

INICIO GRABACIÓN





GERENCIA Y DIRECCIÓN ESTRATEGICA





INDICE

- AUDITORIA INTERNA
- 2 CONCEPTOS
- 3 EJEMPLOS APLICADOS
- 4 CONCLUSIONES



AUDITORIA





El examen de la información por una tercera persona distinta de quien le preparo y del usuario, con la intención de establecer su veracidad; y el dar a conocer los resultados de este examen, con la finalidad de aumentar la utilidad de tal información para el usuario. William Thomas Porter y Jhon C. Burton.

Un examen que pretende servir de base para expresar una opinión sobre la razonabilidad, consistencia y apego a los principios de contabilidad generalmente aceptados, de estados financieros preparados por una empresa o por otra entidad para su presentación al Publico o a otras partes interesadas.

El Instituto Norteamericano de Contadores Públicos (AICPA)

AUDITORIA





La American Accounting Asociación, identifica la Auditoria como un proceso, así: "Es un proceso sistemático para obtener y evaluar de manera objetiva las evidencias relacionadas con informes sobre actividades económicas y otros acontecimientos relacionados.

El fin del proceso consiste en determinar el grado de correspondencia del contenido informático con las evidencias que le dieron origen, así como determinar si dichos informes se han elaborado observando principios establecidos para el caso".

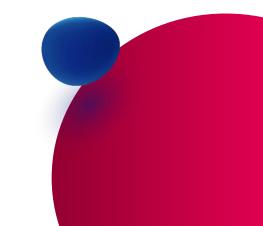
AUDITORIA ORGANIZACIONAL





Es una evaluación del desempeño de la compañía comparado con el de su competencia.

El análisis interno se debe complementar y validar con un estudio profundo del entorno y de la competencia.







Perfil de capacidad interna



Es un medio para evaluar las fortalezas y debilidades de la compañía en relación con las oportunidades y amenazas que se le presentan en el medio externo.

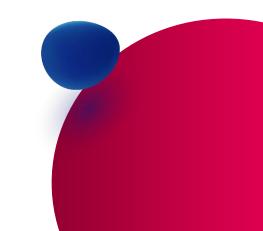






PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA PCI Cómo hacerlo

- a. Prepare información sobre cada una de las capacidades objeto de análisis.
- b. Integre los grupos estratégicos.
- c. Identifique fortalezas y debilidades, con tormenta de ideas.
- d. Agrupe por capacidades:
 - Capacidad directiva.
 - Capacidad competitiva.
 - Capacidad financiera.
 - Capacidad técnica o tecnológica.
 - Capacidad de talento humano.
- e. Califique y dele prioridad a la fortaleza o debilidad en la escala: alta, media o baja.
- Pondere el impacto de la fortaleza y debilidad en el éxito actual del negocio.
- g. Interprete la matriz identificando sus fortalezas y debilidades de acuerdo con su impacto en el negocio.

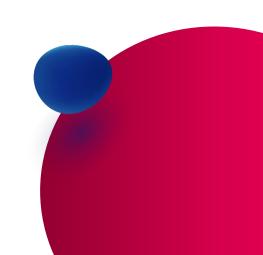






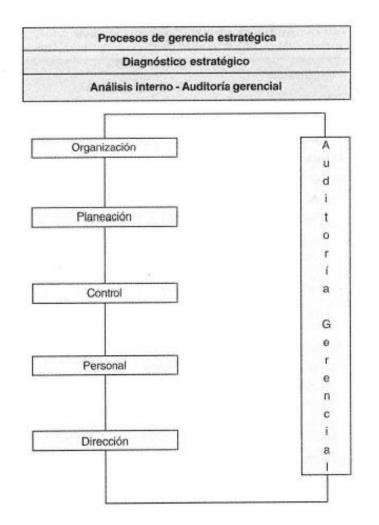
Examina cinco categorías a saber:

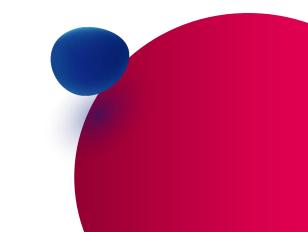
- 1. Capacidad Directiva
- 2. Capacidad Competitiva o de Mercado
- 3. Capacidad Financiera
- 4. Capacidad Tecnológica Producción
- 5. Capacidad del Talento Humano











PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA DE LA COMPAÑÍA - PCI



Proceso de gerencia estratégica

Diagnóstico estratégico

Esquema para realizar el análisis de la competencia

Análisis de la competencia

Identificar y clasificar la competencia

Analizar

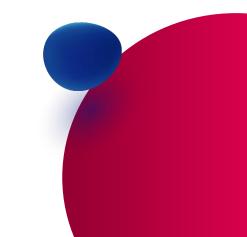
Nuevos productos Productos sustitutos Rivalidad en el sector Poder de negociación de proveedores Poder de negociación de compradores

Definir factores clave de éxito en el sector

Determinar ventajas y desventajas de la empresa

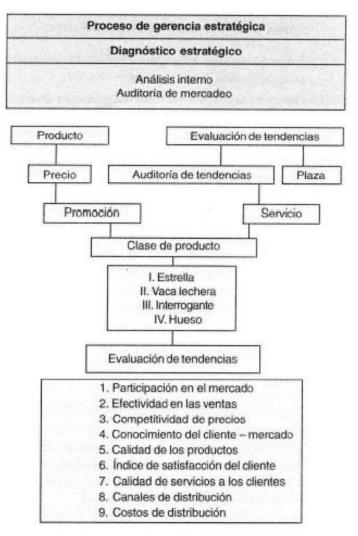
Determinar ventajas y desventajas de la competencia

Obtener la matriz perfil competitivo













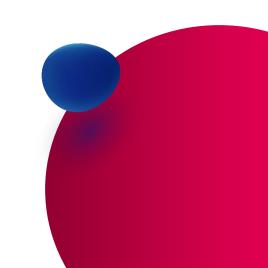


Proceso de gerencia estratégica

Diagnóstico estratégico

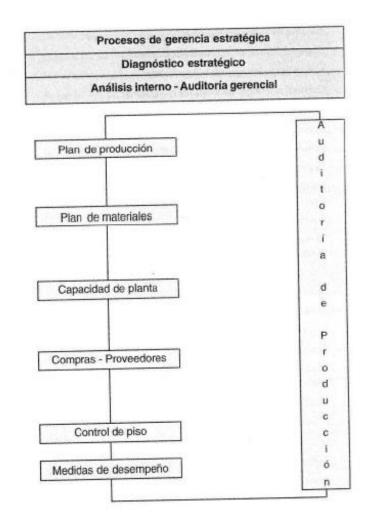
Análisis interno
Auditoría financiera

Análisis de tendencias Ventas u Costos directos d Gastos generales Utilidades Capital de trabajo Activos 0 Deudas malas Análisis de fuentes y usos a F Análisis de razones Liquidez n Actividad a Rentabilidad n Crecimiento C Análisis financiero 6 básico a Vertical Horizontal























Categorías del PCI

Calificación	GRADO			(RAD	0	IMPACTO				
	D	ebilidad	les	F	ortaleza	15	in	Alto Medio			
Capacidad	Alto	Medic	Bajo	Alto	Medio	Ваю	Alto	Medio	Bajo		
1. DIRECTIVA	703.0						والألاء		in entro		
2.COMPETITIVA	Wyne:	Same	61570-16			-					
3. FINANCIERA						en vox					
4. TECNOLÓGICA											
5.TALENTOHUMANO											

Se representara gráficamente mediante la calificación de la fortaleza o debilidad en relación a su grado AMB para luego ser valorada con respecto a su impacto en la escala de Alto (A), Medio (M), Bajo (B).

Humberto Serna – Gerencia Estratégica







- 1. Preparación de la Información Preliminar. Obtenga y procese información primaria o secundaria sobre cada una de las capacidades incluidas en el PCI.
- 2. Conformación de grupos estratégicos. Los grupos estratégicos pueden conformarse de diferentes maneras.
- 2.1 De acuerdo con la estructura organizacional Se hace el diagnostico por cada área o subárea funcional y luego se integra un diagnostico corporativo.







2.2 Por grupos estratégicos

por muestreo se integran unos grupos que harán el diagnostico procurando que en ellos participen aleatoriamente colaboradores de los diferentes niveles organizacionales o por áreas funcionales.

2.3 Participación total

Puede ser elaborado como una encuesta general que involucre a todos los miembros de la organización.

El cuestionario debe ser elaborado por un equipo técnico asesor.



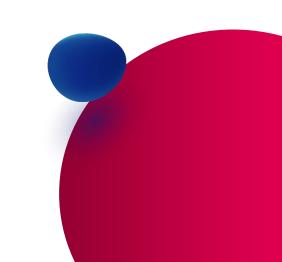




Los resultado de la encuesta se analizan en grupos por áreas y se integran en un diagnostico corporativo.

Cuanto mas amplia es la participación mayor es la integración y el compromiso con el plan estratégico.

Por ello cada compañía debe escoger el método que mas convenga a su tamaño y a su cultura corporativa.







3. Identificación de fortalezas y debilidades Se debe realizar una tormenta de ideas lo mas amplia y exhaustiva posible en la que deben participar los grupos estratégicos. Lo que busca esta dinámica es lograr la identificación de las fortalezas y debilidades de la empresa tal como las perciben los miembros de la organización. Los perfiles que salgan de este primer diagnostico se complementaran con la información actual que debe poseer la compañía sobre su desempeño en las diferentes áreas.

Humberto Serna – Gerencia Estratégica





Grupos estratégicos









4. Priorización de los factores

En la sesión estratégica es muy importante hacer un análisis de Pareto que permita aplicar el 20/80 es decir el 20% de los factores que explican el 80% de las debilidades o fortalezas de la compañía.

Cuando el análisis se hace por encuesta general, la priorización puede resultar de un análisis ponderado de los resultados.







5. Calificación de los factores

Realizada la priorización, los factores calificaran a su leal saber y entender las fortalezas y debilidades en una escala alta, media y baja.

Cuando se efectué en un grupo, sus miembros calificaran el valor de cada uno de los factores individualmente luego en consenso, acordaran la calificación definitiva.







6. Calificación del impacto

Al igual que se califica la fortaleza o debilidad, debe calificarse, evaluarse y valorarse el impacto de cada fortaleza o debilidad en el negocio.

Esta calificación es la actual y debe usarse la calificación Alto, Medio o Bajo.



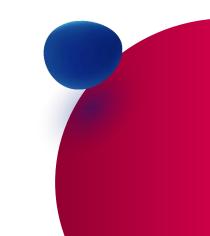




7. Análisis del Diagnostico

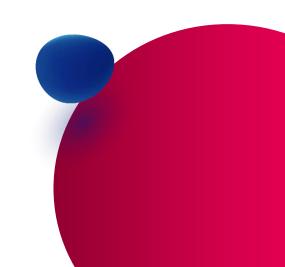
Los perfiles deben ser analizados en profundidad por los grupos estratégicos de manera que pueda integrarse un documento de diagnostico con la información objetiva que genere la ronda estratégica.

Los análisis de las encuestas deberán seguir el mismo proceso con lo cual se implementara esta primera parte del diagnostico estratégico.





Capacidad dire	otivo	F	ortale	za	De	ebilida	act	tr	npact	0
Capacidad dire	ctiva	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bay
Imagen corporativ Responsabilidad										
 Uso de planes es Análisis estrategia 	tratégicos. co									
Evaluación y pror del medio	ióstico						We			
 Velocidad de resp condiciones camb 										
 Flexibilidad de la organizacional 	estructura									
 Comunicación y o gerencial 	ontrol									
7. Orientación empre	esanai									
 Nabilidad para atr retener gente alta creativa 										
Habilidad pera res a la tecnología ca										
 Habilidad para ma inflación 	inejar la									
11. Agresividad para la competencia	enfrentar			1.0						
12. Sistemas de contr	rol									
 Sistemas de toma decisiones 	dù									
14. Sistema de coordi	nacion									
15. Evaluación de ge	stion								1	
16. Otros			1				-			



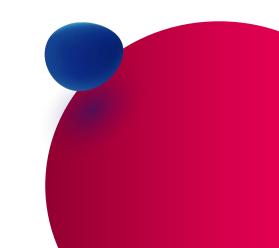


	Capacidad	F	ortale	za	De	ebilid	ad	In	npact	0
	tecnológica	Aito	Media	Evapo	Alto	Medio	Вщо	Alto	Medio	Baj
1.	Habilidad técnica y de manufactura									
2	Capacidad de innovacion									
3	Nivel de tecnologia utilizado en los productos									
4.	Fuerza de patentes y procesos									
5	Efectividad de la producción y programas de entrega									
6.	Valor agregado ai producto									
7.	Intensidad de mano de obra en el producto									
8.	Economía de escala									
9.	Nivel tecnologico	10								
10.	Aplicación de tecnologia de computadores									
11.	Nivel de coordinación e integración con otras areas									
12.	Flexibilidad de la producción									
13.	Otros									
				3	W					





Capacidad	F	ortale	oza	D	ebilid	lad	Impacto		
del talento humano	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Вајо	Alto	Medio	Baji
Nivel académico del talento									
2. Experiencia técnica	1								
3. Estabilidad							- //		
4. Rotación									
5. Absentismo									
6. Pertenencia									
7. Motivación									
8. Nivel de remuneración									
9. Accidentalidad									
10. Retiros									
11. Índices de desempeño									
12.Otros							- 8		
	1		1						



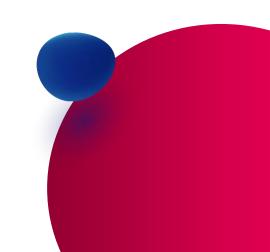


	Capacidad	F	ortale	za	De	ebilid	ad	Impacto		
	competitiva	Atto	Medio	Bajo	Ato	Media	Bajo	Апо	Medio	Bajo
	Fuerza de producto, cali dad, exclusividad									
2.	Lealtad y satisfacción del cliente									
3	Participación del mercado						18	60		
	Bajos costos de distribu- ción y ventas							1		
5.	Uso de la curva de expe- nencia									
6.	Uso del ciclo de vida del producto y del ciclo de re- posición				1					
7	inversión en I&D para de- sarrollo de nuevos pro- ductos									
В	Grandes barreras en en- trada de productos en la compañía									
9.	Ventaja sacada del poten- cial de crecimiento del mercado									
10	Fortaleza del (los) provee- dor (es) y disponibilidad de insumos									
13	. Concentración de consu- midores									
12	: Administración de csentes					1				
13	. Acceso a organismos pri- vados o públicos					13		1		
14	Portafolio de productos			1	1	1			1	1
15	Programas posventa	1		1	1		1	1		
16	i.Otros	1	1			1				1





	Capacidad	F	ortale	za	De	ebilid	ad	In	npac	to
	financiera	Alto	Wedo	Bajo	Ato	Medic	Bajo	Alto	Medic	Baj
1.	Acceso a capital cuando lo requiere		1							
2.	Grade de utilización de su capacidad de endeudamiento									
3.	Facilidad para salir del mercado									
4.	Rentabilidad, retorno de la inversión									
5.	Ligadez, disponibilidad de londas internos									
	Conscreçación y control gerencial									
7.	Habilidad para competir con precios									
8	Inversion de capital. Ca- pacidad para satisfacer la demanda									
9.	Estabhidad de costos									
10.	Habilidad para mantener et esfuerzo ante la de- manda ciclica									
	Elasticidad de la deman- da con respecto a los precios									
12.	Otros									



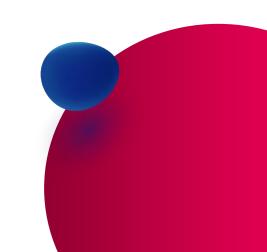


Capacidad directiva	F	ortale	za	D	ebilid	lad	In	npact	to
Capacidad directiva	Alto	Madio	Варо	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Baj
Imagen corporativa Responsabilidad social	x						x		
 Uso de planes estratégicos Análisis estratégico 		x					x		
Evaluación y pronóstico del medio				x			x		
Velocidad de respuesta a condiciones cambiantes				x			x		
 Flexibilidad de la estructura organizacional 					x		x		
Comunicación y control gerencial .					x		x		
7. Orientación empresarial			х	- W					
Habilidad para atraer y retener gente altamente creativa				X				x	
Habilidad para responder a la tecnología cambiante					x		x		
Habilidad para manejar la inflacion		x		7				x	
Agresividad para enfrentar la competencia					х		x		
2. Sistemas de control				х		15	x		
Sistemas de toma de decisiones					×		x		
4. Sistema de coordinación					x			14	
5. Evaluación de gestión				x		SALE.	x		





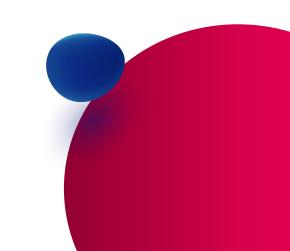
	Capacidad	F	ortale	eza	D	ebilid	lad	ir	npact	to `
	competitiva	Altu	Medio	Вцо	Atto	Мефо	Bajo	Alto	Medio	Baj
1.	Fuerza de producto, cali- dad, exclusividad	х						x		
2	Leattad y satisfacción del cliente				×			X		
3.	Participación del mercado		X					X		
4.	Bajos costos de distribu- ción y ventas	x						X		
5.	Uso de la curva de expe- nencia				x				X	
6.	Uso del ciclo de vida del producto y del ciclo de re- posición					Х			X	
7.	Inversion en I&D para de- sarrollo de nuevos pro- ductos				×			X		
B.	Grandes barreras en en- trada de productos en la compañía		x		ľ				×	
9.	Ventaja sacada del poten- cial de crecimiento del mercedo		x						x	
10	Fortaleza del (los) provee- dor (es) y disponibilidad de insumos	x						x		
11	Concentración de consu- midores				×			x		
12	Administración de clientes				x			X		
13	Acceso a organismos pri- vados o públicos					x	18	1	x	
14	Portafolio de productos		X		1			X		
15	Programas posventa				X			x		





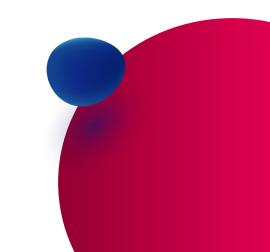


Capacidad financiera	F	ortale	za	De	ebilid	ad	In	npact	0
Capacidao financiera	Alto	Medio	Наро	Alto	Medio	Вью	Alto	Medio	Bajo
Acceso a capital cuando io requiere			x					x	
 Grado de utilización de su capacidad de endeu- damiento 				x			133	x	
Facilidad para satir det mercado		x					x		
Rentabilidad, retorno de la inversion		x					×		
 Liquidez, disponibilidad de fondos internos 		×					×		
Comunicación y control gerencial				x			×		
 Habilidad para competir con precios 				x			x		
 Inversión de capital. Ca- pacidad para satisfacer la demanda 					x			x	
9. Estabilidad de costos			X				X		
 Habridad para mantener ei estuerzo ante la de- manda ciclica 			x				x		
 Elasticidad de la deman- da con respecto a los precios 				x			×		
			1					1	





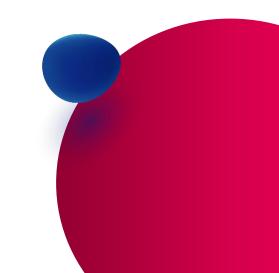
	Capacidad	F	ortale	za	De	ebilid	ad	Impacto		
	tecnológica	Alto	Medio	Вајо	Allo	Мефо	Виро	Alb.	Medio	Baj
1.	Habilidad técnica y de manufactura	x						x		
2.	Capacidad de innovación				x			x		
3.	Nivel de tecnologia utilizado en los productos					x			x	
4.	Fuerza de patentes y procesos		X					x		
5.	Efectividad de la producción y programas de entrega				x			x		
6.	Valor agregado al producto				x			X		
	Intensidad de mano de obra en el producto					x			x	
8.	Economia de escala				x			х		
9.	Nivel tecnologico				x			X		
10.	Aplicación de tecnología da computadores					x		x		
	Nivel de coordinación e integración con otras áreas				X			X		
	Flexibilidad de la producción				x			x		







Capacidad	F	ortale	za	D	ebilid	ad	In	npact	to
del talento humano	Alto	Medio	Bujo	Ano	Medio	Вајо	Alto	Medio	Bay
Nivel académico del talento humano				х			x		1
2. Experiencia técnica		×		0/4	100		x		100
3. Estabilidad				11,9/	×	7//8	139	x	
4. Rotación		×						x	
5. Absentismo				x				x	
6. Pertenencia				x	200		x	100	
7. Motivación				x			x		
8. Nivel de remuneración			618	x	188		x		
9 Acadentalidad		x			100		15	x	
10. Retiros		x						×	
11. Índices de desempeño				×			x		
	7	1	1	10				1	1



Auditoría interna ISO 9001



La norma ISO 9001:2015 es una regla que estandariza el sistema de control de calidad de las organizaciones. ISO (Organización Internacional de Estandarización) es una entidad que reúne a representantes de diversos países para desarrollar normas de estandarización en diferentes áreas de actuación.

AUDITORÍA INTERNA ISO 9001



Las organizaciones que buscan un sistema de gestión de la calidad adecuado, adecuado y efectivo deben realizar auditorías internas para garantizar que el sistema de gestión de la calidad del servicio (QMS, por sus siglas en inglés) funcione según lo previsto, y que identifique vínculos débiles en el sistema, así como posibles oportunidades de mejora.

AUDITORÍA INTERNA ISO 9001



Es la mejor oportunidad que tiene la organización para conocer el estado real del sistema de gestión de la calidad y las oportunidades de mejora con las que cuenta; se trata de la esencia de la mejora continua.

ANTES DE LA AUDITORÍA INTERNA ISO 9001



Lo primero es planificar

- Asegurar que la autoridad dentro del equipo está definida.
- Decidir las áreas de la organización que serán auditadas.
- Desarrollar el plan de auditoría y definir los recursos necesarios.
- Definir el propósito de la auditoría.
- Organizar una reunión con los auditores, analizar el plan.
- Realizar una reunión de apertura con auditores y miembros de la alta dirección.

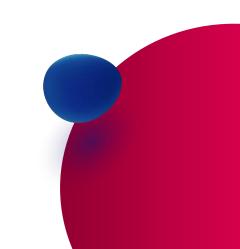
DURANTE LA AUDITORÍA INTERNA ISO 9001

En esta etapa es donde se refleja el buen trabajo realizado antes de la auditoría interna.

EL objetivo principal es documentar la evidencia de que el proceso funciona de acuerdo con los requisitos de ISO 9001

Importante no cometer estos errores:

- Evitar ser críticos con las personas.
- Seguir los procedimientos de seguridad, de higiene (en las áreas en que sean requeridos) y todas las normas específicas de cada departamento.
- Explicar el propósito de la auditoría a los auditados.
- Responder las preguntas y escuchar los comentarios de los auditados.
- Ser flexible y lógico.



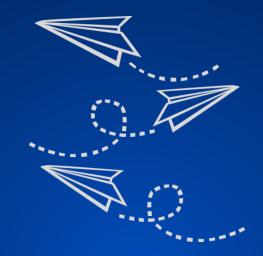
DESPÚES DE LA AUDITORÍA INTERNA ISO 9001

- Realizar una reunión con todos los auditores para discutir los temas que se abordarán en la reunión de cierre.
- Celebrar la reunión de cierre con los auditados, señalando los aspectos positivos que se presentaron durante la auditoría interna ISO 9001, mencionando las no conformidades y declarando las cláusulas de la norma que no se cumplen, si es que existen.
- Emitir los informes de auditoría.
- Alentar a los auditados a decidir sobre las acciones correctivas, su importancia y la necesidad de hacerles seguimiento y comprobar su efectividad.
- Establecer plazos para la implementación y verificación de resultados de las acciones correctivas.
- Estar disponibles para los auditados, sobre todo para aquellos que tendrán la responsabilidad de implementar acciones correctivas.
- Finalmente, consultar a los auditados sobre la gestión del auditor o auditores. Ellos serán los mejores jueces de la labor desarrollada durante la auditoría interna ISO 9001.

CASO WHATSAPP



https://www.youtube.com/watch?v=_Sjy_ZbiWjY%7D&feature =youtu.be



"ACEPTA LA RESPONSABILIDAD EN TU VIDA. SÉ CONSCIENTE DE QUE SERÁS TÚ QUIEN TE LLEVARÁ A DONDE QUIERES IR, NADIE MÁS". LES BROWN.

