AÑO 2021

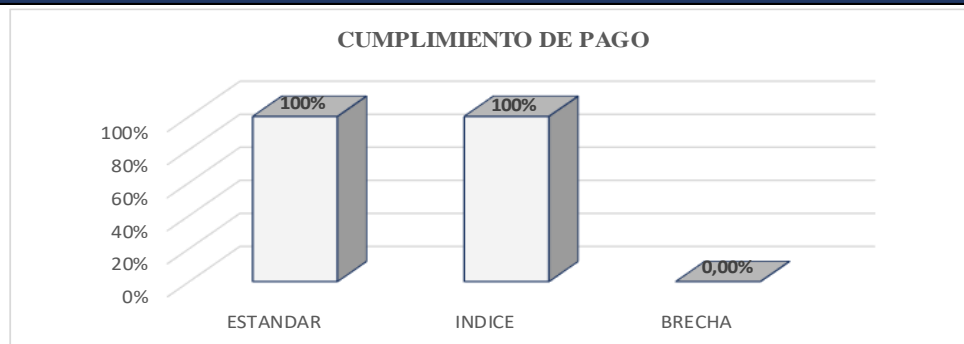
DEPARTAMENTO: COMERCIAL-POSTVENTA

TIPO: CUANTITATIVO-EFICACIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Índice de cumplimiento de pago a proveedores	Mensual	%	$\frac{\text{Proveedores pagados}}{\text{Número de proveedores por pagar}} * 100\%$	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% INDICE= 100,00% INDICE= 100,00%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= 0,00%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA

SEMAFORIZACIÓN



100,00% = **SATISFACTORIO**



RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR

La empresa Automotores de la Sierra S.A. cumple con el estándar establecido en cuanto al convenio de pago de proveedores reflejando un criterio satisfactorio del **100%**; por lo que auditoría no propone hallazgo.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022

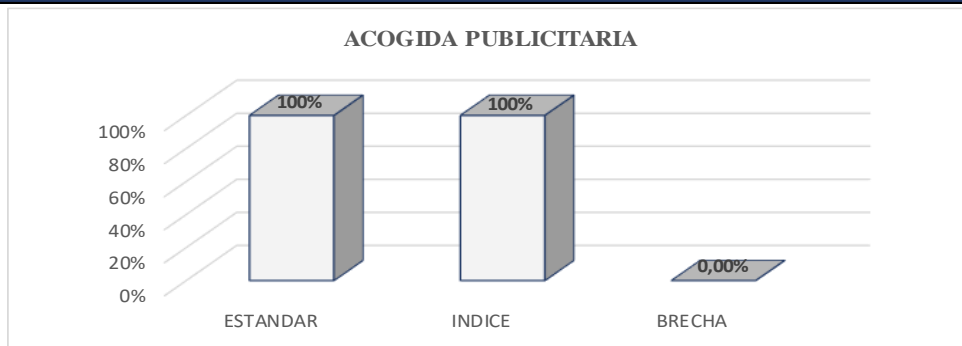


AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CÉDULA ANALÍTICA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL-POSTVENTA
 AÑO 2021

DEPARTAMENTO: COMERCIAL-POSTVENTA
 TIPO: CUANTITATIVO-EFICIENCIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Índice de acogida de los medios de publicidad	Mensual	%	$\frac{\text{Canales efectivos}}{\text{Canales propuestos para llegar al usuario}} * 100\%$	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% INDICE= 100,00% INDICE= 100,00%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 100% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= 0,00%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA	SEMAFORIZACIÓN
------------------------	----------------



100,00% = **SATISFACTORIO**

RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR	La empresa Automotores de la Sierra S.A. cumple con el estándar establecido en cuanto al índice de acogida publicitario de sus productos, reflejando un criterio satisfactorio del 100% ; por lo que auditoría no propone hallazgo.
-------------------------------	--

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



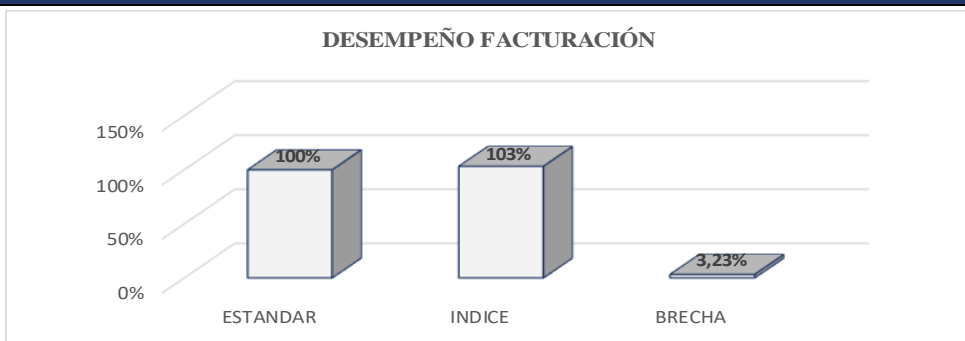
AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CÉDULA ANALÍTICA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL-POSTVENTA
 AÑO 2021

DEPARTAMENTO: COMERCIAL-POSTVENTA

TIPO: CUANTITATIVO-EFICIENCIA

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Desempeño de facturación	Mensual	%	$\left[\frac{\text{Facturación mes actual}}{\text{Facturación mes pasado}} \right] * 100\%$	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 103% INDICE= 103,23% INDICE= 103,23%	ESTANDAR= 100% ÍNDICE= 103% BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= 3,23%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA	SEMAFORIZACIÓN
------------------------	----------------



103,23% = **SATISFACTORIO**

RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR La empresa Automotores de la Sierra S.A. supero el estándar establecido en cuanto al desempeño de facturación mensual, es decir que se ha superado la facturación en comparación del mes anterior; reflejando un criterio satisfactorio del **103,23%**; por lo que auditoría no propone hallazgo.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022

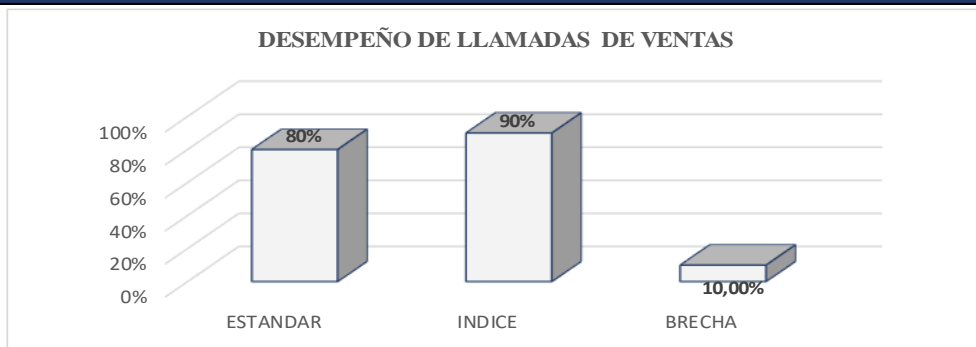


AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
CÉDULA ANALÍTICA
 DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEPARTAMENTO COMERCIAL-POSTVENTA
 AÑO 2021

DEPARTAMENTO: COMERCIAL-POSTVENTA
 TIPO: CUANTITATIVO-CALIDAD

NOMBRE	PERIODICIDAD	UNIDAD	FÓRMULA	CÁLCULO	BRECHA
Índice de llamadas telefónicas	Diario	%	$\left[\frac{\text{Llamadas efectivas}}{\text{Total de llamadas}} \right] * 100\%$	ESTANDAR= 80% ÍNDICE= 90% INDICE= 90,00% INDICE= 112,50%	BRECHA= (Índice-Estandar) BRECHA= 10,00%

INTERPRETACIÓN GRÁFICA SEMAFORIZACIÓN



90,00% = **SATISFACTORIO**

RANGO	CRITERIO	COLOR
DEL 80% AL 100%	Satisfactorio	
DEL 50% AL 79%	Poco Satisfactorio	
DEL 9% AL 49%	Deficiente	

COMENTARIO DEL AUDITOR La empresa Automotores de la Sierra S.A. supera el estándar establecido en cuanto a las llamadas a clientes potenciales que los vendedores realizan durante el día, reflejando un criterio satisfactorio del **112,50%**; por lo que auditoría no propone hallazgo.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



2. Cédulas Subanalíticas

Empresa: Automotores de la Sierra S.A.

TALENTO HUMANO

Periodo: 2021

Entrevistador: Karla Hidalgo

Entrevistados: Ing. Esteban Ramos y Personal de la empresa Automotores de la Sierra S.A.

1. ¿Se encuentra usted satisfecho con el ambiente laboral?

SI	75
NO	0

El 100% del personal se encuentra satisfecho con el clima laboral.

2. ¿Cuántos empleados laboraban al inicio del periodo?

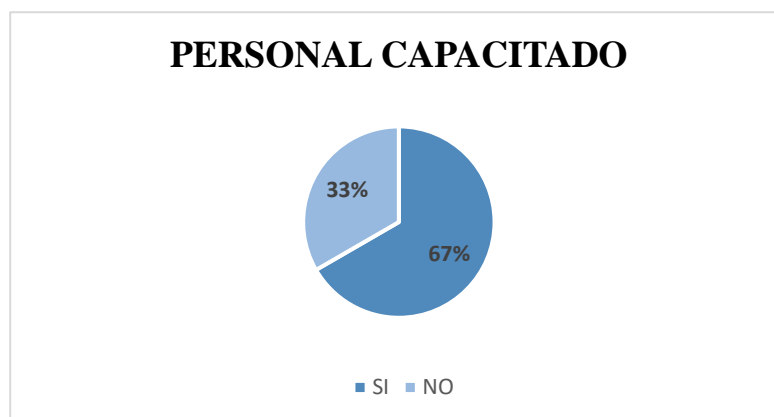
Laboraban 89 empleados.

3. ¿Se han realizado a los empleados en el último semestre?

En el último semestre han existido capacitaciones varias para los empleados, sin embargo, ha disminuido el número de capacitaciones durante el semestre.

4. ¿Se ha capacitado usted en el último semestre?

SI	50
NO	25





En el último semestre el 67% de los empleados han recibido capacitaciones y el 33% de empleados no, debido a una falta de capacidad profesional.

5. ¿Se cumplen correctamente con las obligaciones con el personal?

Si se cumple con todo lo establecido por la Ley para el bienestar del personal.

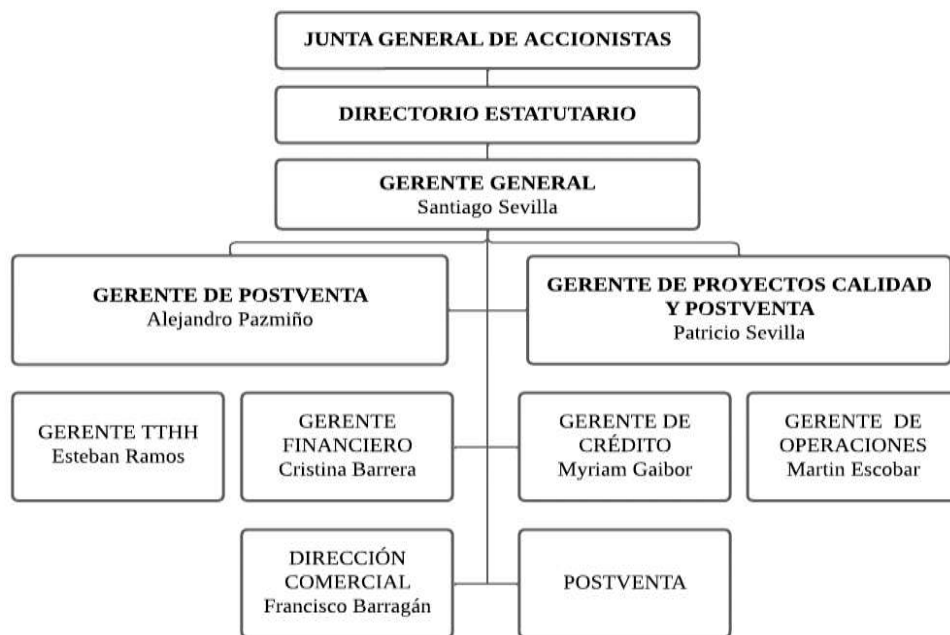
6. ¿Se encuentra usted afiliado al Seguro Social IESS?

SI	75
NO	0

La empresa si cumple con lo establecido en la Ley vigente para con sus empleados.

7. ¿Existen mujeres Gerentes dentro de la empresa?

Si, en el Departamento Financiero y de Departamento de Crédito y Cobranza.



	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



1. Cédulas Subanalíticas

B.1.1.1

KAPA CONSULTING S.A.

Empresa: Automotores de la Sierra S.A.

FINANCIERO-CRÉDITO Y COBRANZA

Periodo: 2021

Entrevistador: Karla Hidalgo

Entrevistados: Ing. Myriam Gaibor – Ing. Cristina Barrera

1. ¿Cuántos créditos se aprueban en el semestre?

Un estimado de 40 créditos

2. ¿Cuánto tiempo se ocupa para revisar la documentación de las solicitudes de crédito?

La revisión completa para la otorgación de créditos se debe realizar en un estimado de 20 días.

3. ¿Cuánto tiempo se emplea para la entrega de EEFF, para su revisión respectiva?

Un estimado de 90 días.

KAPA CONSULTING S.A.

C.1.1.1

Empresa: Automotores de la Sierra S.A.
POSTVENTA

COMERCIAL-

Periodo: 2021

Entrevistador: Karla Hidalgo

Entrevistados: Ing. Alejandro Pazmiño-Ejecutivos de Venta-Clientes.

1. ¿Cuántos clientes se atienden diariamente y cuál es el estimado?

Se atienden unos 36 clientes diarios en la Agencia Matriz y se estima unos 40 o más.

2. ¿Cuántas ventas previstas se mantiene al mes?

Mensualmente se espera realizar 30 ventas de vehículos.

3. ¿Se encuentra usted satisfecho con la atención recibida?

Si

4. ¿Qué canales de publicidad existen en la empresa?

Existen 4 canales de publicidad, redes sociales, radios, televisión, y volantes cuando existen promociones.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



KAPA CONSULTING S.A.

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

HOJA DE HALLAZGOS

AÑO 2021

RET.PT	N.	CONDICIÓN	CRITERIO	CAUSA	EFECTO	RECOMENDACIÓN
A.1.3	1	La empresa cuenta con un índice bajo de constantes capacitaciones al personal.	Políticas Internas Capacitaciones	No existe un cronograma detallado sobre capacitaciones constantes al personal.	Falta de capacidad profesional dentro de la entidad.	Gerente General: Supervisar que existan planes de capacitaciones. Gerente Talento Humano: Crear planes de capacitaciones más extensos.
A.1.5	2	La empresa cuenta con un índice bajo de mujeres gerentes.	Políticas Internas Liderazgo	No se han establecido evaluaciones entre el personal femenino dentro de la entidad para ocupar cargos ejecutivos mayores	Exclusión de mujeres en cargos mayores.	Gerente Talento Humano: Aplicar evaluaciones para gerentes al personal femenino con el fin de que exista igualdad.
B.1.3	3	La empresa sobrepasa el nivel de endeudamiento establecido.	Políticas de Crédito	Debido a la pandemia COVID 19 existieron cambios dentro de la entidad lo que ocasiono una deuda alta, sin embargo, la brecha no es significativa.	Impedimento al momento de pedir créditos	Gerente General: Supervisar que existan estrategias de control de endeudamiento. Gerente Crédito y Cobranza: Crear estrategias que ayuden a que el nivel de endeudamiento pueda contraerse.
C.1.2	4	La empresa no cumple la meta mensual de venta.	Plan Estratégico Estrategias de venta	No se cumplen las estrategias de venta que se muestran establecidas en el Plan Estratégico.	No se cumple la meta de venta y se genera pérdida en operaciones	Gerente Comercial: Adoptar estrategias más convenientes al momento de ejercer una venta e implementar planes creativos de publicidad.

	INICIALES	FECHA
ELABORADO POR:	HTKP	10/12/2022
REVISADO POR:	TVGH	20/12/2022



ETAPA FINAL.

COMUNICACIÓN DE RESULTADOS



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

**INFORME CONFIDENCIAL DE CONTROL
INTERNO**

2021



SIGLAS Y/O ABREVIATURAS UTILIZADAS

Siglas y/o abreviaturas utilizadas	Significado
COSO	Cuestionario de control interno
ASSA	Automotores de la Sierra S.A.



Ambato, 5 de enero del 2023

CARTA DE PRESENTACIÓN

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A

Sevilla Gortaire Santiago Martin

Gerente General

Presente. –

De mi consideración:

Hemos practicado una auditoría a la gestión de la administración, y como parte complementaria hemos evaluado el control interno sobre la información del sistema de dirección de desarrollo de talento humano, crédito y cobranza, financiero, postventa y comercial por el periodo comprendido en el año 2021. La administración es responsable por conservar una organización correcta del control interno sobre la información administrativa – financiera, para el cumplimiento de los objetivos de la entidad. Nuestra responsabilidad radica en expresar una opinión sobre el mismo con base en nuestra auditoría.

El control interno en base a la información administrativa - financiera de una sociedad es un proceso trazado para suministrar seguridad razonable en relación con la confiabilidad de la información administrativa - financiera de acuerdo con las normas de contabilidad vigentes en el país. El control interno sobre la información administrativa – financiera de una compañía incluye las políticas y procedimientos que: se relacionan con el mantenimiento de registros adecuados de las transacciones y las disposiciones de los activos de la compañía

Dadas las restricciones inherentes de cualquier organización de control interno, pueden suceder errores o irregularidades y no ser revelados; también las proyecciones de cualquier valoración del control interno para períodos futuros están sujetas al riesgo de que el control interno se pueda volver inadecuado por los cambios en sus elementos.

En nuestra opinión la Compañía AUTOMOTORES DE LA SIERRA S. A (ASSA) conservó en todos sus aspectos significativos una organización apropiada de control



interno sobre la información administrativa - financiera para el periodo auditado 2021 con guía en los criterios del COSO.

Debido a la naturaleza de la acción de control realizada, los resultados se hallan expresados en los comentarios, conclusiones y recomendaciones que constituyen en el presente informe.

Atentamente,

Karla Hidalgo

FIRMA *KAPA CONSULTING S.A.*



RESULTADOS DEL EXAMEN

COMPONENTE: AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

TÍTULO I: La empresa no tiene en consideración la posibilidad de fraude.

Comentario: No se considera la posibilidad de fraude en la entidad. Debido a que no se ha dispuesto un análisis global de cualquier circunstancia que implique fraude; y a su vez no se ha detallado en los planes de contingencia.

Conclusión: Incumplimiento del principio de control interno en cuanto a el análisis de posibles riesgos como el fraude dentro de la entidad, pudiendo ocasionar pérdidas tanto económicas como de capital intelectual.

Recomendación:

- **Gerente ASSA:** Añadir estrategias mitigadoras de fraude, realizando también un plan de Continuidad, adecuándose a las circunstancias de la empresa.

SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

TÍTULO II: Escasos controles que aseguren el acceso a la información por el personal adecuado.

Comentario: No existe controles que aseguren el acceso a la información por el personal adecuado, debido a que no se ha considerado necesario contemplar más restricciones en el acceso de información.

Conclusión: Incumplimiento del principio de información y comunicaciones en cuanto al acceso de información de la entidad.

Recomendación:

- **Gerente ASSA:** Añadir políticas de control en cuanto a información, utilizando claves de acceso de datos para cualquier persona que realiza actividad en la entidad, sea empleado, pasante o practicante.



COMPONENTE: DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO

SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

TÍTULO III: Comunicación al personal de los riesgos externos de la entidad.

Comentario: No se ha comunicado los riesgos externos que podría sufrir la entidad al personal del departamento, puesto que el encargado no ha creído necesario informar respecto de posibles eventos que implican riesgo que podría afectar tanto al personal como a toda lo que conforma la compañía.

Conclusión: Según lo dispuesto en el principio de control que conlleva la comunicación interna se deduce que existe un incumplimiento en dicho principio ocasionando un déficit de comunicación importante como lo son los riesgos exteriores de la entidad y su divulgación.

Recomendación:

- **Gerente Talento Humano:** Informar al personal mediante reuniones sobre posibles riesgos externos de cualquier índole, para que exista una prevención anticipada por parte de los trabajadores y así salvaguardar su bienestar

COMPONENTE: DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA

AMBIENTE DE CONTROL

TÍTULO IV: El personal no se capacita constantemente para un mejor desempeño.

Comentario: No se realizan constantes capacitaciones al personal del departamento, debido a que no se han plasmado cronogramas detallados dispuesto para capacitaciones del área.

Conclusión: No se cumple con la correcta definición de responsabilidades dentro del departamento para con la creación de capacitaciones que nutran los conocimientos de los empleados, ocasionando así posibles errores dentro de las actividades diarias del personal.



Recomendación:

- **Gerente Crédito y Cobranza:** Realizar capacitaciones recurrentes plasmadas en planes que retroalimenten al personal para un correcto desempeño y un aumento en la calidad de trabajo.

TÍTULO V: El departamento no contempla metas fijas establecidas.

Comentario: No existe metas fijas establecidas dentro del departamento, debido a que se consideran los constantes cambios externos e internos que podrían afectar drásticamente a las actividades del departamento.

Conclusión: Existe un incumplimiento del principio basado en el ambiente de control en cuanto al estilo operativo, puesto que cada departamento debería considerar metas a largo plazo.

Recomendación:

- **Gerente Crédito y Cobranza:** Considerar elaborar metas fijas con planes más detallados.

COMPONENTE: DEPARTAMENTO COMERCIAL

ACTIVIDADES DE CONTROL

TÍTULO VI: El personal no se capacita constantemente para la mejora de su desempeño.

Comentario: No se realizan constantes capacitaciones al personal del departamento, debido a que no se han plasmado planes detallados dispuesto para capacitaciones del área.

Conclusión: No se cumple con la correcta definición de responsabilidades dentro del departamento para con la creación de capacitaciones que nutran los conocimientos de los empleados, ocasionando así posibles errores dentro de las actividades diarias del personal.



Recomendación:

- **Gerente Comercial:** Realizar capacitaciones recurrentes plasmadas en planes que retroalimenten al personal para un correcto desempeño y un aumento en la calidad de trabajo.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

TÍTULO VII: Escaso seguimiento a los proveedores.

Comentario: No se realiza un correcto seguimiento a los proveedores de la entidad, puesto que existe una confianza neta en dichas compañías, a su vez la actividad comercial se respalda en contratos.

Conclusión: Existe un incumplimiento del principio de control interno sobre el análisis e identificación de riesgos, pudiendo desencadenar inseguridad en las actividades comerciales con otras entidades.

Recomendación:

- **Gerente Comercial:** Segregar funciones al personal para realizar el seguimiento a proveedores con el fin de garantizar seguridad y calidad en toda adquisición.

COMPONENTE: DEPARTAMENTO FINANCIERO

EVALUACIÓN DE RIESGOS

TÍTULO VIII: No se analizan riesgos operativos que podrían bloquear el desempeño del departamento.

Comentario: No se analizan riesgos operativos que podrían bloquear el desempeño del departamento, debido a que el encargado no lo considera necesario.

Conclusión: Existe un incumplimiento del principio de control interno en cuanto a el análisis de posibles riesgos dentro del departamento financiero, pudiendo ocasionar un desempeño deficiente del departamento.



Recomendación:

- **Gerente Financiero:** Analizar los riesgos operativos mediante indicadores de gestión que muestren el desempeño operativo del departamento para una correcta toma de decisiones.

COMPONENTE: DEPARTAMENTO POSTVENTA

EVALUACIÓN DE RIESGOS

TÍTULO IX: No han evaluado los posibles riesgos de venta

Comentario: No se han evaluado los posibles riesgos que podrían existir en ventas, debido a que no existe una política plasmada.

Conclusión: Existe un incumplimiento del principio de control interno en cuanto a el análisis de posibles riesgos dentro del departamento de ventas, pudiendo ocasionar un desempeño deficiente del departamento en cuanto a las ventas.

Recomendación:

- **Gerente Postventa:** Designar a un encargado la evaluación de posibles riesgos de ventas para contar con planes de contingencia.

ACTIVIDADES DE CONTROL

TÍTULO X: No se capacita al personal de departamento para la mejora de desempeño.

Comentario: No se realizan constantes capacitaciones al personal del departamento, debido a que no se han plasmado planes detallados dispuesto para capacitaciones del área.

Conclusión: No se cumple con la correcta definición de responsabilidades dentro del departamento para con la creación de capacitaciones que nutran los conocimientos de los empleados, ocasionando así posibles errores dentro de las actividades diarias del personal.



Recomendación:

- **Gerente Postventa:** Realizar capacitaciones recurrentes plasmadas en planes que retroalimenten al personal para un correcto desempeño y un aumento en la calidad de trabajo.

SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

TÍTULO XI: No se realiza reuniones constantes dentro del departamento para analizar casos particulares.

Comentario: El encargado no realiza reuniones constantes para el análisis de casos puntuales, puesto que no considera que sea necesario las reuniones tan seguido.

Conclusión: Incumplimiento del principio de información y comunicación al no realizar reuniones que puedan retroalimentar el ambiente de control y las actividades diarias del departamento.

Recomendación:

- **Gerente Postventa:** Realizar reuniones puntuales para que el personal pueda expresar casos puntuales ocurridos dentro del departamento.

Atentamente,

Karla Hidalgo

FIRMA *KAPA CONSULTING S.A.*



AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.

**INFORME GENERAL
AUDITORÍA DE GESTIÓN
2021**



SIGLAS Y/O ABREVIATURAS UTILIZADAS

Siglas y/o abreviaturas utilizadas	Significado
COSO	Cuestionario de control interno
ASSA	Automotores de la Sierra S.A.



ÍNDICE

SIGLAS Y/O ABREVIATURAS UTILIZADAS	148
CARTA DE PRESENTACIÓN	149
1. MOTIVOS DEL EXAMEN.....	150
OBJETIVOS DEL EXAMEN.....	151
3. ALCANCE DEL EXAMEN.....	151
4. BASE LEGAL.....	151
RESULTADOS DEL EXAMEN	152
DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO	152
TÍTULO I y II	152
DEPARTAMENTO CRÉDITO Y COBRANZA	152
TÍTULO III.....	152
DEPARTAMENTO COMERCIAL	153
TÍTULO IV.....	153
ANEXOS.....	154
INDICADORES DE GESTIÓN.....	154



Ambato, 5 de enero de 2023

CARTA DE PRESENTACIÓN

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A

Sevilla Gortaire Santiago Martin

Gerente General

Presente. –

De mi consideración:

Hemos efectuado la auditoría de gestión a la empresa Automotores de la Sierra S.A, sobre la información del sistema de dirección de desarrollo de talento humano, crédito y cobranza y comercial por el periodo comprendido en el año 2021.

El examen se efectuó de acuerdo con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas. Estas normas requieren que el examen sea planificado y ejecutado para obtener certeza razonable de que la información y la documentación examinadas no contienen exposiciones erróneas de carácter significativo, igualmente que las operaciones a las cuales corresponden se hayan ejecutado de conformidad con las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, políticas y demás normas aplicables.

Debido a la naturaleza de la acción de control realizada, los resultados se hallan expresados en los comentarios, conclusiones y recomendaciones que constituyen en el presente informe.

Atentamente,

Karla Hidalgo

FIRMA KAPA CONSULTING S.A.



6. Motivo de la Auditoría

La Auditoría dentro de la empresa Automotores de la Sierra S.A. tiene como objetivo evaluar la gestión de los procesos que cumple la organización de esta.

7. Objetivo de la Auditoría

Ejecutar la Auditoría de gestión en la empresa Automotores de la Sierra S.A. para la medición de la eficiencia, y eficacia de los procesos y operaciones de la empresa

8. Alcance de la Auditoría

La Auditoría dentro de la empresa Automotores de la Sierra S.A. consiste en:

- Verificar la existencia de planes estratégicos para el cumplimiento de metas empresariales
- Verificar que la entidad utiliza de forma adecuada sus recursos en el manejo de eficiencia, eficacia y calidad.
- Comprobar el rendimiento de cada departamento.

9. Base legal

Automotores de la Sierra S.A. está ligada bajo la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, a su vez se rige a:

- Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno.
- Código de Trabajo.
- Ley de Seguridad Social.
- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
- Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)
- Registro único de contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas.
- Ley de Compañías.



RESULTADOS DEL EXAMEN

DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO

TÍTULO I: Índice capacitaciones al personal.

Comentario: Existe un índice por debajo de la meta del 66,67% en cuanto a la capacitación de personal, debido a que no existe un cronograma ni planes donde se detallade, sobre las retroalimentaciones constantes a todo el personal.

Conclusión: Se incumple una de las políticas internas en cuanto a capacitaciones constantes de personal, pudiendo ocasionar así falta de capacidad profesional dentro de la entidad por parte del personal.

Recomendación:

- **Gerente General:** Supervisar que existan planes de capacitaciones.
- **Gerente Talento Humano:** Crear planes de capacitaciones más extensos.

TÍTULO II: Índice bajo de mujeres gerentes.

Comentario: La empresa cuenta con un índice bajo de mujeres gerentes, puesto que no se han establecido evaluaciones entre el personal femenino dentro de la entidad para ocupar cargos ejecutivos mayores.

Conclusión: Se incumple una de las políticas internas en cuanto al liderazgo e inclusión dentro de la entidad, lo que ocasiona exclusión de mujeres en el manejo de cargos mayores como gerentes.

Recomendación:

- **Gerente Talento Humano:** Aplicar evaluaciones para gerentes al personal femenino con el fin de que exista igualdad.

DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA

TÍTULO III: Índice de nivel de endeudamiento sobrepasado.

Comentario: La empresa sobrepasa el nivel de endeudamiento establecido, debido a la pandemia COVID 19 existieron cambios dentro de la entidad lo que ocasiono una deuda alta, sin embargo, la brecha no es significativa.



Conclusión: Incumplimiento de políticas para frenar el nivel de deuda de la entidad, lo que podría ocasionar un impedimento al momento de pedir créditos y también poder otorgarlos.

Recomendación:

- **Gerente General:** Supervisar que existan estrategias de control de endeudamiento.
- **Gerente Crédito y Cobranza:** Crear estrategias que ayuden a que el nivel de endeudamiento pueda contraerse.

DEPARTAMENTO COMERCIAL

TÍTULO IV: Incumplimiento de la meta mensual de venta.

Comentario: El departamento de venta no cumple con la meta mensual, debido a que no se cumplen las estrategias de venta que se muestran establecidas en el Plan Estratégico.

Conclusión: No se sigue las estrategias de venta plasmadas en los planes, logrando así una pérdida en las operaciones.

Recomendación:

- **Gerente Comercial:** Adoptar estrategias más convenientes al momento de ejercer una venta e implementar planes creativos de publicidad.

Atentamente,

Karla Hidalgo

FIRMA *KAPA CONSULTINGS*.



ANEXOS:

AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
RESUMEN CLAVE DE INDICADORES

PROCESO	TIPO	NOMBRE	FÓRMULA	CÁLCULO	ESTANDAR	RESULTADO	VERIFICACIÓN DEL AUDITOR
AMBIENTE LABORAL	CALIDAD	Satisfacción del clima organizacional	(Empleados satisfechos con la comunicación interna/Total de empleados)*100%	$(75/75)*100\% = \mathbf{100\%}$	100%	SATISFACTORIO	Entrevista Personal de la entidad.
CAPACITAR EMPLEADOS	EFICACIA	Porcentaje de capacitación de personal en periodo de estimación	(Total de empleados capacitados/Total de empleados)*100%	$(50/75)*100\% = \mathbf{66,67\%}$	100%	POCO SATISFACTORIO	Entrevista Jefe de Talento Humano. Personal de la entidad.
LIDERAZGO	EFICIENCIA	Porcentaje de Mujeres en Equipos de Liderazgo	(Número de mujeres gerentes/Total gerentes)*100%	$(2/7)*100\% = \mathbf{57,14\%}$	50%	POCO SATISFACTORIO	Revisión de organigrama estructural.
ENDEUDAMIENTO	ECONOMIA	Índice de endeudamiento 2021	(Total Activo/ Total Pasivo)*100%	$(\$20.414.535,37/\$49.076.445,95)*100\% = \mathbf{69,33\%}$	60%	POCO SATISFACTORIO	Verificación Estados Financieros 2021
PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA	CALIDAD	Índice de tiempo en la elaboración de Estados Financieros	(Tiempo empleado/Tiempo establecido)*100%	$(90/90)*100\% = \mathbf{100\%}$	100%	SATISFACTORIO	Entrevista Gerente Financiero y verificación.
COMUNICACIÓN DE CALIDAD	CALIDAD	Satisfacción del cliente	(Número de clientes satisfechos/Número estimado de clientes)*100%	$(30/30)*100\% = \mathbf{100\%}$	100%	SATISFACTORIO	Entrevista a clientes.
PAGO DE CONTRATISTAS	EFICACIA	Índice de cumplimiento de pago a proveedores	(Proveedores pagados/Número de proveedores por pagar)*100%	$(10/10)*100\% = \mathbf{100\%}$	100%	SATISFACTORIO	Entrevista Gerente Comercial.
MEDIOS DE PUBLICIDAD	EFICIENCIA	Índice de acogida de los medios de publicidad	(Canales efectivos/Canales propuestos para llegar al usuario)*100%	$(4/4)*100\% = \mathbf{100\%}$	100%	SATISFACTORIO	Comprobación mediante pag web, redes sociales.
FACTURACIÓN	EFICIENCIA	Desempeño de facturación	(Facturación mes actual/Facturación mes pasado)*100%	$(\$320.123/\$310.103)*100\% = \mathbf{100\%}$	100%	SATISFACTORIO	Entrevista Gerente PostVenta



ETAPA DE SEGUIMIENTO

Ejecución del seguimiento:

Cronograma:

CRONOGRAMA DE SEGUIMIENTO			
ACTIVIDAD	FEBRERO	MARZO	ABRIL
Establecer un responsable encargado de realizar el seguimiento.			
Solicitar responsables de la documentación de implementación de recomendaciones.			
Establecer actividades que favorezcan la implementación de las recomendaciones.			
Informe de seguimiento de recomendaciones.			
Informe de cierre de seguimiento.			

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

- Mediante la investigación se concluye que los niveles de riesgo y confianza de la empresa ASSA son favorables, dando un resultado de 91,30% de nivel de confianza de la entidad y un nivel de riesgo bajo correspondiente al 8,70%. A su vez la evaluación de sus departamentos representa un resultado positivo, donde el departamento financiero representa un nivel de confianza del 95,00% lo que conlleva a un riesgo bajo del 5%. El departamento de talento humano al igual que el financiero mantiene un nivel de confianza elevado del 95,00%, lo que logra ventaja en el control interno de la empresa. Finalmente, Automotores de la Sierra S.A. comprende una visión filosófica competitiva en crecimiento, que beneficia al desarrollo empresarial.
- La medida de eficiencia, eficacia y calidad de la entidad y sus departamentos son en su mayoría satisfactorios logrando la meta del 100%, sin embargo, existen índices que no cumplen el estándar y se denota un resultado poco favorable. El índice de capacitación de personal representa un resultado poco satisfactorio cumpliendo solo el 66,67% del 100%. El índice de endeudamiento representa un 69,00%, es decir sobrepasa la meta establecida óptima del 40%-60% de límite de endeudamiento. Finalmente se concluye que en casi todos los departamentos existe un déficit de retroalimentaciones hacia el personal y a su vez el endeudamiento conlleva a un riesgo.
- Toda la información proporcionada por la empresa ASSA, está actualizado acorde a las leyes que se rige, y cumple con las obligaciones principales que es la presentación de sus Estados Financieros

4.2 Recomendaciones

- Realizar capacitaciones al personal de los diferentes departamentos, para mejorar el desempeño tanto individual como colectivo, con el fin de incrementar la ventaja competitiva de la empresa y poder seguir posicionándose en el mercado.
- Aplicar indicadores de gestión siempre que se crea necesario, para así analizar si los recursos de la entidad se están aprovechando de forma correcta, y se pueda tomar decisiones que favorezcan al crecimiento tanto interno como externo de la empresa.
- Continuar creando planes estratégicos, políticas internas y verificando su cumplimiento, puesto que es necesario un ambiente de control propicio que nutra las actividades dispuestas para cada empleado, ejecutivo y miembro de ASSA.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, N. (2015). *Manual de procesos y procedimientos de auditoría interna*. Gobierno de Unidad Nacional .
- Arellano, H. (2017). La calidad en el servicio como ventaja competitiva. *Dominio de las Ciencias*, 72-83.
- Arias, I. (2018). Auditoría un enfoque de gestión. *Eumednet*, 2-6.
- Automotores de la Sierra . (2022). *Assa Chevrolet*. Recuperado el 21 de Octubre de 2022, de Assa Chevrolet: <https://www.assachevrolet.com.ec/>
- Becerra, E., Calle, O., Banegas, T., & Espinoza, H. (2020). Análisis de efectos tributarios en las mipymes. Una perspectiva e impacto del contenido de la ley de simplificación y progresividad tributaria 2020. *Conciencia Digital*, 45-65.
- Brume, J. (2017). Gestión estratégica como herramienta para promover la competitividad de las empresas del sector logístico del departamento del Atlántico. *Espacios*, 20.
- Callejas , Z., & Duana, D. (2020). *La auditoría como una forma competitiva, el caso de una empresa hidalguense: una forma de evaluación operativa*. Hidalgo: Congreso Virtual Internacional Desarrollo Económico, Social y Empresarial en Iberoamérica. Obtenido de <https://www.eumed.net/actas/20/desarrollo-empresarial/31-la-auditoria-como-una-forma-competitiva.pdf>
- Cantos, M. (2019). *La auditoría integral como herramienta de validación de la gestión institucional*. Cuenca: Universidad Católica de Cuenca.
- Carrión, A., Gómez , D., & Banda, H. (2016). La industria automotriz en el estado de Queretaro. *Pensamiento y Gestión*, 36-59.
- CEPAL. (2017). *Panorama social de América Latina*. Santiago de Chile: Cepal. Recuperado el 21 de Octubre de 2022
- Crespo , D. (2020). Espionaje y competitividad: la industria automotriz alemana en el juego comercial moderno de China. *Revista Latinoamericana de Estudios de Seguridad*, 93-103.
- Dirección Financiera del IDE Business School. (2020). El sector automotriz y el COVID 2019. *Perspectiva*, 10-11.
- Escobar, D., Rosario, M., & Cuevas, L. (2017). La calidad de la auditoría en sistemas de gestión. *Ciencias Holguin*, 1-18.
- Espinosa , A. (2012). *Auditoría de gestión al área médica de la empresa Ecuasanitas S.A. de la ciudad de Guayaquil*. Loja: Universidad Técnica Particular de Loja. Recuperado el 22 de Octubre de 2022

- Fernández, C., & Martos, M. (2016). Capital intelectual y ventajas competitivas en pymes basadas en recursos naturales de Latinoamérica. *Innovar*, 117-132.
- Franco , L., & Jiménez, F. (2021). Covid 19 y su impacto en el sector automotriz de Ecuador. *Digital Publisher*, 12. Recuperado el 21 de Octubre de 2022
- García , J., Callazo , A., Barragan , C., Mercado, M., Olarte , L., & Meza, V. (2019). Indicadores de eficacia y eficiencia de procura de materiales en empresas del sector de construcción. *Espacios*, 16.
- Globalratings. (Noviembre de 2020). *Globalratings*. Recuperado el 21 de Octubre de 2022, de Globalratings:
[https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/sigcv/Opciones%20de%20Inversion/Renta%20Fija/Prospectos/AUTOMOTORES%20DE%20LA%20SIERRA%20S.A/Obligaciones/Calific.%20\(5\)%20Oblig.%20Automotores%20de%20la%20Sierra%2030-11-20.pdf](https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/sigcv/Opciones%20de%20Inversion/Renta%20Fija/Prospectos/AUTOMOTORES%20DE%20LA%20SIERRA%20S.A/Obligaciones/Calific.%20(5)%20Oblig.%20Automotores%20de%20la%20Sierra%2030-11-20.pdf)
- González, R. (2016). *Marco integrado de control interno*. Qualpro Consulting. Recuperado el 22 de Octubre de 2022, de
<https://www.ofstlaxcala.gob.mx/doc/material/27.pdf>
- Jiménez , E. (2018). *Un análisis del sector automotriz y su modelo de gestión en el suministro de las autopartes*. Nuevo Leon: Safandila.
- La Hora. (29 de Octubre de 2022). Sector automotriz creció casi hasta niveles prepandemia en 2021. *La Hora*, pág. 8.
- Liksenberg, D. (2018). *Plan de negocios para concesionaria Toyota de la ciudad de Cordoba*. Cordoba: Universidad Católica de Cordoba.
- López, E. (2019). *Los papeles de trabajo. Utilización de herramientas informáticas en la auditoría*. Colombia: Ministerio de defensa de Colombia.
- Manrique, J. (2019). *Introducción a la auditoría*. Tumbes: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Marulanda, L. (2016). *Hallazgos de auditoría*. Antioquia. Obtenido de
https://contraloriabga.gov.co/files/HALLAZGOS_LEMT.pdf
- Matínez, M., & Gamboa, J. (2022). Los efectos postpandemia en el sector automotriz de la zona tres del Ecuador. *Dominio de las Ciencias*, 821-838.
- Medeiros, V., Gonçalves, L., & Camargos, E. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. *Cepal*, 8-27.
- Mendoza, W., Delgado , M., García, T., & Barreiro, I. (2018). El control interno y su influencia en la gestión. *Dominio de las ciencias*.
- Morales , F. (20 de Septiembre de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/indicador-economico.html>

- Organización Internacional del Trabajo. (2020). El futuro del trabajo en la industria automotriz y la necesidad de invertir en la capacidad de las personas y el trabajo decente y sostenible. *Ginebra*, 3. Recuperado el 21 de Octubre de 2022, de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/meetingdocument/wcms_741663.pdf
- Organización Internacional del Trabajo. (2020). Nota informativa sectorial de la OIT. *Ginebra*, 1. Recuperado el 21 de Octubre de 2022, de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/briefingnote/wcms_744619.pdf
- Páez, P., Jiménez, W., & Buitrago, J. (2021). Las teorías de la competitividad. *Revista republicana*, 119-144. Obtenido de <http://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/revistarepublicana/article/view/780/583>
- Pomboza, M. (2019). *El packaging sustentable como una ventaja competitiva en la comercialización de la melcocha tradicional de Baños de Agua Santa*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Quinde, V., Vera, N., Silvera, C., & Ordeñana, A. (2021). El sector automotriz en Ecuador: antecedentes, situación actual y perspectivas. *Universidad. ciencia y tecnología*, 18-23.
- Romero, D., Sánchez, S., Rincón, Y., & Romero, M. (2020). Estrategia y ventaja competitiva: Binomio fundamental para el éxito de pequeñas y medianas empresas. *Revista de Ciencias Sociales*, 465-473.
- Rubio, G., Gutierrez, F., Garcia, I., & Valencia, B. (2020). La ventaja competitiva de una firma de auditoría a partir de su capital estructural. *Café*, 137-148.
- SRI. (2022). *Régimen simplificado para emprendedores y negocios populares*. Quito: Servicio de Rentas Internas.
- Tamarima, C. (2022). *Auditoría de gestión a la empresa Igloo*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Vásquez Maritza, & Pinargote, N. (2018). *Auditoría de gestión: una herramienta de mejor continua*. Manta: Uleam.
- Zambrano, M., Álvarez, D., & Yoza, N. (2021). La importancia de la auditoría de gestión y los procesos administrativos y técnicos. *Revista científica multidisciplinaria*, 127-140. Obtenido de <https://revistas.unesum.edu.ec/index.php/unesumciencias/article/view/568>

ANEXOS

Anexo 1. Guía de Visita previa

AMBIENTE INTERNO				
AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.				
N	Pregunta	Respuesta		
		SI	NO	OBSERVACIONES
1	¿La empresa dispone misión, visión y valores corporativos?			
2	¿Existe una reseña de la entidad?			
3	¿La empresa cuenta con un plan estratégico establecido?			
4	¿La empresa cuenta con su respectivo RUC vigente?			
5	¿Objeto social de la entidad?			
6	¿Actividades principales de la entidad?			
7	¿Cuenta con políticas internas?			
8	¿Cuenta con un organigrama estructural?			
9	¿Cuenta con políticas comerciales?			
10	¿Cuenta con convenios con proveedores?			
11	¿Cuenta con un sistema de software contable?			
12	¿La entidad presenta Estados Financieros?			
13	¿La entidad cuenta con una lista de funcionarios?			
14	¿La entidad presenta su FODA?			
15	¿La entidad presenta productos estrella?			

Anexo 2. Estado de Situación Financiera

ASSA-AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
Estados Separados de Situación Financiera
Al 31 de diciembre del 2021
(Expresado dólares de los Estados Unidos de América US\$)

	Notas	2021	2020
ACTIVOS			
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes de efectivo	4	3.912.505,60	2.928.611,42
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	5	20.548.973,69	17.383.172,74
Inventarios	6	5.837.624,77	4.775.181,37
Activos por impuestos corrientes	7	594.821,89	339.410,17
Gastos pagados por anticipado		480.743,40	107.165,68
Total activos corrientes		31.154.669,35	25.531.541,38
Activos no corrientes			
Inversiones	8	1.133.365,88	781.937,88
Activos por Derechos de Uso no corrientes, netos	9	1.575.342,10	291.531,42
Propiedades y equipos, netos	10	11.871.615,65	7.702.035,19
Cuentas por cobrar a largo plazo	5	3.273.387,71	3.043.447,04
Activo por impuesto a la renta diferido	29	68.065,26	38.049,27
Total activos no corrientes		17.921.776,60	11.857.000,80
ACTIVOS TOTALES		49.076.445,95	37.388.542,18
PASIVOS Y PATRIMONIO			
Pasivos corrientes			
Cuentas por pagar comerciales	11	4.507.560,03	536.797,59
Obligaciones financieras corrientes	12	6.752.056,61	8.589.715,51
Pasivo por impuestos corrientes	13	432.708,90	143.382,22
Obligaciones laborales corrientes	14	278.487,85	98.798,16
Otras cuentas por pagar	15	4.911.399,83	4.579.098,37
Total pasivos corrientes		16.882.213,22	13.947.792,85
Pasivos no corrientes			
Obligaciones financieras no corrientes	12	770.217,14	419.457,60
Obligaciones laborales no corrientes	16	1.294.664,05	975.840,00
Pasivos por Impuestos diferidos		99.180,51	102.333,62
Otros pasivos no corrientes		166.625,02	117.671,46
Pasivos por Arrendamientos no corrientes	17	1.201.635,43	294.031,78
Total pasivos no corrientes		3.532.322,15	1.909.334,46
Pasivos totales		20.414.535,37	15.857.127,31
PATRIMONIO			
Capital social	18	18.400.000,00	11.000.000,00
Reservas	19	4.310.881,34	6.889.224,13
Resultado adopción 1era vez NIIF	20	409.426,10	324.289,46
Resultados acumulados	21	356.541,24	129.130,91
Resultado del ejercicio		204.739,45	(588.684,08)
Otros Resultados Integrales	22	127.100,78	142.988,82
Superavit por Revaluación	23	4.853.221,67	3.634.465,63
Total patrimonio		28.661.910,58	21.531.414,87
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		49.076.445,95	37.388.542,18

Las notas son parte integrante de los estados financieros.


Ldo. Santiago Martín Sevilla
GERENTE GENERAL


Dr. Jorge Garcés Carranza
CONTADOR GENERAL

ASSA-AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.
 Estados Separados de Resultados Integrales
 Por el año terminado el 31 de diciembre de 2021
 (Expresado dólares de los Estados Unidos de América US\$)

	Notas	2021	2020
Ingresos ordinarios	24	98.437.997,85	32.510.216,43
Costo de ventas	25	(90.544.963,56)	(30.524.475,79)
Utilidad bruta en ventas		7.893.034,29	1.985.740,64
Gastos de administración	26	(1.778.809,05)	(734.756,59)
Gastos de ventas	26	(8.141.725,99)	(3.452.855,40)
Otros ingresos	27	4.523.902,67	3.293.778,60
Otros gastos	28	(2.094.993,00)	(1.680.591,33)
Utilidad (pérdida) antes de participación trabajadores e impuesto a la renta		401.408,92	(588.684,08)
Participación trabajadores	29	(60.211,34)	-
Impuesto a la renta corriente	29	(138.458,14)	-
TOTAL RESULTADOS INTEGRALES		204.739,45	(588.684,08)

Las notas son parte integrante de los estados financieros.


 Ldo. Santiago Martin Sevilla
 GERENTE GENERAL


 Dr. Jorge Garcés Carranza
 CONTADOR GENERAL