**D-2**

Entidad XXXXXXX

Auditoría Financiera

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2023

**Entendimiento del Proceso y Riesgos Claves**

**en Area Ventas**

Este ejercicio proporciona un entendimiento detallado de los objetivos estratégicos, la estructura organizativa, la relación entre procesos, el sistema de información y los riesgos y controles internos clave en el área financiera de la organización. Estos datos sirven como base para la planificación y ejecución de la auditoría interna.

Fecha de Auditoría: 13 de febrero de 2024

Auditor: Ana Pérez

**1. Datos Generales**

* Proyecto: Evaluación del Proceso de Ventas
* Auditor Responsable: Ana Pérez
* Fecha de Elaboración: 18 de diciembre de 2024
* Unidad Evaluada: Departamento de Ventas
* Alcance del Papel de Trabajo: Entender las actividades clave, riesgos inherentes y controles implementados en la gestión del proceso de ventas.

**2. Descripción del Proceso Detallado**

**Fuente de Información:**

1. Entrevistas con:
   * Gerente de Ventas: Sr. Luis Martínez
   * Supervisor de Ventas: Sra. María Gómez
   * Consultor Externo: Juan Rodríguez
2. Documentos consultados:
   * Políticas de Ventas, versión 2023
   * Reportes de ventas mensuales (2023-2024)
   * Manual de Procedimientos del Área de Ventas

**Detalle del Proceso:**

* Duración Promedio del Ciclo de Ventas: Semanal o según demanda.
* Participación: Personal de ventas, personal de crédito y cobranzas, equipo de logística.
* Sistemas Utilizados: ERP (SAP) para gestión de ventas; herramientas colaborativas (SharePoint).

**Etapas del Proceso Evaluado:**

1. Recepción de Pedidos:
   * Método: Ingreso de pedidos vía ERP, correo electrónico o llamadas.
   * Problemas Identificados: Retrasos en el ingreso de pedidos en el sistema (10% de los casos).
2. Verificación de Crédito y Precios:
   * Método: Revisión del límite de crédito del cliente y validación de precios y descuentos.
   * Problemas Identificados: Falta de actualización oportuna del historial crediticio (8% de los pedidos).
3. Aprobación de Pedidos:
   * Método: Aprobación interna según niveles establecidos (supervisor/gerente de ventas).
   * Problemas Identificados: Casos aislados de descuentos no autorizados (5% de los pedidos con descuento).
4. Preparación y Despacho de los Productos (en coordinación con Logística):
   * Método: Generación de órdenes de despacho, coordinación con almacén.
   * Problemas Identificados: Retrasos promedio de 1-2 días en la salida de los productos.
5. Facturación y Seguimiento de Ventas:
   * Método: Emisión de facturas, envío al cliente, registro contable y seguimiento de cobranza.
   * Problemas Identificados: Errores ocasionales en datos de facturas (3% de las facturas emitidas).

**3. Identificación de Riesgos Claves y Controles Implementados**

| **Etapa** | **Riesgo Clave** | **Impacto** | **Probabilidad** | **Controles Actuales** | **Observaciones del Auditor** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Recepción de Pedidos | Pedidos no ingresados oportunamente | Medio | Media | Políticas de registro definidas | Falta de personal en horas pico |
| Verificación de Crédito y Precios | Otorgar crédito a clientes con alto riesgo | Alto | Media | Límite de crédito en ERP, Aprobación Gerencial | No siempre se actualiza el historial crediticio |
| Aprobación de Pedidos | Descuentos no autorizados | Alto | Media | Niveles de aprobación, Lista de Precios | Controles manuales susceptibles a error humano |
| Preparación y Despacho | Retrasos en la entrega de productos | Alto | Alta | Seguimiento de órdenes, Coordinación con Almacén | Falta de integración entre Ventas y Logística |
| Facturación y Seguimiento | Errores en facturación, datos incorrectos | Muy Alto | Baja | Validaciones en ERP, Conciliaciones periódicas | Ajustes manuales demoran el flujo correcto |

**4. Flujo Gráfico del Proceso**

Etapas del Proceso:

1. Recepción de Pedidos
2. Verificación de Crédito y Precios
3. Aprobación de Pedidos
4. Preparación y Despacho
5. Facturación y Seguimiento

(Se ilustra el flujo lógico y secuencial entre estas actividades, desde el pedido hasta la facturación final.)

**5. Observaciones Detalladas del Auditor**

1. Recepción de Pedidos:
   * 10% de los pedidos sufren retraso en su registro.
2. Verificación de Crédito y Precios:
   * 8% de los pedidos presentan límites de crédito desactualizados.
3. Aprobación de Pedidos:
   * 5% de descuentos no están formalmente autorizados.
4. Preparación y Despacho:
   * Retrasos promedio de 1-2 días en la entrega al cliente.
5. Facturación y Seguimiento:
   * 3% de las facturas contienen datos que requieren corrección.

**6. Recomendaciones**

1. Mejorar la capacidad del equipo de ventas durante horas pico para agilizar el ingreso de pedidos.
2. Actualizar periódicamente el historial crediticio de los clientes en el ERP.
3. Automatizar la validación de descuentos para reducir errores y aprobaciones informales.
4. Integrar los sistemas de Ventas y Logística para una coordinación más ágil en la preparación y despacho.
5. Fortalecer las validaciones automáticas en el ERP para disminuir errores en las facturas.

**Firma del Auditor:**  
Ana Pérez

Fecha: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_