

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

TIPO DE INFORME:	Preliminar:		Final	X
-------------------------	--------------------	--	--------------	----------

1. TÍTULO DE LA AUDITORÍA

Auditoría Proceso de Comercialización incluyendo los Nuevos Negocios definidos por la Entidad (Nuevos Negocios, Comercialización con empresas privadas y públicas, Mercadeo).

2. TIPO DE EVALUACIÓN

Gestión y Resultados.

3. FECHA DE LA AUDITORÍA

Del 10 de julio al 31 de octubre de 2017

4. PERIODO EVALUADO

1 de enero al 31 de mayo de 2017

5. FECHA PREPARACIÓN DEL INFORME

Del 15 de octubre al 19 de diciembre de 2017

6. PROCESO AUDITADO



Comercialización
 Gestión de Recursos y Administración de la Información – Servicios Administrativos
 Gestión Financiera y Contable – Contabilidad y Facturación

7. LÍDER DEL PROCESO / JEFE DE DEPENDENCIA / COORDINADOR

Darío Montenegro Trujillo – Gerente General
 Miguel Fernando Vega Rodríguez – Secretario General
 Jerson Jussef Parra Ramírez - Director Operativo líder del proceso de Comercialización;
 José William Quimbayo Chávez - Subdirector Administrativo, líder del proceso de Gestión de Recursos y Administración de la Información – Servicios Administrativos
 Sandy Milena Ortíz Morales - Subdirectora Financiera líder del proceso Gestión Financiera y Contable – Contabilidad y Facturación

8. AUDITORES

Rubén Antonio Mora Garcés – Auditor líder
 José Leonardo Ibarra Quiroga - Acompañante
 Nelson Jairo Rincón Martínez - Acompañante

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

9. OBJETIVO DE LA AUDITORÍA

Evaluar de forma integral el proceso de Comercialización según lo contemplado en los procedimientos asociados directa e indirectamente al proceso y la normatividad legal aplicable así como los lineamientos estratégicos del Canal

10. ALCANCE

Evaluar la gestión adelantada por el Proceso de Comercialización y de las áreas que adelanten actividades de ventas de servicios y/o productos, para el periodo comprendido entre el 1 de enero al 31 de mayo de 2017, verificando las actividades y productos previstos en los procedimientos, además lo contemplado en las normas MECI 2014, NTC ISO 9001:2015, NTDSIG 001:2011 y demás requisitos legales que le apliquen.

11. CRITERIOS




1. Acuerdo 004-2016 Por el cual se adoptan los Estatutos de Canal Capital
2. MCOM-CR-001 Caracterización Proceso Comercialización Versión 6
3. Procedimiento MCOM-PD-002 Gestión Comercial y Ventas Versión 9
4. Procedimiento MCOM-PD-004 Negociación de Canjes Versión 7
5. Resolución 005-2017 Por medio de la cual se fijan la tarifas de Canal Capital
6. Procedimiento AGRI-SA-PD-002 Ingreso al Almacén Versión 5
7. Procedimiento AGRI-SA-PD-008 Salida de Elementos Versión 8
8. Procedimiento AGFF-FA-PD-014 Elaboración de Facturas Versión 10
9. Instructivo AGFF-CO-IN-002 Instructivo Legalización Contable Convenios Interadministrativos
10. Manual AGJC-CN-MN-001 Manual de Contratación, Supervisión e Interventoría Versión 3
11. Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 9001:2015.
12. Directiva 003 de 2013 *"Directrices para prevenir conductas irregulares relacionadas con incumplimiento de los manuales de funciones y de procedimientos y la pérdida de elementos y documentos públicos"*
13. MECI 2014
14. Tablas de Retención Documental aprobadas para el Canal

12. METODOLOGÍA

De conformidad con la Guía de Auditoría para Entidades Públicas expedida por el DAFP, se emplearon los siguientes procedimientos de auditoría: Consulta, Observación, Inspección y Revisión de evidencia física.

Adicionalmente, se empleó la metodología PHVA (Planear, Hacer, Verificar, Actuar)

- Planear:
 - Elaboración del Plan de auditoría y la lista de verificación.
 - Definición de los objetivos, el alcance y los tiempos de ejecución.
 - Preparar la auditoría de campo, papeles de trabajo, investigación documental y procedimental sobre el proceso auditado.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

- Hacer:
 - Auditoría de campo a través de entrevista con el Profesional Universitario de Ventas y Mercadeo, contratistas encargados de las negociaciones con clientes privados, apoyos para Nuevos Negocios, Mercadeo, y Técnico de Servicios Administrativos.
 - Recolección y verificación de la información obtenida de las entrevistas y evidencias documentales.
 - Entrega del Informe preliminar de auditoría a los líderes y/o responsables de los procesos auditados.

- Verificar:
 - Análisis de la información, evidencias, y verificación del cumplimiento de acuerdo a lo establecido en los procedimientos, requisitos legales, normas aplicables definidas para la auditoría.
 - Mesas de validación de hallazgos donde se presentó el informe preliminar, se aclararon y/o justificaron los hallazgos de no conformidad por parte de los auditores y de los auditados, respectivamente.
 - Análisis de las evidencias e información adicional entregada por los auditados en la mesa de validación de hallazgos, y determinar la subsanación de las no conformidades u observaciones.
 - Entrega del Informe final de auditoría a los líderes y/o responsables de los procesos auditados.




- Actuar:
 - Solicitud del Plan de Mejoramiento de los hallazgos de no conformidad en el formato CCSE-FT-001 Administración de Acciones Correctivas, Preventivas y de Mejoramiento.

13. SITUACIONES GENERALES

El Canal realizó la modificación de sus estatutos, los cuales fueron revisados y aprobados por la Junta Administradora Regional a través del Acuerdo No. 004-2016 del 6 de octubre de 2016. En los nuevos estatutos se modificaron entre otros aspectos las actividades que puede desarrollar el Canal en cumplimiento de su objeto social, ampliando lo relacionado con actividades de comercialización, no solo de servicios de televisión, sino además equipos y soporte lógico, aplicaciones digitales, contenido web, servicios digitales, temas relacionados con servicios de publicidad, comercialización, mercadeo de espacios (en medios ATL, BTL y digitales), manejo de imagen y marca, prestar apoyo logístico para eventos asociados a foros, talleres, congresos, ferias, convenciones, entre otras actividades, con lo cual el Canal amplió sus unidades de negocios.

Basados en estas nuevas actividades a desarrollar, el Canal modificó su estructura funcional subdividiendo el área de Ventas y Mercadeo en 4 grandes frentes: Comercialización con empresas públicas, privadas, Nuevos Negocios, y Mercadeo o Merchandising, en las cuales se pueden ofrecer todos los servicios y productos descritos en el Acuerdo 004-2016.

Así mismo, suscribió el contrato No. 139-2017 del 19 de enero de 2017 con Agencia HB Medios, cuyo objeto es el de "Apoyar la comercialización de los servicios publicitarios que ofrece Canal Capital, ante

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

las agencias, Centrales de Medios o empresas particulares interesadas en los servicios publicitarios del Canal”.

El área de Merchandising, tiene por objetivo dar a conocer al Canal como marca y empresa, y de esta manera posicionarla en el mercado de Canales Regionales y de Publicidad.

Cada área de ventas, incluyendo la agencia de medios, aporta no solo la experticia en la comercialización, sino una base de posibles clientes que cada ejecutivo de ventas ha contactado a lo largo de su trayectoria profesional, ampliando el listado de posibles compradores del Canal.

Bajo este contexto, se adelantó la auditoría a las 4 áreas encargadas de la Comercialización de los diferentes servicios y productos del Canal, incluyendo al área de Merchandising.

13.1 Comercialización con entidades públicas




Esta área se encarga de adelantar las negociaciones con todas las entidades públicas que han suscrito algún contrato o convenio interadministrativo con el Canal, o están incluidas en las bases de datos de clientes que maneja el área.

No se adelantan gestiones para abrir nuevos mercados o conseguir a nuevos clientes, salvo en contadas ocasiones en donde se llama al cliente que tradicionalmente ha contratado con el canal algún servicio o producto. En caso de que algún cliente llegue nuevo, se toma la decisión de asignar a las otras unidades de negocio de acuerdo a los servicios solicitados y/o tipo de empresa que solicita la cotización, o tramitarlos directamente por el área de Ventas y Mercadeo.

De acuerdo a las necesidades expresadas por los clientes públicos, estas son presentadas o tratadas en reuniones informales con el Director Operativo, las productoras ejecutivas, coordinadora de producción, profesional universitario de producción y/o demás productores del Canal. De estas reuniones se elabora la cotización o propuesta comercial, la cual es remitida por oficio, radicado en correspondencia, con destino al cliente público. La cotización es firmada inicialmente por el Director Operativo e incluye los principales aspectos de la cotización. Si en el transcurso de la negociación se presentan algún tipo de descuento, estos son remitidas por oficio firmado por el Gerente General, siendo el único que puede otorgar los descuentos y/o bonificados, o a quién el delegue; de conformidad con la Resolución 005-2017 *"Por medio de la cual se fijan las tarifas de Canal Capital"*.

Una vez es aceptada la cotización y/o propuesta comercial, a través de correo electrónico o carta de aceptación, el cliente elabora la correspondiente minuta con base en la negociación, la remite al Canal para su revisión y vistos buenos, esto se realiza con el apoyo con la Coordinación Jurídica, en su mayoría de casos, enviando desde el área de Ventas y Mercadeo las observaciones surgidas o la aceptación de la misma. Se entrega la minuta firmada por el Gerente del Canal y una vez remitan la minuta firmada por las partes, se inicia con el trámite de las garantías exigidas por el cliente. La gestión para adquirir las garantías es llevada por la Coordinación Jurídica y se realiza a través de la aseguradora Seguros del Estado, empresa ganadora de la convocatoria pública 002-2017 Grupo No. 2 Condiciones Económicas - Seguro de Cumplimiento y Calidad.

Las minutas de los contratos interadministrativos según el procedimiento MCOM-PD-002 Versión 8, en su actividad No. 20, deben ser remitidas tanto a la Coordinación Jurídica como a la Subdirección

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

Financiera, solo se cuenta con evidencia del envío de la minuta a la Coordinación Jurídica al momento de solicitar la adquisición de las garantías. No se remite dicha minuta a la Subdirección Financiera. Si existe comunicación informal entre el área de Facturación y Ventas y Mercadeo donde se informa la suscripción de la minuta correspondiente y el inicio de ejecución del contrato.

El área encargada de esta comercialización elabora para cada vigencia una matriz de control a las cotizaciones enviadas, el estado de las mismas (si fueron aceptadas, renegociadas, entre otros), guarda la trazabilidad de las diferentes negociaciones o alcances a las cotizaciones y el seguimiento que realiza el área a los clientes. Esta matriz, siendo una herramienta importante de control, no se encontraba actualizada, tanto en el seguimiento y la trazabilidad de las diferentes cotizaciones enviadas. Como muestra se tomó la negociación adelantada con TV Andina para la emisión del programa "Vive Digital", encontrándose que en la matriz solo se contaba con el registro de una cotización con valor de \$103.550.400 más IVA con oficio No. 049 del 17-ene-2017 enviada a TV Andina, cuando en realidad la negociación incluyó un descuento de 43% enviada el 20-ene-2017 a través del oficio No. 072, quedando un valor final de \$44.544.000 más IVA.




Además de las actividades de venta a las entidades públicas, esta área realiza la recepción de materiales audiovisuales (cápsulas, promos, videos, programas) para ser emitidos, tanto de la comercialización con privados como con las agencias. Este material es entregado al área de Tráfico para su visualización, acompañada por personal del área de comercialización con públicos y en algunas ocasiones con el ejecutivo que realizó la venta, en las salas de edición, en donde se hace el control de calidad verificando niveles de audio, imagen y texto. Si el material presenta fallas en el audio, se trata de ajustar los niveles con el fin de acondicionarlos a los requeridos por el Canal, si no es posible se devuelve al cliente. Las fallas o problemas con la imagen y/o textos, son informados al cliente con el fin de poder corregirlos, (esto no se puede hacer en el Canal) y poder realizar la emisión contratada.

En algunas ocasiones, (DyD medios, Kirya) se han presentado errores en la imagen y audio, siendo autorizados para su emisión. Esta autorización fue acordada entre la Coordinación de Programación y el cliente directamente. Aunque se realiza la revisión de las cápsulas o programas a emitir, revisión que realiza el área de tráfico junto con Ventas y Mercadeo, no se está dejando el registro respectivo sobre el control y/o administración del producto no conforme. Así mismo no se cuenta con evidencia en las cotizaciones y ofertas comerciales en donde se informa a los futuros clientes sobre los requisitos o condiciones mínimas de calidad que deben cumplir las cápsulas o programas suministrados.

13.2 Comercialización con Privados

El área de Comercialización con empresas privadas está estructurada por 3 ejecutivos que apoyan la comercialización con este tipo de empresas y un coordinador quién lidera al equipo de trabajo. Cada ejecutivo maneja su base de clientes y de allí se realiza las llamadas telefónicas como primer contacto, y en el cual se presenta al canal de manera general. De este primer contacto, se puede acordar una visita en donde se realiza una presentación más puntual del Canal, presentando no solo el Canal si nos los datos de audiencia, la programación que se maneja, entre otros temas.

Estos clientes que son visitados y a los que se les realiza el primer contacto, son ingresados en la Suite CRM que maneja el área, por cada uno de los ejecutivos de apoyo a la comercialización. La suite

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

no ha sido utilizada en su totalidad, toda vez que no se ha realizado capacitación sobre su manejo y así mismo en el Canal no se cuenta con personal que conozca el manejo de la herramienta.



La Coordinadora del área, realiza seguimiento a las propuestas enviadas y a las llamadas realizadas, a través de las reuniones periódicas que adelanta con los ejecutivos y con los informes semanales de las visitas realizadas por ellos. Se consolida la información de las visitas en una matriz, separadas además por cada ejecutivo y se compara con las metas semanales establecidas por la gerencia del Canal, (Telemercadeo 125 llamadas, 10 visitas semanales, 5 propuestas enviadas y 1 barrido de zona), por cada ejecutivo. La matriz de seguimiento fue elaborada por la Coordinadora del área, pero no se encuentra incluida en el Listado Maestro de Documentos, sirviendo de base para el tratamiento y elaboración de los informes o reportes que puede solicitar la gerencia del Canal.

Los clientes una vez visitados o contactados, pueden solicitar el envío de una oferta comercial, la cual es elaborada por los ejecutivos y es revisada y avalada por la coordinadora del área. Estas propuestas son elaboradas en formato del Canal y/o en una presentación tipo power point (Clientes de comercio) y el tiempo para su elaboración y envío se determina de acuerdo a la urgencia del cliente y proximidad del evento a promocionar, sin que pasen más de 8 días desde su solicitud. Son enviadas por correos electrónicos y/o en visitas posteriores. Si en el proceso de negociación se requiere la realización de alcances a las ofertas debido a descuentos o bonificados, estos son realizados por la Coordinadora hasta en un 30% sin necesidad de ser avalados previamente por el Director Operativo y/o Gerente General, los descuentos mayores al 50% deben ser autorizados por el Gerente General, y los menores a este porcentaje, serán potestativos del Director Operativo. Esta autorización de descuento a los ejecutivos y coordinadora, no se encuentra documentado en la resolución de tarifas del Canal.

Una vez el cliente acepta la oferta mediante correo electrónico, de forma verbal, carta de aceptación de oferta y/o orden de pauta comercial (agencias), esta es legalizada con el Director Operativo y/o Gerente General, de conformidad con el porcentaje de descuento realizado. Esta legalización se realiza elaborando un documento denominado oferta comercial firmada tanto por el Canal como por el cliente. Este documento es radicado en la correspondencia del Canal y se remite por correo electrónico o entregado en físico para su respectiva firma por parte del Cliente. Su envío en físico lo realiza cada ejecutivo y en algunas ocasiones se utiliza a los mensajeros del Canal. En el caso de que se envíe la orden de pauta, esta es remitida al Director Operativo y/o Gerente General además de la oferta comercial para su aval y así proceder con lo vendido.

El cliente debe entregar los documentos pertinentes para ser inscritos en el Canal y poder contar con los soportes legales para realizar y hacer efectiva la facturación. Estos documentos junto con el Plan de Medios, son entregados al apoyo administrativo del área de Ventas y Mercadeo o al profesional universitario, quién realiza el trámite y solicitud de facturación a la Subdirección Financiera.

Se realizan seguimientos periódicos entre la Coordinadora de ventas con privados y los ejecutivos, con el fin de revisar las metas propuestas desde la Gerencia, así como el estado de los negocios efectuados (entrega de productos, emisión, facturación y pago) que es labor que realiza los ejecutivos, el Profesional Universitario de Ventas y Mercadeo y el apoyo administrativo. Así mismo, se realizan reuniones periódicas entre la coordinadora de ventas con privados y la Gerencia General, con el fin de mostrar los avances en las negociaciones y el cumplimiento de las metas establecidas.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

A pesar de que en el año 2016, se elaboró el documento denominado Plan Estratégico de Ventas Canal Capital 2016-2020, entregado en virtud del contrato No. 620-2016 suscrito con Jorge Palacio, gerente comercial del Canal, que enmarca la estrategia para la venta al sector privado, las principales actividades a desarrollar así como los responsables, los perfiles de los ejecutivos comerciales, la definición de los paquetes de pautas o productos a ofrecer; este no ha sido entregado, ni dado a conocer a la coordinadora de ventas con privados, siendo este plan un documento que puede servir de guía para la gestión de éstas en el Canal.

A la fecha de realización de la auditoría (16-ago-2017) el área de ventas con privados había logrado una venta efectiva de \$79.267.514, contra un valor de \$1.659.774.173¹ de las propuestas que se han remitido a los diferentes clientes potenciales del Canal. Aunque es un porcentaje bajo de venta, 0.047%, es importante destacar el esfuerzo administrativo y operativo por parte del área y de la Gerencia del Canal, con el fin de poder general venta abriendo nuevos mercados, siendo este tema nuevo en la estructura tanto orgánica como funcional en el Canal.

Sin embargo es preocupante que el rating del Canal presente una tendencia a la baja, según los datos suministrados a corte 30 de junio de 2017, para el reporte de los indicadores formulados en el Plan de Acción Institucional 2017, con lo cual, la labor de comercialización se vuelve más difícil, no solo por la competencia en el mercado, sino a la baja audiencia lo que hace que el Canal no sea llamativo, atractivo o visto como una buena inversión para los futuros clientes del Canal.

13.3 Comercialización con Agencias




El Canal adelanta la comercialización con agencias de medios a través de la agencia HB medios, empresa comercializadora encargada de apoyar la comercialización de los servicios publicitarios del Canal ante las agencias centrales de medios o empresas particulares.

Para negociar con este tipo de clientes, el Canal emitía una cotización u oferta comercial, que incluía el objeto de la oferta, forma de pago, valor de los servicios de emisión, plazo, forma de pago, etc. Dichos aspectos estaban acorde a las disposiciones legales, financieras, operativas del Canal. Una vez la agencia aceptaba la oferta comercial a través de una carta de aceptación, modelo establecido por el Canal, se diligencia la ficha-cliente, documento base para el registro de la agencia y/o cliente en el Sistema de Presupuesto Distrital – PREDIS.

En reunión del 4 de mayo de 2017, entre las áreas comerciales (Públicos, privados y agencias), se revisó el procedimiento de comercialización actual en lo relacionado en la presentación de ofertas comerciales, cotizaciones y negociación de agencias. Se acordó modificar la forma de presentarlas, haciéndolas más ágiles, eliminando las firmas del Gerente y el Director Operativo y remitiéndolas por correo electrónico. Así mismo desde la Subdirección Financiera, invitada a la reunión, manifiesta su aprobación a la nueva metodología, siempre y cuando el correo electrónico contenga toda la información para que la negociación sea clara, expresa y exigible.

Así mismo, se acordó que los descuentos mayores al 50% deben ser autorizados por el Gerente General, y los menores a este porcentaje, serán potestativos del Director Operativo.

¹ Dato suministrado por el área comercial con privados

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

Por otra parte se estableció que la suite CRM servirá de base para la información de los clientes y de allí se obtendrá la información base para diligenciar la ficha-cliente.

En concordancia con la reunión, se hace importante que se tomen las medidas necesarias de manera oportuna y rápida con el fin de modificar los procedimientos y actos administrativos que tengan las disposiciones tratadas en la reunión, así como agilizar, estandarizar y socializar a las diferentes personas que tengan injerencia y/o requieran el uso de la suite CRM.

Cabe resaltar que desde el área de Ventas y Mercadeo, se remitió correo electrónico el 13 de junio de 2017 al representante legal de la empresa HB Medios, con los modelos de las cotizaciones a incluir en los correos electrónicos a enviar a las agencias, y el modelo de reporte de facturación de los clientes que haya negociado dicha agencia.

13.4 Canjes.



Los canjes es un acuerdo reciproco donde se intercambian productos y/o servicios entre las partes interesadas para beneficio mutuo, y en particular los canjes debe venir implícito un ahorro económico para el canal y que supla alguna necesidad relacionada con el cumplimiento del objeto social y/o misional.

Se pueden generar las solicitudes de canjes desde las áreas misionales, mercadeo, nuevos negocios, comercialización con empresas privadas o entidades públicas y surgen de las visitas comerciales en donde los clientes nos muestran los productos o servicios que nos pueden ofrecer en esta modalidad y los servicios que requieren de la entidad, se cruzan con los servicios y necesidades del Canal pueda tener. Estas negociaciones de canje son presentadas a la Dirección Operativa y/o Gerente General con el fin de solicitar su aprobación; así mismo se solicita apoyo a la Coordinación Jurídica y en pocas ocasiones a la Subdirección Financiera. Cuando son aprobadas se elaboran y remiten las propuestas al cliente y una vez aceptado el canje por ambas partes, se solicita la documentación pertinente al cliente y se elabora el documento "Canje por productos y/o servicios" el cual contiene la información del canje y los aspectos legales de este tipo acuerdo de voluntades. En particular este tipo de negociación cuenta con un rubro en el presupuesto y se deben generar CDP afectando dicho rubro.

Al finalizar el periodo del canje, se solicita desde el área de ventas y mercadeo a la subdirección financiera que se facture y se remiten todos los soportes necesarios. Se remite la factura al cliente y se solicita que ellos elaboren su factura con el fin de poder cruzar y elaborar el documento "Orden sin Solicitud de Fondos".

Se cuenta el rubro 2-1-1-02-03 denominado "Canje", el cual tiene asignado un presupuesto de \$60.000.000. Al 30 de Junio de 2017, solo se ha recaudado (comprometido y/o ejecutado) un solo canje por valor de \$1.408.960, con lo que se tiene una ejecución del 2.35%, siendo un tema preocupante toda vez que no se han establecido contactos comerciales o negociaciones para la realización de otros canjes en la actual vigencia.

Entre 2016 y 2017 se han realizado 2 canjes, (Alimentos Criollos S.A. - 2016 y OCA Proyectos S.A.S 2017).

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

Canje Alimentos Criollos S.A: El canje consistió en la mención de locutor en off de 15 segundos y el cliente proveedor se compromete a la entrega de 3676 empanadas para las transmisiones del Canal. En desarrollo de este canje y según los soportes entregados a la Subdirección Financiera en el memorando No. 2069 del 20 de diciembre de 2016 – Solicitud Orden de Facturación sin situación de fondos canje No. 001-2016, se habían entregado 3555 empanadas para diversos eventos quedando pendiente 121 para entrega.

Los eventos a los cuales se les autorizaba la entrega de los refrigerios, (empanas), se determinaba a través de las reuniones semanales que adelantaba el Director Operativo con su equipo de trabajo (Coordinadores y profesionales universitarios), el área de Ventas y Mercadeo coordinaba con el contacto en Alimentos Criollos S.A. la cantidad de empanadas, el punto de venta a donde se debían recoger y la persona por parte del Canal que pasaría a reclamarlas. Esta coordinación se adelantaba de manera telefónica y se diligenciaba por ambas partes una hoja de Excel con la información del evento, la cantidad de empanadas por referencia y el punto de entrega.

Por parte del Canal, se realizó la certificación de la mención a través del Plan de Medios elaborado para este canje así como el reporte de IBOPE.

No se dejó registro, por parte del cliente proveedor (Alimentos Criollos S.A.) ni por el Canal, de la entrega de las empanadas en el punto de venta asignado para ello, sumado a que las solicitudes se realizaban de manera telefónica y no en todos los casos se dejó registro de ello, con lo cual se incumple con el procedimiento MCOM-PD-004 versión 7 Negociación de Canjes, en lo referente a la actividad No. 39 "Certificar el cumplimiento del acuerdo canje".




Canje OCA Proyectos S.A.S: Este canje consistió en la entrega de 71 boletas para el evento de Alaska Nieve, por parte del cliente proveedor, y por otro lado el Canal se comprometió a emitir 14 comerciales de 15 segundos en los diferentes programas del Canal.

Para la entrega de las boletas, se realizó una campaña a través de redes sociales con una estrategia directa que consistió en que los usuarios que desearan asistir al evento debían acercarse a la sede del Canal para reclamar 3 boletas por persona. Se entregaron según orden de llegada.

En total se entregaron las 71 boletas suministradas por el Cliente proveedor, dejando registro de la entrega de 60 a través de una relación en una hoja diligenciada por los ciudadanos que se acercaron al Canal, las 11 boletas restantes fueron entregadas sin dejar registro físico.

Por parte del Canal, se realizó la certificación de la emisión de los comerciales, a través del Plan de Medios elaborado para este canje así como el reporte de IBOPE.

En cuanto a la facturación del canje, se solicitó la realización de la factura para el canje 001 de 2017 (OCA Proyectos) a través del memorando No. 973 del 23-may-2017. Se elaboró la factura No. 8835 del 23-may-2017 y el cliente proveedor elaboró la factura No. K8 del 6 de junio de 2017. Con estas dos facturas, se solicitó por parte del área de Ventas y Mercadeo la orden sin situación de fondos.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

13.5 Acuerdos de Colaboración.

Las negociaciones de Acuerdos de Colaboración se basan en las necesidades del Canal, similar a las negociaciones con Canjes. Actualmente se maneja este tipo de acuerdo para la parte misional, en lo referente al vestuario de los presentadores y el servicio de lavandería del vestuario prestado.

Una vez se realiza la negociación del Acuerdo, se elabora la carta de presentación que incluye los compromisos de las partes, es presentada al cliente colaborador y cuando es aceptado el acuerdo, se elabora el documento "Acuerdo de Colaboración", que está basado en el documento de canjes.

En el caso en particular del acuerdo de colaboración para el vestuario, el vestuarista elabora una planilla de control de emisión de cortesía – acuerdos de colaboración, en donde se registra el nombre de la empresa que suministrará el vestuario escogido, el programa, la fecha de emisión y el tipo de cortesía a realizar. Adicionalmente esta planilla se debe firmar por los responsables de la emisión de las cortesías. Las planillas suministradas aunque cuentan con el cabezote de codificación del SIG, no se encuentran codificadas e incluidas en el listado maestro de documentos. Es importante que el área de Ventas y Mercadeo, evalúe si esta planilla debe ser ingresada en el SIG y realizar la gestión pertinente, siendo un documento de soporte, en el cual se certifica la emisión de las cortesías en cumplimiento de los acuerdos de colaboración.

13.6 Alianza con medios de Comunicación

La alianza con medios de comunicación lo realiza directamente la gerencia de mercadeo y se basa en la emisión de cuñas, promos, pautas en otros medios de comunicación (radio, TV, revistas, entre otros) de una manera recíproca, en los cuales se logre presentar o dar a conocer la marca Canal Capital.




Estas alianzas pueden ser de diferentes tipos:

- Pauta x Pauta
- Menciones o free press
- Alianzas para transmisiones

Las propuestas de alianza se presentan al Gerente General para su aprobación, posteriormente y una vez es aprobado por la partes, se remite al área de Ventas y Mercadeo para que elaboren el documento denominado "Alianza con Medios de Comunicación" que contiene los acuerdos y aspectos de la negociación. Este documento está basado en el documento de Canjes. No se genera factura bajo esta modalidad de negociación.

Los lineamientos, promos, cuñas de los programas o eventos a promocionar con los medios aliados son diseñados desde la gerencia de mercadeo, definiendo el contenido de los mismos, los horarios, las fechas de emisión, entre otros. Los medios aliados deben expedir un certificado de emisión con el fin de ser entregado al Canal y en donde se certifica que se emitieron las cuñas definidas por la entidad.

De las evidencias entregadas, se detectó que las Alianzas con Medios de Comunicación, No. 001 Contenidos Digitales K SAS y No. 002 Champion TV, ambas del 16 de febrero de 2017, fueron firmadas por el Director Operativo, lo cual no debía pasar, toda vez que según la Resolución No. 127

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.	 BOGOTÁ MEJOR PARA TODOS
		VERSIÓN: 5		
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016		
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO		

del 2016 *"Por la cual se delegan atribuciones y funciones en materia de contratación, del Gerente General en la Secretaría General"*, el Secretario General es el único delegado por parte de la Gerencia General para ejercer la función de Ordenador del Gasto, así como la de dirigir y ordenar los procedimientos, adjudicación y celebración de contratos.

Esta alianza se legaliza a través de un documento semejante a un contrato, en donde se generan obligaciones entre la partes, siendo una de ellas el Canal. Este situación es normado por la Ley 80 de 1993, que en su artículo 32 estipula *"...Son contratos estatales todos los actos jurídicos generadores de obligaciones que celebren las entidades..."*, además en concordancia con el Código Civil en su artículo 1495 determina *"Definición de contrato o convención. Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser de una o de muchas personas"*.

13.7 Merchandising.

La entidad cuenta con el área de Mercadeo o Merchandising, la cual tiene como objetivo realizar el posicionamiento de la entidad dando a conocer la imagen y marca del Canal. Dicho posicionamiento se realiza a través de estrategias como:




- a) Comunicaciones Externas y/o Comunicados de Prensa
- b) Autopromos
- c) Redes Sociales
- d) Comunicaciones Internas.

Desde el área de Mercadeo se participan en reuniones periódicas con producción, programación, prensa y comunicaciones (externas), digital y autopromociones, con el fin de definir los eventos, transmisiones y/o programas en los cuales se realizará estrategias de mercadeo y merchandising, y se articulan las diferentes estrategias así como el plan de marketing, autopromos a elaborar para los eventos seleccionados. No se dejan documentadas estas reuniones.

Aunque se cuenta con un Plan de Comunicaciones externas 2017, una estrategia de pauta 2017, documentados y dadas a conocer al interior del grupo de mercadeo y merchandising, así como a las áreas que intervienen en la gestión, estas no se encuentran incluidas en el listado maestro de documentos del SIG.

La decisión para exponer la marca en los diferentes programas, eventos, transmisiones, así como las posibles alianzas con medios de comunicación, se basa en los reportes de sintonía o rating y el análisis de Big Data, estudio sobre los temas más relevantes que están rondando en las redes sociales, internet, blogs, noticias, foros, entre otros.

El merchandising es utilizada también como estrategia de posicionamiento de marca, en donde se están contratando la producción de diversos productos publicitarios (vasos, sticker, usb, entre otros), para ser entregados a clientes, proveedores, agencias y/o aliados especiales o estratégicos y que pueden traer más audiencia y/o clientes, siendo estos clientes, proveedores, agencias y/o aliados especiales, escogidos por el área y la Gerencia General. Así mismo estos productos se pueden entregar en algunos eventos a fines al sector de televisión. Se cuenta con un rubro específico para este tipo de compras. Para la entrega a los futuros clientes del canal, los productos de merchandising

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

son ingresados al almacén de acuerdo al procedimiento establecido para ello, teniendo las entradas de almacén debidamente legalizadas.

Para la actual vigencia, se suscribió el contrato 640-2017 con UP Ideas con el objeto de elaborar y entregar el merchandising de promoción de marca con las especificaciones y diseños entregados por Canal Capital.

Al indagar en el área de Servicios Administrativos, se detectó que en el almacén se encuentran 200 unidades de bolsas ecológicas en cambrel azul y 54 unidades de mugs en cerámica con cuchara y silicona impresa, siendo adquiridos en virtud del contrato No. 702 del 26 de septiembre de 2016. Estos elementos reposan desde el 25 de noviembre de 2016, fecha en la cual fue tramitado el ingreso al almacén por parte del supervisor y siendo su última salida o movimiento del almacén el 24 de mayo de 2017 para los mugs y el 9 de diciembre de 2016 para las bolsas.

Es importante que se agilicen o se realicen campañas para la entrega de las bolsas ecológicas con el fin de que se logre el objetivo de dicha adquisición, toda vez que sumado al costo de las bolsas (\$394.400), se debe sumar el costo de bodega y el riesgo de deterioro y/o desactualización de los logos impresos en esas bolsas (Cambio de imagen, cambio de políticas o lineamientos de merchandising, entre otros).



Con respecto al ingreso y salida de estos elementos, se encontró una falla administrativa en la salida No. 29 del 1 de marzo de 2017, entrega de 36 mugs, al ser firmado el formato AGRI-SA-FT-008 versión 5 en el campo de VB jefe Inmediato por una contratista, estando estipulado en el formato publicado en la intranet que este campo "*Siempre debe llevar firma del Jefe Inmediato o encargado del área (Funcionario de planta)*"², situación que no se dio en esta salida, toda vez que el jefe inmediato o encargado de planta del área de Ventas y Mercadeo es el Director Operativo en ausencia por licencia de maternidad del Profesional Universitario de Ventas y Mercadeo, siendo el Director el jefe inmediato del profesional. Así mismo, no es claro porque la salida de almacén No. 29 es firmada por un contratista sin contar evidencia de la autorización para el recibo del producto y firma de la salida respectiva, aunque en el campo de observaciones se indicó que por ser parte del objeto contractual, se hace entrega de los elementos solicitados.

13.8 Nuevos Negocios

A partir del Acuerdo No. 04 del 6 de octubre de 2016 de la Junta Administradora Regional del Canal, en donde se adoptaron los estatutos de la empresa incluyendo, entre otras, actividades relacionados con ATL, BTL y digitales, así como la de prestar apoyo logístico y/o de capacitación asociados a foros, talleres, congresos; la entidad conformó un grupo de trabajo u área denominada Nuevos Negocios, la cual se enfoca a ser intermediarios de otras entidades públicas siendo facilitadores en eventos, apoyo logístico, stand, campañas y desarrollo de estrategias de comunicación, entre otros.

La venta de estos nuevos servicios está en cabeza de la Gerencia General a través de comunicaciones directas que realiza con los demás gerentes, secretarios, directores, de las entidades del distrito y/o nacionales, apoyado por la Secretaría General y el gerente del área de nuevos negocios. En esta etapa se reciben o conocen las necesidades de las entidades y se determina si el Canal puede o no cumplir

² En el formato AGRI-FT-008 versión 5, se encuentra como un comentario en el campo de VB Jefe Inmediato.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

con esas necesidades, basados en los servicios ofrecidos así como la emisión del mismo o realización de productos audiovisuales (misionalidad del Canal).

Una vez se conoce la necesidad de la entidad, se inicia la etapa de negociaciones con los posibles proveedores de los servicios o productos a adquirir, a los cuales se les envía una solicitud global de cotización. Las cotizaciones recibidas son analizadas en temas tanto técnicos como financieros, con el fin de determinar cuáles pueden ofrecer el servicio así como el valor global del servicio sin el *fee* o tarifa que cobra el Canal por la intermediación. Este estudio global de mercado es remitido a la entidad que requiere los servicios para su revisión y aprobación. La gerencia determina el porcentaje o valor del *fee* a cobrar y con base en el estudio global aprobado, la tarifa establecida, se procede a realizar el contrato interadministrativo correspondiente.




Al tener el contrato interadministrativo firmado, el contratante emitirá un requerimiento oficial o ficha técnica (Correo o formato de la entidad contratante), del servicio requerido, en donde se estipulan las principales características del mismo, cantidad, tiempos de entrega o realización, entre otros. Con base en este requerimiento, Canal elabora el estudio de mercado correspondiente con 3 cotizaciones solicitadas a través de correo electrónico a los proveedores con el formato único de cotización. El estudio de mercado es remitido a la entidad contratante para que dé su aval respectivo a través del cumplimiento de los factores de selección definidos por ellos. La entidad cliente comunica a través de correo electrónico el resultado o decisión de que proveedor cumple con las condiciones solicitadas así como el valor a ejecutar.

Con esta aprobación, se inicia el proceso contractual con el proveedor de acuerdo a los lineamientos que se encuentran en el Manual de Contratación e Interventoría vigente en el Canal.

Se asignan productores de campo, quienes visitan las locaciones o lugares donde se realizará el evento y/o servicio solicitado, verificando las condiciones técnicas (para el caso de transmisiones o grabaciones) y verifican además que se cumplan con las entregas de los productos o servicios contratados con los proveedores. Además se cuentan con dos productores ejecutivos con el fin de realizar los trámites administrativos para la solicitud de las cotizaciones y elaborar la propuesta a enviar a la entidad cliente.

Desde el área se realizan los seguimientos a la facturación, de acuerdo a la forma de pago pactada, tanto a la entidad cliente como al pago de los proveedores contratados para prestar el servicio. El área cuenta con un apoyo administrativo quien realiza los informes para el pago a proveedores y el cobro al cliente, hace el seguimiento a las bolsas de recursos que se establecen para los contratos interadministrativos que así lo ameritan.

El área de nuevos negocios cuenta con un brochure con los servicios ofrecidos en esta nueva línea de negocio. Este brochure no cuenta con los valores o costos de cada servicio ni estipula el porcentaje o valor del *fee* (tarifa) que cobra el Canal por prestar este servicio, siendo definida de manera particular para cada negociación. Esta situación es entendible toda vez que muchos de los servicios el canal lo debe contractar por el término o a solicitud directa para cada uno de los contratos interadministrativos suscritos, pero así mismo tenemos recursos (tecnológicos, humanos, físicos) que el Canal tiene contratado y que entregan productos asociados a la nueva línea de negocio, con lo cual pueden ser estandarizados y costeados su realización y así incluirlos en el tarifario actual.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

No existe una base de datos de aquellas ofertas enviadas a las entidades cliente, la cual serviría de base para realizar el seguimiento a las cotizaciones enviadas y saber si es necesario realizar ajustes a las mismas, con el fin de poder cerrar la negociación con el cliente, ni se cuenta con usuario para el ingreso a la Suite CRM o articulación con el área de comercialización con privados para ingresar los clientes o negociaciones a la suite.

Se cuenta con una base de datos de los proveedores, la cual sirve para agilizar la solicitud de cotizaciones y el estudio de mercado requerido. Esta base se encuentra en el servidor del Canal y es compartida en el área. Además cuentan con una base de contratos interadministrativos suscritos



A pesar de que el área no cuenta con una estructura comercial propia, todo el proceso comercial o de oferta de los servicios de la nueva línea de negocios se apoya no solo desde la Gerencia, sino además con los ejecutivos comerciales, ofreciendo los servicios sin llegar a elaborar o intervenir en la fijación de las tarifas.

No se encuentran documentadas las actividades a desarrollar por el área de nuevos negocios, en cuanto a las gestiones que adelanta para la elaboración de las cotizaciones, falta de un tarifario donde se definan los principales productos y el fee que el Canal cobraría, los procedimientos que se deben realizar para los elementos y/o bienes que se adquieren, entre otros aspectos importantes a documentar.

13.9 Ofertas Comerciales y/o Cotizaciones



Se realizó un análisis comparativo de las tarifas de los productos y servicios establecidos en la Resolución 005-2017, encontrándose las siguientes situaciones:

1. De las 10 propuestas analizadas, se pudo constatar que en las propuestas físicas firmadas donde se otorgaron descuentos, estas fueron firmadas por el Gerente General o el Director Operativo dependiendo del porcentaje de descuento. Esta situación aunque no se encontraba descrita en la resolución 005-2017, si fue contemplada en la reunión del 4-may-2017 donde se revisó la gestión comercial y la revisión de los documentos previos de las negociaciones. En el transcurso de la auditoría, se expidió la Resolución No. 106 del 23-ago-2017, en donde se modificaron los artículos décimo primero "*Servicios Digitales*" y décimo quinto "*Descuentos*", en particular a los descuentos se estableció que el Director Operativo fue delegado por el Gerente General para otorgar los descuentos hasta del 50% de los servicios ofertados y así mismo se actualizó el procedimiento MCOM-PD-02 versión 9 del 11 de mayo de 2017. En la mesa de validación de hallazgos realizada el 14 de diciembre de 2017, se presentó por parte de los auditados argumentos explicando que esta situación fue subsanada con la actualización del procedimiento y la Resolución. Una vez analizada la información suministrada, se determinó eliminar la no conformidad mencionada en el informe preliminar.
2. En las ofertas comerciales y/o propuestas entregadas a los clientes, no es fácil identificar si los servicios ofertados están contemplados en la Resolución 005-2017 con el fin de conocer los valores exactos de cada uno. Como ejemplo se ofertaron paquetes de graficación, los cuales aparecen dos veces en el tarifario (Art. 7 numerales 1 y 2), con valores diferentes, y al compararlos con las ofertas no son iguales a lo contemplado en la resolución. Otros servicios ofertados son: Postproducción evento en vivo, personal y equipo técnico unidad móvil, personal técnico y de producción, visibilidad de marca, entre otros, que no aparecen descritos con esos

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

nombres en el tarifario. Se verificó con el área de Ventas y Mercadeo los valores cotizados, encontrándose que para cada cotización se cuenta con un cuadro donde se discriminan los servicios, valores, cantidades y de acuerdo a este cuadro se elabora la propuesta o cotización agrupando algunos servicios o complementándolos con otros. Los valores se obtienen de la resolución de tarifas. Este cuadro no es presentado en todas las ocasiones al cliente, por temas de negociación. Esta práctica es utilizada en las negociaciones tanto de públicos como privados. Es importante que para aquellos servicios que no se encuentran contemplados en el tarifario, se realicen los estudios o análisis de mercado, análisis de costos o cualquier otro estudio que sirva de base para estimar el valor a ofertar, de acuerdo a lo indicado en el artículo Décimo Segundo de la Resolución No. 005 de 2017 *"Por la cual se fijan las tarifas de Canal Capital"*.

3. Se autorizaron descuentos para el valor total de la oferta así como a servicios individuales. Los valores cotizados no corresponden al porcentaje indicado en la oferta. Como ejemplo los descuentos dados en la oferta a Centro de Documentación Judicial CENDOJ, cotización No. 017-2017, indican que son el 15% a ciertos servicios, pero al realizar el cálculo los valores descritos no corresponden al valor del descuento a dar. Así mismo en la presentación con la oferta de la Cruz Roja no indica el valor del descuento dado. Al realizar el cálculo se determinó que el porcentaje de descuento es del 47.24%. Se constató que las ofertas y/o cotizaciones presentadas por el área de comercialización tiene contemplados los descuentos sin que se discriminen, esto como estrategia para atraer a los clientes y hacer más rápida las negociaciones.
4. En lo que se refiere a los descuentos, las negociaciones con empresas privadas, así como las realizadas por HB Medios con las agencias de medios, tienen autorizadas realizar las negociaciones con los descuentos pertinentes, posteriormente y una vez el cliente acepta el valor del servicio, se comunica al Gerente y/o Director Operativo con el fin de avalar el valor cotizado.
5. No es claro cómo se deben presentar las ofertas comerciales, se encontraron propuestas enviadas en presentaciones en Power Point, así como propuestas firmadas por el Gerente General o el Director Operativo, (Presentación Lotería Cruz Roja, Cotización 015/2017 Oca Proyectos), así mismo, no en todas las áreas del proceso de comercialización se lleva un consecutivo de las cotizaciones y/o ofertas presentadas así como la trazabilidad de los cambios por descuentos o ajustes a los descripción de los servicios ofrecidos. Así mismo no es claro o no se aplica lo indicado en la Resolución 005-2017 (Art. 15 Descuentos), en cuanto a la autorización de los descuentos a conceder en las ofertas, toda vez que los ejecutivos comerciales que ofertan a privados ofrecen descuentos y sin importar el porcentaje otorgado se solicita la autorización directa al Gerente General. Misma situación sucede con la agencia HB medios. (Propuesta comercial Autódromos S.A. de fecha 27 de junio de 2017).
6. Las ofertas comerciales presentadas no son lo suficientemente claras en cuanto al servicio ofrecido, el alcance de los mismos, los recursos que se ofertan; lo que dificulta conocer el verdadero alcance de los servicios ofertados. Como ejemplo, en la cotización No. 017-2017 CENDOJ, no es claro el número de entrevistas que se realizarán a los 3 candidatos, toda vez que se cobran 3 emisiones por valor de \$6.471.900 cada una, pero según el tiempo asignado a cada entrevista (30 minutos), su valor de emisión debería ser de \$2.157.300, en el entendido que es una entrevista por cada candidato de 30 minutos de emisión (25 minutos efectivos). Así mismo, en la cotización 028/2017 Proximia, que se ofertó el servicio de Producción Unidad Móvil HD a 3 cámaras por valor de \$7.833.960, pero en la resolución 005-2017, este mismo servicio está por valor de \$4.917.375.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

7. No se evidencia en ninguna de las cotizaciones, la entrega de los requisitos mínimos de calidad que deben cumplir aquellos programas, comerciales, promos, que el cliente suministre al Canal para su emisión, evitando en cierta medida que se presenten fallas o demoras en la emisión de las diferentes cápsulas o programas.

En la mesa de validación de hallazgos realizada el 14 de diciembre de 2017, el proceso presentó evidencia sobre la estandarización del formato de cotización para cada una de las áreas (Nuevos Negocios, Privados y Públicos), sin embargo estos formatos aún se encontraban en proceso de revisión y aprobación final para su posterior oficialización en el Sistema Integrado de Gestión, con lo cual se cambia de no conformidad a observación en el informe final la situación detectada.




Otro aspecto analizado es la estimación de las tarifas a cobrar y que están descritas en la Resolución 005-2017 *"por la cual se fijan las tarifas en el Canal"*. Las tarifas descritas en la resolución no cuentan con un análisis de costo para cada uno de los servicios ofrecidos, estimando de esta manera el punto de equilibrio o costo mínimo del servicio, esto con el fin de poder tener lineamientos claros sobre los porcentajes de descuentos a conceder, así mismo no se cuenta con la trazabilidad de su estimación (estudios de mercados, análisis de sector, entre otros), evitando con estos análisis, que el Canal genere pérdidas al cobrar servicios muy por debajo del punto de equilibrio o el costo de realización.

Por otra parte, aunque no se encuentra documentado en procedimientos, guías, instructivos, entre otros, para determinar si el servicio o producto se puede suministrar con el personal y recursos tecnológicos con que cuenta el canal, se realiza una revisión, en el momento que llega una solicitud de cotización en cuanto a producción, por parte del área de ventas y mercadeo revisando con el área de producción cuales de los requerimientos se pueden cubrir con la capacidad instalada del canal (personal, equipos y tecnología) tratando de no entrar a subcontratar. Para temas de BTL, se realiza el análisis basado en el tarifario y la capacidad instalada, determinando cuales ítem se deben subcontratar y se realizan las cotizaciones respectivas. Se informa por correo a la persona encargada en el área de Nuevos Negocios.

13.10 Suite CRM Only Office

La entidad adquirió en el mes de febrero la suite CRM Only Office con una suscripción anual de uso para 3-5 usuarios. Desde el 14-feb-2017 se entregó el link de acceso al gerente comercial que se encontraba vinculado al Canal para esa época. Actualmente, la suite es administrada por la Coordinadora Comercial del área de comercialización con privados y se manejan 3 usuarios (Coordinadora y 2 ejecutivos comerciales). En estos tres usuarios tienen permiso para ingresar al CRM toda la información sobre los clientes visitados y/o se les remitió ofertas comerciales o cotizaciones, registrando los datos como nombre, datos de contacto, día de la visita, propuestas enviadas, fecha de posible respuesta del cliente, entre otros. Se carga la información tanto de la empresa jurídica como del representante legal, agencias visitadas. No se ingresa la información de los clientes públicos, ni los clientes que maneja la empresa HB Medios, encargada de las negociaciones con agencias de medios, ni tampoco se registra la gestión adelantada por el área de Nuevos Negocios.

Aunque la suite CRM Only Office es completa, puede generar alertas para las visitas, lleva la trazabilidad de las visitas y ofertas/cotizaciones presentadas; no se ha podido aprovechar todo el potencial de la suite, toda vez que no se conoce su manejo y no se ha recibido capacitación y/o

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

soporte por parte del área de Sistemas, quién fue la encargada de realizar la adquisición y el contacto con el proveedor de la suite.

Se han presentado problemas para poder crear un cuarto usuario, para otra ejecutiva comercial, no se logran exportar la base de datos con la información de cada cliente en archivos en Excel para la generación de estadísticas, así como generación de alertas y trazabilidad de las ofertas/cotizaciones enviadas.

Actualmente, solo se tienen 3 usuarios activos, y no se conoce por parte de la coordinadora del área de privados, administradora de la suite, como hacer para utilizar las otras 2 cuentas que se pueden crear, basados en el correo del proveedor del 2-feb-2017 en el cual confirman la adquisición de la suite por un año de 3-5 usuarios con 20 GB almacenamiento en disco. Desde el área comercial con privados, se ha tratado de exponer a la alta dirección las principales dificultades solicitando el apoyo necesario para poder utilizar de mejor manera la suite.

A la fecha de realización de esta auditoría, la suite no ha sido utilizada en la totalidad de funciones que posee, sumado a que solo se está empleando para un área en particular. Se están asignando recursos financieros a un programa que no está siendo utilizado al 100% de su capacidad, no brinda (por su baja utilización y conocimiento de la suite) las herramientas necesarias para la trazabilidad de los clientes y la toma de decisiones para mejorar la gestión comercial del Canal. Esto se agrava al estar próximos al vencimiento de la suscripción actual (27 de enero de 2018), con lo cual se debe tomar la decisión de la continuidad de esta suite o el cambio por otro sistema que cumpla con las necesidades que tiene la entidad.




13.11 Revisión Contractual

Dentro del alcance de la auditoría, se realizó la verificación de 5 contratos interadministrativos y 17 contratos suscritos en virtud de los contratos interadministrativos revisados. En la tabla No. 1, se muestra la relación de los contratos revisados.



De esta revisión, se encontraron desviaciones reiterativas detectadas en otras auditorías realizadas en esta vigencia como en vigencias anteriores, así como situaciones puntuales a cada uno de los contratos.

Tabla No. 1 Relación de contratos revisados

NO. CONTRATO	CONTRATISTA	OBJETO
301-2017	Inter Expo S A	Prestar el servicios de montaje, desmontaje y entrega del stand del IDT en la vitrina turística ANATO 2017, incluyendo el mobiliario, servicios, equipos y personal necesario, en virtud del contrato interadministrativo 225 de 2016, suscrito con el Instituto Distrital De Turismo
311-2017	Wiesner Productora Limitada	Alquilar bicicletas que generan energía con el sistema de pedaleo para el stand del IDT en la vitrina turística ANATO 2017, y realizar el montaje y desmontaje de las mismas, en el marco del contrato interadministrativo 225 de 2016, suscrito con el Instituto Distrital De Turismo
332-2017	Fiduciaria Colombiana De Comercio Exterior S.A.	Prestación del servicios de promoción y activación de la marca ciudad Bogotá mediante el desarrollo de actividades dentro del Travelmart en virtud del contrato interadministrativo 225 de 2016, suscrito con el Instituto Distrital De Turismo
629-2017	Amigos Del Cine SAS	Contratar la producción de campo de los videos en el marco de la estrategia para posicionar a Bogotá como destinos turístico, incluyendo el alquiler de equipos, en virtud del contrato interadministrativo No. 225 de 2016 suscrito con el Instituto Distrital De Turismo
279-2017	Sc Producciones Group SAS	Contratar el alquiler de equipos de video, en desarrollo de las actividades sociales que Canal Capital suscribió mediante contrato interadministrativo con IDRD No. 4154 del 21 de diciembre de 2016, para el evento del parque Gilma Jiménez el próximo sábado 18 de febrero




	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

297-2017	Thunder Light S A S	Prestar el servicios de sonido de 1000 watt s, en los parques que le sean asignados según la programación de las actividades que indique canal capital, en virtud del contrato interadministrativo No. 4154 de 2016 suscrito con el IDR
NO. CONTRATO	CONTRATISTA	OBJETO
316-2017	Martha Eugenia Olarte Santamaria	Adquisición de 200 carpas y 200 mesas, en desarrollo de las actividades sociales que canal capital suscribió mediante contrato interadministrativo con EL IDR No. 4154 del 21 de diciembre del 2016
331-2017	Vía Logística Deportiva SAS	Adquisición de 300 bicicletas, en desarrollo de las actividades sociales que canal capital suscribió mediante contrato interadministrativo con el IDR No. 4154 del 21 de diciembre de 2016
350-2017	Master Tool E U	Adquisición de 20 trofeos de 1er lugar, 20 trofeos de 2do lugar, 20 trofeos de 3er lugar, 525 medallas, 175 maletines, 175 canguros en desarrollo de las actividades sociales que canal capital suscribió mediante contrato interadministrativo con el IDR No. 4154 del 21 de diciembre de 2016
494-2017	Martha Eugenia Olarte Santamaria	Contratación de la modificación y mejoramiento de mesas y carpas, del contrato interadministrativo No. 4154 del 21 de diciembre de 2016, suscrito con el IDR
652-2017	Master Tool E U	Comprar medallas, trofeos y maletines de acuerdo con las especificaciones que se le suministraron, en virtud del contrato interadministrativo No. 4154 de 2016 suscrito con el IDR
623-2017	Andivisión SAS	Compra de una cámara de vídeo profesional con accesorios de acuerdo con los requerimientos solicitados por canal capital, en virtud del contrato interadministrativo No. 4154 de 2016 suscrito con el IDR
640-2017	Up Ideas SAS	Contratar la producción de elementos de merchandising y publicidad para la promoción de la imagen del canal capital
702-2016	David Felipe Achury González Propietario Establecimiento Gurú Publicidad Y Diseño	El contratista se compromete a elaborar y entregar el merchandising de promoción de marca con las especificaciones y diseños entregados por canal capital
562-2016	Unión Colombiana De Empresas Publicitarias-UCEP	El contratista se obliga con canal capital a alquilar el stand # 16 de 6m2 (3m de frente x 2m de ancho x 3m de alto) en el centro de convenciones de Cartagena, durante los días 27, 28, 29 y 30 de septiembre de 2016, en el marco del congreso de publicidad 2016, edición XIX, que se llevará a cabo del 27 al 30 de septiembre de 2016 en la ciudad de Cartagena, Colombia.
672-2016	Unión Colombiana De Empresas Publicitarias-UCEP	El contratista se obliga con canal capital a entregar tres (3) inscripciones completas para el congreso de la publicidad 2016, edición XIX, que se llevara a cabo del 27 al 30 de septiembre de 2016 en la ciudad de Cartagena, Colombia.
457-2016	Diseños Metálicos SAS	Suministrar e instalar los avisos: logos y letras independientes el alto relieve 3d texto canal capital, altura aproximada de cada letra 50 cm por proporción, el logo es de un metro por proporción
CONTRATOS INTERADMINISTRATIVOS		
NO. CONTRATO	CONTRATISTA	OBJETO
225-2016	Instituto Distrital De Turismo	Desarrollar y ejecutar estrategias de promoción para el posicionamiento y divulgación de Bogotá como destino turístico.
930-2016	Secretaría Distrital De Gobierno.	Realizar la emisión de cápsulas informativas relacionadas con los avances en la gestión de los programas y proyectos de la Secretaría Distrital de Gobierno.
160219-0-2016	Secretaría Distrital De Hacienda	Prestar los servicios de preproducción, producción y edición de cápsulas informativas (videos) con la finalidad de divulgar contenidos institucionales de la Secretaría Distrital de Hacienda.
075-2017	Teve Andina	Prestar los servicios de emisión de los Programas Vive Digital de MINTIC, en cumplimiento del Contrato Interadministrativo No. 475 de 2017 suscrito con el Fondo de Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones - FONTIC
4154-2016	Instituto Distrital De Recreación Y Deporte	Contratar el desarrollo de una estrategia integral de comunicación, implementación y promoción de los proyectos institucionales

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

13.11.1 Situaciones generales

- a) El memorando de solicitud contractual no se encuentra radicado tal como lo establece el Manual de Correspondencia del Canal. De los 17 contratos revisados, 13 (311-2017, 332-2017, 629-2017, 640-2017, 301-2017, 279-2017, 297-2017, 316-2017, 331-2017, 350-2017, 494-2017, 652-2017, 623-2017), no cuentan con el memorando radicado, los 4 restantes no aplicaba la entrega de este memorando, toda vez que son contratos suscritos en la vigencia 2016 antes de iniciar con este cambio procedimental.
- b) De los 13 memorandos de solicitud contractual se encontraron 2, (311-2017, 629-2017), con falencias relacionadas con los objetos contractuales, se mencionan contratos interadministrativos que no aplican para el contrato a suscribir.
- c) De los 13 memorandos de solicitud contractual, en 6 de ellos, (279-2017, 297-2017, 316-2017, 331-2017, 494-2017, 652-2017), no se realiza un análisis específico de las cotizaciones allegadas y no se indica que proveedor es escogido por cumplir con los requerimientos solicitados y analizados.
- d) En los expedientes contractuales 640-2017, 301-2017, 702-2017, 672-2017, 494-2017, en el formato AGJC-CN-FT-028 Listado de documentos para contratar, no se registró la fecha de recepción en la Coordinación Jurídica.
- e) En el 82.35% de procesos contractuales que corresponde a 12 de los 17 contratos auditados (311-2017, 332-2017, 629-2017, 702-2016, 279-2017, 297-2017, 316-2017, 331-2017, 350-2017, 494-2017, 652-2017, 623-2017), se evidenciaron falencias en el sustento técnico, al no contar con análisis de las cotizaciones, faltas de sustentos documentales relacionadas con las cotizaciones remitidas, falencias en los factores de selección, faltan los soportes de los requerimientos solicitados por las entidades que suscribieron los contratos interadministrativos, los valores cotizados no corresponden a los valores analizados en los estudios previos y/o memorando de solicitud contractual, entre otras.
- f) En 9 de los contratos auditados (640-2017, 279-2017, 297-2017, 316-2017, 331-2017, 350-2017, 494-2017, 652-2017, 623-2017), no reposan las solicitudes de cotización (correo electrónico, oficio), enviadas a los proveedores de los elementos y/o servicios requeridos.
- g) Con respecto a las cotizaciones aportadas por los futuros contratistas, se evidenciaron fallas en las mismas al no contar con las firmas de los responsables de las cotizaciones, no hacen referencia a los requisitos técnicos o elementos que se requieren contratar, no se encuentran fechadas, entre otros aspectos.
- h) En los contratos No. 672-2016 y 332-2017, no reposan en el expediente contractual las cotizaciones o propuestas aportadas por los futuros contratistas.
- i) En el contrato No. 331-2017, no reposa en el expediente contractual la Solicitud de Disponibilidad Presupuestal AGFF-PP-FT-023.
- j) En los contratos No. 279-2017, 316-2017, 331-2017, 350-2017, 494-2017, 652-2017 y 623-2017, el objeto registrado en el Certificado de Disponibilidad Presupuestal y el Registro Presupuestal no es igual al registrado en la minuta de los contratos citados.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

- k) En el contrato 311-2017, el Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación que reposa en el expediente contractual, se encuentra con fecha del 3-mar-2017, 4 días hábiles posteriores a la firma de la minuta contractual, la cual fue el 27-feb-2017.
- l) Se identificaron fallas en la publicación del contrato en el Sistema Electrónico de Contratación Pública – SECOP I, de los 17 contratos auditados, 4 (311-2017, 332-2017, 301-2017, 350-2017) fueron publicados superando los 3 días hábiles indicados en el Decreto Número 1082 del 26 de mayo de 2015, en su Artículo 2.2.1.1.1.7.1.
- m) En los contratos No. 640-2017, 279-2017, 316-2017, 331-2017, 350-2017, 494-2017 no reposa en el expediente contractual la Comunicación al Supervisor AGJC-CN-FT-020, en donde se comunica al funcionario de planta la designación de supervisión y el cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y legalización de los contratos a supervisar. Así mismo se evidenció que en aquellos contratos que reposa la comunicación al supervisor, esta no cuenta con fecha ni firma de recibido por parte del Supervisor y en algunos casos es recibida por personal de apoyo o asistencial del supervisor designado.
- n) Se encontró que en los contratos No. 457-2016 y (Anexo 1) y 279-2017, la garantía que reposa en el expediente contractual, no se encuentra firmada en la casilla de "tomador".
- o) Se evidenció que el recibo que acredita el pago de la póliza no se encuentra archivada en el expediente del contrato No. 279-2017 con lo cual no se cumple con uno de los elementos esenciales del contrato de seguros: la prima o precio del seguro, y se corre el riesgo que la póliza pierda validez y no pueda ser efectiva en caso de un incumplimiento contractual, tal como lo indica el artículo 1068 del Código de Comercio.
- p) De los 17 expedientes contractuales verificados, en 12 (301-2017, 702-2016, 672-2016, 562-2016, 279-2017, 297-2017, 316-2017, 331-2017, 350-2017, 494-2017, 652-2017, 623-2017), presentan fallas en lo relacionado a gestión documental, encontrando situaciones como la falta de foliación, documentos no archivados cronológicamente o de acuerdo a la secuencia lógica de realización y páginas de documentos que no conservan su secuencia.




13.11.2 Situaciones específicas

Contrato 640-2017 UP Ideas

Suscrito con UP Ideas con el objeto de "Elaborar y entregar el merchandising de promoción de marca con las especificaciones y diseños entregados por Canal Capital". Dicho contrato fue firmado el 12 de mayo de 2017, con un plazo de ejecución de treinta (30) días hábiles contados a partir del cumplimiento de requisitos de perfeccionamiento y legalización. El contrato se dio inicio el 12 de mayo al cumplirse con los requisitos de perfeccionamiento y legalización establecidos.

Se contemplaron 3 pagos, de la siguiente manera:

- Primer pago por valor de \$7.260.820 contra entrega de los productos: 5 Vallas en medidas de 11.60 X 3.40 y 2 Banners en medidas de 0.90 x 5.00.
- Segundo pago por valor de \$16.347.905 a la entrega de la mitad de los productos
- Tercer pago por valor de \$16.347.905 a la entrega total de los productos.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.	 BOGOTÁ MEJOR PARA TODOS
		VERSIÓN: 5		
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016		
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO		




Con respecto a este contrato se identificaron las siguientes situaciones:

1. No se evidenció en las órdenes de pago No. 2086 y 2962 asociadas al contrato en comento, las actas de recibo a satisfacción parcial de los productos entregados para el primer y segundo pago, por lo tanto se autorizaron los pagos sin dejar constancia del recibo a satisfacción de los productos en las cantidades, lugares y especificaciones técnicas establecidos, tal como lo indica la cláusula tercera "Forma de Pago" del contrato suscrito. Esta situación se evidencia en que solo hasta el 16 de agosto de la actual vigencia, se entregó los elementos al almacén junto con los documentos para su ingreso respectivo, y solo un acta de recibo a satisfacción AGJC-CN-FT-006 versión 6 con fecha del 27 de junio de 2017, con lo cual no se evidencia el cumplimiento de las entregas parciales establecidas.
2. Se presentó un cambio en las especificaciones técnicas de los pares de letras, que inicialmente se habían contemplado en madera, pero por sugerencia del contratista se cambió el material a acrílico. Dicho cambio fue autorizado por el supervisor del contrato mediante oficio de fecha 15 de junio de 2017, sin encontrarse radicado, asemejando un documento de autorización de carácter informativo para el área de Servicios Administrativos. En la mesa de validación de hallazgos se explicó por parte del supervisor del contrato, que se realizó un sondeo a varios proveedores para conocer los precios de los pares de letras en acrílico y determinar si el valor pacto inicialmente (en madera) está dentro del estudio realizado para las letras en acrílico, sin embargo no se dejó evidencia sobre este estudio.
3. No se encuentra evidencia en el expediente contractual de la solicitud para la realización de un otrosí modificatorio, originado por el cambio de material de las letras, teniendo en cuenta que este cambio hace referencia a un cambio en las características técnicas y pueden afectar la ejecución del objeto contractual y/o sus obligaciones específicas.
4. Según las evidencias entregadas y de la revisión documental al expediente contractual, se evidencia fallas para el ingreso al almacén de los elementos adquiridos, toda vez que pasados 32 días hábiles, se realiza la entrega formal al almacén tanto de los productos físicos como la documentación necesaria para el ingreso al inventario del Canal después de haber sido recibidos a satisfacción según el acta de recibo a satisfacción AGJC-CN-FT-006 versión 6 con fecha del 27 de junio de 2017.

Contrato 297-2017 Thunder Light S.A.S

Contrato suscrito el 24 de febrero de 2017 con Thunder Light S.A.S, cuyo objeto es "*Prestar el servicio de sonido de 1000 watts, en los parques que le sean asignados según la programación de las actividades que se le indique, en virtud del Contrato Interadministrativo No. 4154 de 2016 suscrito con el IDRD*", con un plazo de ejecución de 45 días calendarios y con fecha de inicio del 24 de febrero de 2017 y terminación el 9 de abril del mismo año. Durante la ejecución del contrato se suscribió la adición No. 1 por valor de \$9.282.000 suscrita el 31 de marzo de 2017.

Se certificó un solo pago a través de la orden de pago No. 2074 por el valor del contrato incluido la adición, por un total de \$30.404.500 IVA incluido, pero en el contrato se habían pactado pagos quincenales de acuerdo al número de servicios prestados. El valor de los servicios que se cotizó y autorizó en la minuta contractual son los siguientes:

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

Servicios de 3 horas = \$450.000
 Servicios de 6 horas = \$550.000

Cuenta con el informe final archivado en el expediente contractual con radicado No. 1128 del 13 de junio de 2017, con 57 folios anexos que incluye tanto el informe final de supervisión, como 50 "planillas de verificación – equipo amplificación 1000 watts", diligenciadas por los funcionarios del IDR D encargadas de verificar las condiciones y características del servicio prestado.

Con respecto a este contrato se evidenciaron las siguientes situaciones:

1. Según lo sustentado en el informe final con las planillas de verificación de equipos del IDR D, solo se prestaron 50 servicios, distribuidos en 35 servicios de 3 horas, 10 servicios de 6 horas y 5 servicios en los cuales no es posible identificar las horas totales de prestación del servicio. Al realizar los cálculos para obtener el valor total del servicio y teniendo en cuenta el valor ofertado y estipulado en la minuta del contrato, los 50 servicios soportados tienen un valor de 24 millones (asumiendo los 5 servicios sin horas como si fueran de 6 horas) más IVA, siendo un valor neto de \$28.560.000, lo que indica que no se debió pagar el total del contrato (\$30.404.500).
2. Con respecto a la adición, no reposa en el expediente contractual la solicitud que debió realizar el IDR D para ampliar los escenarios en los cuales se requiere el cubrimiento del sonido contratado, así mismo en la solicitud de adición (formato AGJC-CN-FT-026) de fecha 31 de marzo de 2017, en el ítem de "justificación", no se explica claramente cuáles son los escenarios o servicios adicionales que se requieren ni tampoco justifican el motivo de este cubrimiento de sonido adicional, con lo cual se debió calcular el valor adicionado teniendo en cuenta los valores cotizados inicialmente.

Contrato 494-2017 Martha Eugenia Olarte Santamaría – Carpas Solaire




El contrato fue suscrito el 5 de abril de los corrientes, cuyo objeto es "El contratista se obliga con Canal Capital prestar el servicio de modificación de carpas y mesas de acuerdo con las especificaciones, en los tiempos y lugar de entrega requeridos por Canal Capital, en virtud del contrato interadministrativo No. 4154 de 2016 suscrito con el IDR D". El valor del contrato es de \$59.976.000 IVA incluido. Durante la ejecución no se suscribieron modificaciones.

Para este contrato se pactaron 3 pagos distribuidos en:

- Primer pago por el 50% del valor del contrato, a la entrega del prototipo y del cronograma de actividades
- Segundo Pago por 40% del valor del contrato, a la entrega de 66 carpas y 66 mesas modificadas
- Tercer pago por el 10% del valor del contrato, a la entrega de 134 carpas y 134 mesas.

Se autorizaron los pagos respectivos a través de las órdenes de pago No. 1068, 1498 y 2162.

Se encuentra publicado en el SECOP dos documentos de informe de supervisión, los cuales fueron remitidos por memorandos No. 623 del 4-abr-2017 y el memorando 637 del 7-abr-2017 dando un alcance al memorando 623, indicando que el informe entregado es un informe parcial de supervisión.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

Con respecto a este contrato se evidenció que el último pago por valor de \$5.997.600 correspondiente al 10% del valor del contrato, realizado con la orden de pago No. 2162 del 22-jun-2017 se realizó contando con el informe final de supervisión, remitido a través del memorando No. 1183 del 20-jun-2017 dirigido a la Coordinación jurídica, sin embargo este informe final no aparece publicado en el SECOP, no se encuentra archivado en el expediente contractual y tampoco reposa digitalizado en la orden de pago que se encuentra publicada en la carpeta compartida de Contratación.

En la mesa de validación de hallazgo, realizada el 14-dic-2017, el supervisor del contrato suministró copia física del memorando 1183 así como del informe final de supervisión. Estos documentos fueron analizados por el equipo auditor y se determinó modificar el hallazgo en cuanto a redacción y criterio de auditoría.

Contrato 316-2017 Martha Eugenia Olarte Santamaria – Carpas Solaire

Contrato 331-2017 Vía Logística Deportiva SAS

Contrato 494-2017 Martha Eugenia Olarte Santamaria – Carpas Solaire

El contrato 316-2017 suscrito con Martha Eugenia Olarte Santamaria de fecha 28-feb-2016 y cuyo objeto es *"El contratista se obliga con Canal Capital a vender y entregar carpas y mesas de acuerdo a las especificaciones, en los tiempos y lugar de entrega requeridos por Canal Capital, en virtud de contrato interadministrativo No. 4154 de 2016 suscrito con el IDRD"*.



El contrato 331-2017 suscrito con Vía Logística Deportiva SAS con fecha del 2-mar-2017 y objeto *"El contratista se obliga con Canal Capital a vender y entregar Bicicletas de acuerdo con las especificaciones, en los tiempos y lugar de entrega requeridos por el Canal Capital, en virtud del contrato interadministrativo No. 4154 de 2016 suscrito con el IDRD"*.

El contrato No. 494-2017 suscrito con Martha Eugenia Olarte Santamaria de fecha 5-abr-2017 y cuyo objeto es *"El contratista se obliga con Canal Capital prestar el servicio de modificación de carpas y mesas de acuerdo con las especificaciones, en los tiempos y lugar de entrega requeridos por Canal Capital, en virtud del contrato interadministrativo No. 4154 de 2016 suscrito con el IDRD"*.

Para estos tres (03) contratos se encontró que en la minuta contractual de cada uno de ellos, en su cláusula sexta "Forma de Pago" se contempló que: *"Cada uno de los pagos se realizará previa expedición por parte del supervisor designado por la entidad del formato que establezca Canal Capital para el pago de contratistas, en el que se certifique el cumplimiento de las actividades facturadas por el contratista y la entrada al almacén de Canal Capital de los bienes adquiridos"*, sin embargo los pagos realizados en estos contratos a través de las diferentes órdenes de pago no cuentan con la entrada al almacén respectiva.

La entidad consultó a la Secretaría Distrital de Hacienda a través del oficio No. 326 del 2 de marzo de 2017 sobre si los bienes adquiridos en virtud de los contratos que se suscribirán con entidades públicas y/o privadas como resultado de la gestión del área de Nuevos Negocios, y cuya respuesta deja a potestad de la entidad la decisión de ingresar o no los bienes entregados en virtud de estos nuevos negocios.

Así mismo, y mediante acta de reunión del 17-abr-2017 y ratificada mediante documento del 19-abr-2017 firmada por la Subdirección Administrativa, la entidad decidió no realizar la entrada a almacén

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

de estos bienes adquiridos en esta línea de negocios, y determinó además no incluir o mencionar en las minutas contractuales la obligación de contar con esta entrada a almacén en este tipo de adquisiciones.

Por lo tanto y teniendo como base la decisión tomada por el Canal, se formula una observación debido a la falta de planeación e interacción con los demás procesos y dependencias del Canal, para desarrollar esta nueva línea de negocio en la entidad, toda vez que no se tuvieron en cuenta a las posibles áreas que de forma directa o indirecta participarían en la gestión del área de Nuevos Negocios, para este caso la Subdirección Administrativa – Servicios Administrativos, quienes son los encargados de controlar los inventarios e ingresos al almacén de los bienes que adquiere el Canal, y una vez se presentaron las adquisiciones se involucró al área de Servicios Administrativos para determinar el procedimiento a adelantar con los bienes comprados.

13.11.3 Contratos interadministrativos




En la suscripción de los contratos interadministrativos en los cuales el Canal es contratista, se hace necesaria la designación de un supervisor del Canal, así no quede contemplado en la minuta del contrato interadministrativo. Esta condición no se cumple en la totalidad de los contratos interadministrativos, toda vez que muchas veces no se cuenta con esa designación por escrito, por parte de la gerencia, el ordenador del gasto, el área comercial y/o la Dirección Operativa. Desde la Coordinación Jurídica se realiza una lectura del objeto del contrato y en algunas ocasiones se realiza una comunicación a las personas involucradas en el contrato interadministrativo, informando la suscripción del mismo y la constitución de las pólizas solicitadas. Esta situación incumple lo estipulado en la actividad No. 19 del procedimiento MCOM – PD – 002 versión 8.

Contrato administrativo 075-2017 con TV Andina – Canal Trece

El contrato administrativo 075-2017 con TV Andina – Canal Trece, suscrito el 20-ene-2017 y cuyo objeto es *"Prestar los servicios de emisión de los programas Vive Digital de MINTIC, en cumplimiento del contrato interadministrativo No. 475 de 2017 suscrito con el Fondo de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – FONTIC"*.

En relación a este contrato interadministrativo en el cual el Canal obra como contratista, se verificó el proceso de facturación, encontrando fallas en la expedición de los certificados de emisión (Código MDCC-FT-029 versión 2), de los programas del 5, 12 de marzo, 7, 14, 21 y 28 de mayo de 2017, en donde los horarios de inicio y terminación de los bloques certificados no corresponden a lo que realmente se emitió. Adicionalmente, se detectó que la Coordinación de Programación certificó la emisión de estos programas con un formato que no corresponde en su contenido al que se encuentra en el listado maestro de documentos, cambiando el contenido del mismo pero manteniendo el cabezote o codificación establecida en el SIG.

Una vez entregado el informe preliminar, la Coordinación de programación realizó la actualización del formato MDCC-FT-029 Certificación de Emisión Versión 3 con fecha del 6 de diciembre de 2017. Esta actualización fue presentada en la mesa de validación de hallazgos realizada el 14 de diciembre, y con dicha evidencia se subsanó la no conformidad formulada en el informe preliminar.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	



14. ASPECTOS POSITIVOS

La base de datos de proveedores de servicios que maneja el área de Nuevos Negocios cuenta con una calificación de los servicios prestados, siendo una buena práctica evaluar el servicio prestado por los proveedores que suministran los productos o servicios a nuestros clientes. Es importante que la entidad estandarice los criterios y metodología para adelantar la evaluación de los proveedores y que sirva de base para la selección de los mismos en futuras contrataciones, todo lo anterior basados en lo indicado en el numeral 8.4 Control de los Procesos, Productos y Servicios Suministrados Externamente: 8.4.1 Generalidades, el cual indica: *"La organización debe determinar y aplicar criterios para la evaluación, la selección, el seguimiento del desempeño y la reevaluación de los proveedores externos, basándose en su capacidad para proporcionar procesos o productos y servicios de acuerdo con los requisitos. La organización debe conservar la información documentada de estas actividades y de cualquier acción necesaria que surja de las evaluaciones"*.

15. NO CONFORMIDAD / OBSERVACIÓN




Como resultado del proceso auditor, se formularon un total de 18 no conformidades y 7 observaciones. En la siguiente tabla se relacionan los hallazgos, las observaciones y el criterio que se tuvo en cuenta para su formulación.

N°	NO CONFORMIDAD / OBSERVACIÓN	NC	OBS
1	<p>DESCRIPCIÓN: Se presenta incumplimiento en la actividad No. 1 del procedimiento MCOM – PD – 002 Versión 8 Gestión Comercial y Ventas: <i>Realizar un diagnóstico de oportunidades del mercado al no contar con este diagnóstico por parte de las áreas comerciales del Canal</i></p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple el procedimiento MCOM – PD – 002 Versión 8 Gestión Comercial y Ventas, en su actividad No. 1</p>	X	
2	<p>DESCRIPCIÓN: Se presenta incumplimiento en la actividad No. 20 del procedimiento MCOM – PD – 002 Versión 8 Gestión Comercial y Ventas: <i>Enviar Convenio y Contrato a la Subdirección Financiera y Coordinación Jurídica</i>, al no evidenciarse el envío de la minuta del convenio y/o contrato a la Subdirección Financiera</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple el procedimiento MCOM – PD – 002 Versión 8 Gestión Comercial y Ventas, en su actividad No. 20</p>	X	
3	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidenciaron fallas al momento de verificar los parámetros de calidad de las cápsulas y/o programas entregados por nuestros clientes para ser emitidos en el Canal, toda vez que no se están dejando los registros sobre la identificación, tratamiento y/o autorización para la emisión de estas cápsulas</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en el procedimiento EPLE-PD-014 Control al producto (Bien y/o Servicio) No conforme, actividad No. 3 <i>"Definir el tratamiento del hallazgo de acuerdo a los requisitos de conformidad del producto"</i> y No.4 <i>"Registrar el formato el tratamiento del hallazgo"</i>. Así mismo se incumple lo indicado en la NTC ISO 9001:2015 Sistemas de Gestión de la Calidad Requisitos, numeral 8.7 Control de las salidas no conformes: <i>"La organización debe tratar las salidas no conformes..: d) Obtención de la autorización para su aceptación bajo concesión"</i>, y numeral 8.7.2 La organización debe conservar la información documentada</p>	X	




	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

Nº	NO CONFORMIDAD / OBSERVACIÓN	NC	OBS
4	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidencia falta de control para determinar el cumplimiento de los servicios ofrecidos por los clientes proveedores de canjes, toda vez que no se solicitó constancia o certificación de retiro por parte del Canal de las empanadas en lo puntos de venta de Alimentos Criollos, así mismo se presentó fallas en soportar la entrega de las boletas de Alaska al no dejar evidencia en la totalidad de los casos</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple parcialmente lo indicado en el procedimiento MCOM-PD-004 Negociación Canjes V. 07, actividad 39 "Certificar el cumplimiento: Certificar el cumplimiento del acuerdo canje realizado por las partes, una vez ejecutados los compromisos del canje"</p>		X
5	<p>DESCRIPCIÓN: De las evidencias entregadas, se detectó que las Alianzas con Medios de Comunicación No. 001 Contenidos Digitales K SAS y No. 002 Champion TV ambas del 16 de febrero de 2017, fueron firmadas por el Director Operativo, sin estar delegado para realizar dicha suscripción</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en la Resolución No. 127 del 22 de diciembre de 2016 "Por la cual se delegan atribuciones y funciones en materia de contratación del Gerente General en la Secretaría General", que en su artículo primero indica: <i>Delegar en la Secretaría General de Canal Capital las atribuciones y funciones de "ejercer la función de ordenador del gasto" y "dirigir y ordenar los procedimientos de selección, adjudicación y celebración de contratos..."</i></p>	X	
6	<p>DESCRIPCIÓN: En la salida de almacén No. 29 del 1-mar-2017, se evidenció fallas administrativas al entregarse productos de consumo a personal contratista sin estar debidamente autorizados, así como la firma del formato AGRI-SA-FT-008 versión 5 de un contratista como jefe inmediato, entregado como soporte para la salida mencionada, siendo que el jefe inmediato del Prof. Univer. de Ventas y Mercadeo (ausente por maternidad) es el Director Operativo</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en la Resolución 001 de 2001 Por la cual se expide el Manual de Procedimientos Administrativos y Contables para el Manejo y Control de los Bienes en los Entes Públicos, numeral 4.1 Traslado de Bodega a Servicio numeral 1. <i>Toda salida o traslado de bienes del Almacén o Bodega, con destino a las dependencias, funcionarios o terceros, se hará previo pedido por parte de funcionarios autorizados</i>, así como lo indicado en el AGRI-SA-FT-008 versión 5 en el campo de VB Jefe Inmediato: este campo indica en el comentario: <i>Siempre debe llevar firma del Jefe Inmediato o encargado del área (Funcionario de planta)</i></p>	X	
7	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidenció que la entidad no tiene documentado el procedimiento de comercialización que involucre toda la gestión que adelanta el canal en sus diferentes áreas y/o grupos de trabajo (privados, públicos, Nuevos Negocios) con el fin de articular las actividades y se logre mejorar la gestión comercial en el canal, en particular en lo referente a Nuevos Negocios, no existe procedimientos u otro documento sobre la gestión que adelanta esta área</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en la Norma Técnica Colombiana NTC ISO9001:2015 numeral 8.1: <i>Planificación y Control Operacional</i>, así como el numeral 4.4.1 <i>La organización debe establecer, implementar, mantener, mejorar continuamente un sistema de gestión de la calidad, incluidos los procesos necesarios y sus interacciones.</i>, incluidos todos los literales del numeral citado</p>	X	



N°	NO CONFORMIDAD / OBSERVACIÓN	NC	OBS
8	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidenció que las propuestas comerciales y/o cotizaciones, no están estandarizadas en la forma de presentarlas, encontrándose diferentes maneras de realizarlas (correo electrónico, oficios, presentaciones), así como diferentes formatos o modelos de cotización/oferta con información totalmente diferente; también se identificaron fallas en la generación del consecutivo de las mismas, algunas no cuentan con numeración, no se conocen los diferentes alcances, con lo cual se puede guardar la trazabilidad de las ofertas de mejor manera</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en la en la NTC-ISO 9001:2015 numerales 8.1 Planificación y Control Operacional: <i>La organización debe planificar, implementar y controlar los procesos</i>, en lo explicado en el literal a) <i>La determinación de los requisitos para los productos y servicios</i>, así como lo enunciado en el numeral 8.2.2 Determinación de los requisitos para los productos y servicios: <i>Cuando se determinan los requisitos para los productos y servicios que se van a ofrecer a los clientes, la organización debe asegurarse de que: a) Los requisitos para los productos se definen, incluyendo: 1. Cualquier requisito legal y reglamentario aplicable; 2. Aquellos considerados necesarios para la organización.</i> Así mismo se incumple lo indicado en el numeral 7.5 Información Documentada, 7.5.1 Generalidades: <i>EL sistema de gestión de la calidad de la organización debe incluir: b) La información documentada que la organización determina como necesaria para la eficacia del sistema de gestión de la calidad</i></p>		X
9	<p>DESCRIPCIÓN: No se encontró evidencias sobre la entrega formal a los futuros clientes sobre los requisitos o requerimientos técnicos de audio, video, y algunos aspectos de contenido, en ninguna de las propuestas u ofertas comerciales, así como en las cotizaciones enviadas, con lo cual se podrían evitar las fallas que se han presentado en las programas a emitir de los negociaciones con Kirya y DyD Medios</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en la en la Norma Técnica Colombiana NTC ISO 9001:2015 numerales 8.1 Planificación y Control Operacional: <i>La organización debe planificar, implementar y controlar los procesos</i>, en lo explicado en el literal a) <i>la determinación de los requisitos para los productos y servicios</i>, así como lo enunciado en el numeral 8.2.2 Determinación de los requisitos para los productos y servicios: <i>Cuando se determinan los requisitos para los productos y servicios que se van a ofrecer a los clientes, la organización debe asegurarse de que: a) Los requisitos para los productos se definen, incluyendo: 1. Cualquier requisito legal y reglamentario aplicable; 2. Aquellos considerados necesarios para la organización"</i></p>		X
10	<p>DESCRIPCIÓN: Se identificó que las propuestas comerciales y/o cotizaciones enviadas por el Canal a sus futuros clientes, no cuentan o describen las principales características de los servicios a prestar, el alcance en cuanto a fechas de realización, cantidad de servicios ofertados, así como los requisitos o estándares mínimos de calidad de los programas o cápsulas a emitir y que son suministrados por el cliente, entre otros aspectos</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en la en la Norma Técnica Colombiana NTC ISO 9001:2015 numerales 8.1 Planificación y Control Operacional: <i>La organización debe planificar, implementar y controlar los procesos</i>, en lo explicado en el literal a) <i>la determinación de los requisitos para los productos y servicios</i>, así como lo enunciado en el numeral 8.2.1 Comunicación con el cliente, literal a) <i>Proporcionar la información relativa a los productos y servicios</i></p>	X	

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.	 BOGOTÁ MEJOR PARA TODOS
		VERSIÓN: 5		
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016		
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO		




Nº	NO CONFORMIDAD / OBSERVACIÓN	NC	OBS
11	<p>DESCRIPCIÓN: El memorando de solicitud contractual que reposa en la carpetas contractuales No. 311-2017, 332-2017, 629-2017, 640-2017, 301-2017, 279-2017, 297-2017, 316-2017, 331-2017, 350-2017, 494-2017, 652-2017, 623-2017, no se encuentra con radicado interno ni tampoco registra fecha de recibido en la Coordinación Jurídica</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en el Manual de Gestión Documental y Correspondencia AGRI-GD-MN-001 Versión VI, en su numeral 3.5.4 Comunicaciones Oficiales Internas (Memorandos), inciso primero: ... <i>el funcionario debe diligenciar los datos, imprimir el documento, recoger las firmas pertinentes y radicarla en la ventanilla única de correspondencia</i></p>	X	
12	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidenció que en 5 de los expedientes contractuales, (640-2017, 301-2017, 702-2017, 672-2017, 494-2017), el formato AGJC-CN-FT-028 Listado de documentos para contratar, no se registró la fecha de recepción en la Coordinación Jurídica</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en el formato AGJC-CN-FT-028 Listado de documentos para contratar, en su ítem Fecha de recepción: esta fecha será colocada en la oficina jurídica al momento de la recepción</p>		X
13	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidenció que en el 82.35% de procesos contractuales que corresponde a 12 de los 17 contratos auditados (311-2017, 629-2017, 702-2016, 279-2017, 297-2017, 316-2017, 331-2017, 350-2017, 494-2017, 652-2017, 623-2017), presentan falencias en el sustento técnico, al no contar con análisis de las cotizaciones, faltas de sustentos documentales relacionadas con las cotizaciones remitidas, falencias en los factores de selección, faltan los soportes de los requerimientos solicitados por las entidades que suscribieron los contratos interadministrativos, entre otras</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en el Manual de Contratación, Supervisión e Interventoría AGJC-CN-MN-001 Versión 3, numeral 4.1.2 Estudios y Documentos Previos: Los estudios previos deben elaborarse teniendo en cuenta la naturaleza del objeto a contratar, la identificación de las necesidades del servicio a satisfacer, los mecanismos idóneos para atenderlas, la modalidad de contratación pertinente y el contenido de los pliegos de condiciones, lo anterior permite contar con unas reglas claras y objetivas en los procesos de selección, que den lugar a contratos igualmente claros. Se debe contar con un documento escrito, donde se plasme el análisis, los estudios, diseños, trámites y toda la información que sustente el proceso de contratación que se pretende adelantar</p>	X	
14	<p>DESCRIPCIÓN: Se identificó que en el contrato No. 332-2017, no reposa en el expediente contractual las cotizaciones o propuestas aportadas por el futuro contratista, tal como lo indican en el formato AGJC-CN-FT-028 Listado de documentos para contratar</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en el Manual de Contratación, Supervisión e Interventoría AGJC-CN-MN-001 Versión 3, en su numeral 4.3.1 Soportes para la Elaboración de los Contratos: Para la elaboración de los contratos se deberá tener en cuenta los siguientes documentos: literal e) La oferta presentada"</p>		X

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.	 BOGOTÁ MEJOR PARA TODOS
		VERSIÓN: 5		
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016		
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO		




Nº	NO CONFORMIDAD / OBSERVACIÓN	NC	OBS
15	<p>DESCRIPCIÓN: Se identificó que en el contrato 311-2017, el Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación que reposa en el expediente contractual, se encuentra con fecha del 3-mar-2017, 4 días hábiles posteriores a la firma de la minuta contractual, la cual fue el 27-feb-2017</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: No se está teniendo en cuenta lo indicado en el numeral 4.1.2.1.2 Requisitos Habilitantes: "...la dependencia interesada deberá establecer los criterios habilitantes de los oferentes, los cuales deberán ser proporcionales y razonables, en relación con el objeto, el valor a contratar, el plazo previsto...literal a) <i>Capacidad Jurídica: Facultad de una persona para celebrar contratos con el Canal, es decir obligarse a cumplir el objeto del contrato y a no estar incurso en inhabilidades e incompatibilidades que impidan la celebración del contrato,</i> del Manual de Contratación, Supervisión e Interventoría AGJC-CN-MN-001 Versión 3</p>		X
16	<p>DESCRIPCIÓN: Se identificaron fallas en la publicación del contrato en el Sistema Electrónico de Contratación Pública SECOP, de los 17 contratos auditados, 4 (311-2017, 332-2017, 301-2017, 350-2017) fueron publicados superando los 3 días hábiles</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo establecido en el Decreto Número 1082, "Por medio del cual se expide el Decreto Único reglamentario del Sector Administrativo", que en su Artículo 2.2.1.1.1.7.1: <i>La entidad estatal está obligada a publicar en el SECOP los documentos del proceso y los actos administrativos del proceso de contratación, dentro de los tres (3) días siguientes a su expedición</i></p>	X	
17	<p>DESCRIPCIÓN: Se logró identificar que en los contratos No. 640-2017, 279-2017, 316-2017, 331-2017, 350-2017, 494-2017 no reposa en el expediente contractual la Comunicación al Supervisor AGJC-CN-FT-020, en donde se comunica al funcionario de planta la designación de supervisión y el cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y legalización de los contratos a supervisar</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en el Manual de Contratación, Supervisión e Interventoría AGJC-CN-MN-001 Versión 3, que en su numeral 4.4.1 Inicio del Contrato, estipula: <i>Una vez cumplidos los requisitos de perfeccionamiento, legalización y ejecución del contrato, el abogado designado de la Coordinación Jurídica, elaborará una comunicación acerca de la legalización del contrato firmado por el coordinador, dirigida al supervisor designado del mismo, para que proceda a verificar el inicio de la ejecución contractual</i></p>	X	
18	<p>DESCRIPCIÓN: Se encontró que en el expediente contractual No. 279-2017, no reposa el recibo que acredita el pago de la póliza, con lo cual se corre el riesgo que las pólizas pierdan validez por no pagar la prima o valor de la misma, tal como lo indica el artículo 1068 del Código de Comercio</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo establecido en el Instructivo para Legalización de Contratos AGCO-IN-001 versión IV, literal <i>c) Legalización del Contrato</i> y el anexo respectivo</p>	X	

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

N°	NO CONFORMIDAD / OBSERVACIÓN	NC	OBS
19	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidenció fallas en lo referente a la gestión documental en 12 expedientes contractuales (301-2017, 702-2016, 672-2016, 562-2016, 279-2017, 297-2017, 316-2017, 331-2017, 350-2017, 494-2017, 652-2017, 623-2017), encontrando situaciones como la falta de foliación, documentos no archivados cronológicamente o de acuerdo a la secuencia lógica de realización y páginas de documentos que no conservan su secuencia</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple con lo indicado en el Manual de Gestión Documental y Correspondencia AGRI-GD-MN-001 Versión VI, que en su numeral 4.1.1.1 Clasificación y Ordenación de documentos de archivo, inciso 3 Ordenación <i>Consiste en establecer secuencias dentro de las agrupaciones documentales, definidas en la fase de clasificación. Ordene los tipos documentales...el cual puede ser: Cronológico, Alfabético.</i> Así como lo indicado en el inciso 5 <i>Foliación</i></p>	X	
20	<p>DESCRIPCIÓN: Se identificó fallas en la supervisión del contrato 640-2017, toda vez que no se dejó evidencia de la entrega de los productos que se debían entregar previo a los pagos pactados, tal como se indica en la cláusula tercera "Forma de pago", así como la falta de gestión en la solicitud para la realización del otrosí modificatorio debido al cambio de material (de madera a acrílico) de los 2 pares de letras, habiendo sido autorizados mediante carta del 15 de junio de 2017. Por otra parte, se evidenció fallas en la gestión para el ingreso al almacén de estos productos, toda vez que pasados 32 días hábiles se realizó la solicitud de ingreso presentando los documentos necesarios así como los productos al técnico de servicios administrativos</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en el Manual de Contratación, Supervisión e Interventoría 2016 Versión 3, en el numeral 5.5.1 Actividades Técnicas de la Supervisión y/o Interventoría: literal g) <i>Recomendar oportunamente al Ordenador del Gasto las modificaciones necesarias al contrato para el cumplimiento del objeto, que deban adelantarse mediante otrosí (adiciones, ampliaciones, suspensiones, entre otras), ..., Literal r) Elaborar las actas de ejecución, de recibo a satisfacción y proyectar desde el punto de vista técnico las que motivan modificaciones al contrato...</i>, Numeral 5.5.6 Actividades contables de la supervisión y/o Interventoría, literal f) <i>Gestionar el pago con base en el recibo a satisfacción parcial o total, revisando la factura o documento equivalente. ..Literal h) Reportar los bienes adquiridos al proceso de Administración de Bienes, de acuerdo con el acuerdo de nivel de servicios establecido.</i> Así mismo se incumple lo indicado en la cláusula tercera del contrato 640-2017, que indica: <i>...Los pagos se efectuarán dentro de los 15 días siguientes a la presentación de la certificación de cumplimiento a satisfacción expedida por el supervisor designado por la Entidad</i>, y lo indicado en la cláusula Decima Primera Obligaciones del Supervisor, literal e) <i>verificar el cumplimiento de las obligaciones establecidas para cada pago y certificar y tramitar oportunamente los mismos</i></p>	X	

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	




Nº	NO CONFORMIDAD / OBSERVACIÓN	NC	OBS
21	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidenció fallas en la supervisión del contrato 297-2017, toda vez que se autorizó un pago por el valor total del contrato (\$30.404.500), sin los debidos documentos que soporten la prestación de los servicios contratados, toda vez que al revisar las 50 "planillas de verificación – equipo amplificación 1000 watts" realizadas por el IDRD y anexas al informe final de supervisión radicado con el memorando No. 1128 del 13 de junio de 2017, los 50 servicios prestados distribuidos en 35 servicios de 3 horas, 10 servicios de 6 horas y 5 servicios en los cuales no es posible identificar las horas totales de prestación del servicio, no corresponden al valor pagado, de acuerdo con el valor ofertado y estipulado en la minuta del contrato. Así mismo se evidencia falencias en la justificación de la adición No. 1 por valor de \$9.282.000 suscrita el 31 de marzo de 2017, al no se explica claramente cuáles son los escenarios o servicios adicionales que se requieren ni tampoco justifican el motivo de este cubrimiento de sonido adicional, con lo cual se debió calcular el valor adicionado teniendo en cuenta los valores cotizados inicialmente</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en el Manual de Contratación, Supervisión e Interventoría 2016 Versión 3, en el numeral 5.5.1 Actividades Técnicas de la Supervisión y/o Interventoría: literal g) <i>Recomendar oportunamente al Ordenador del Gasto las modificaciones necesarias al contrato para el cumplimiento del objeto, que deban adelantarse mediante otrosí (adiciones, ampliaciones, suspensiones, entre otras), anexando los documentos requeridos y su justificación. El Supervisor deberá presentar su concepto técnico donde recomiende o no realizar dicha modificación,</i> numeral 5.5.3 Actividades administrativas de la supervisión y/o Interventoría, literal k) <i>Verificar el cumplimiento de la programación y el cumplimiento de la ejecución de las actividades del Contrato,</i> numeral 5.5.4 literal e) <i>Actividades financieras de la supervisión y/o Interventoría,</i> literal e) <i>Revisar las facturas o cuentas de cobro, junto con sus respectivos soportes, antes de que estas sean tramitadas</i></p>	X	
22	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidenció que no reposa archivado en el expediente contractual del contrato 494-2017, el informe final de supervisión remitido a la Coordinación Jurídica a través del memorando No. 1183 del 20-jun-2017, ni tampoco se encuentra publicado dicho informe en el SECOP</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en las Tablas de Retención Documental Serie 220.10 Contratos - Sub-serie 220.10.44 Contrato por Contratación Directa, aprobadas para el grupo jurídico del Canal.</p>	X	
23	<p>DESCRIPCIÓN: Se detectó fallas en la planeación e interacción con los demás procesos y dependencias del Canal, para desarrollar la nueva línea de negocio en la entidad, toda vez que no se tuvieron en cuenta a las posibles áreas que de forma directa o indirecta participarían en la gestión del área de Nuevos Negocios, para este caso la Subdirección Administrativa – Servicios Administrativos, quienes son los encargados de controlar los inventarios e ingresos al almacén de los bienes que adquiere el Canal</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en la NTC ISO9001:2015 numeral 8.1 Planificación y Control Operacional, así como el numeral 4.4.1: La organización debe establecer, implementar, mantener, mejorar continuamente un sistema de gestión de la calidad, incluidos los procesos necesarios y sus interacciones., incluidos todos los literales del numeral citado.</p>		X

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	




Nº	NO CONFORMIDAD / OBSERVACIÓN	NC	OBS
24	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidenció que la entidad no se realiza la designación de manera formal de un supervisor, funcionario del Canal, para que adelante la supervisión de los contratos y convenios interadministrativos en los cuales el Canal obra como contratista</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple lo indicado en el capítulo 5 Seguimiento a la Ejecución Contractual:<i>Por lo tanto, todo contrato tendrá en Canal Capital, un supervisor y/o interventor, con el propósito de realizar un permanente, adecuado, eficaz, eficiente y efectivo seguimiento, control y vigilancia a la ejecución de los mismos...</i>, del Manual de Contratación, Supervisión e Interventoría AGJC-CN-MN-001 Versión 3, así como lo estipulado en la actividad No. 19 del procedimiento MCOM – PD – 002 Gestión Comercial y Ventas versión 8</p>	X	
25	<p>DESCRIPCIÓN: Se evidenció fallas en la expedición de los certificados de emisión, para los programas emitidos en virtud del contrato interadministrativo 075-2017 con TV Andina – Canal Trece, en donde la hora final de la primera emisión del programa del día 5-mar-2017 es posterior a la hora de inicio de la segunda emisión en el mismo día. La misma situación aparece en la segunda y tercera emisión del programa del 12 de marzo, las emisiones de los programas del 7, 14, 21 y 28 de mayo</p> <p>CRITERIO DE AUDITORÍA: Se incumple el procedimiento MCOM – PD – 002 Versión 8 Gestión Comercial y Ventas, que en su actividad No. 39 indica: "<i>Chequear y generar reporte del cumplimiento de los compromisos de emisión adquiridos...</i>".</p>	X	
	TOTAL:	18	7

16. RECOMENDACIONES:

- Es importante que se estandarice para todas las unidades de negocio, en cuanto a tiempos y métodos, el seguimiento a las cotizaciones remitidas a los diferentes clientes, utilizando para ello entre otras herramientas las alertas en el calendario, código de colores en la matriz de Seguimiento Comercial.
- Es recomendable que entre las unidades de negocios se estandarice la forma de presentar las cotizaciones y/o ofertas comerciales, incorporando aspectos jurídicos, financieros y operativos, basados en los modelos existentes en el canal.
- Se recomienda se revise junto con el área de Planeación, la pertinencia de incluir en el listado maestro de documentos, todos aquellos documentos con los que actualmente cuenta el proceso de Comercialización y que son utilizados para soportar la gestión del mismo en cada una de sus áreas y que sirven de base para presentar información a la gerencia del canal, entre los cuales tenemos: matriz de control a las cotizaciones enviadas, Plan Estratégico de Ventas Canal Capital 2016-2020, planilla de control de emisión de cortesía, un Plan de Comunicaciones externas 2017, una Estrategia de Pauta 2017, entre otros.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

- d) Es importante que en las cotizaciones, ofertas comerciales y negociaciones que se adelanten y que tengan relación con la emisión de cápsulas o programas enviados por nuestros clientes, se incorpore un acápite especial en donde se indiquen los parámetros o requerimientos técnicos de las cápsulas o programas, con el fin de poder ser transmitidos.
- e) Se recomienda que en desarrollo de los canjes, se mantenga una trazabilidad de las solicitudes realizadas tanto por el cliente proveedor como por el Canal, esto con el fin de soportar los productos o servicios objeto del canje y se tenga certeza de la cantidad y fechas del canje.
- f) Se recomienda que cuando el Canal entregue algún tipo de obsequio (boletas, CD, entre otros), dados a la entidad en virtud de un canje, convenio, contrato, o por recursos propios, se defina una planilla o formato con el fin de registrar la entrega efectiva de los mismos, indicando como mínimo el nombre de quien recibe, cedula, número de contacto, y el tipo de obsequio que recibe, y es recomendable que estos obsequios sean entregados desde el área de Atención al Usuario, siendo este el contacto oficial de la Ciudadanía con el Canal. Así mismo es importante se defina el mecanismo por el cual se realizarían las devoluciones de aquellos obsequios que no sean entregados en el plazo establecido.
- g) Se evidenciaron 200 unidades de bolsas ecológicas en cambrel, que no han tenido movimientos (salidas de almacén y entrega a clientes, asistentes a eventos, ciudadanos, entre otros) desde el 9 de diciembre de 2016, por lo anterior es recomendable que se tomen las medidas pertinentes para la entrega de estas bolsas, con el fin de evitar posible pérdida por deterioro, cambio de imagen, y además se cumpla con el objetivo planteado de promocionar la marca del Canal. Así mismo se aplica para los 54 mugs que se encuentran almacenados.
- h) Es importante que se definan los valores a cobrar de los diferentes servicios que ofrece el Canal en su nueva línea de negocios, articulándola o complementado el tarifario fijado por la Resolución 005-2017, sobre todo en aquellos servicios o productos que la entidad está en capacidad de producir con los recursos (tecnológicos, humanos, físicos) que actualmente posee o tienen contratado, con lo cual pueden ser estandarizados y costeados su realización y así incluirlos en el brochure.
- i) Es recomendable que en las propuestas comerciales se incluya los valores unitarios de los servicios ofertados, esto con el fin de tener mayor transparencia y tener trazabilidad de los costos asociados a cada cotización y/o propuesta basados en las resoluciones de tarifas vigentes para el momento de la propuesta.
- j) Es importante que se documente y estandarice la revisión de los servicios cotizados contra la capacidad instalada (personal y recursos tecnológicos), determinando cuales se pueden suministrar y cuales se deben contractar. Esto ayudaría a mejorar la planeación en la prestación del servicio, disminuir los trámites administrativos de las negociaciones orientado a obtener un porcentaje de utilidad mayor.
- k) Con respecto a la Suite CRM, es importante que la entidad realice las consultas al proveedor, así como realizar las capacitaciones pertinentes a los ejecutivos comerciales con el fin de mejorar el uso y aplicación de la suite, y extender su uso no solo a los clientes que maneja el área de comercialización con privados, sino ampliando el uso a Nuevos Negocios, Comercialización con Agencias y al sector público. Lo anterior debe tornarse prioritario toda vez que la suscripción a esta suite vence el próximo 27 de enero de 2018 y se debe tomar una decisión sobre la continuidad de la suscripción implicando la asignación de recursos.

	INFORME DE AUDITORÍA	CÓDIGO: CCSE-FT-016	 
		VERSIÓN: 5	
		FECHA DE APROBACIÓN: 30/03/2016	
		RESPONSABLE: CONTROL INTERNO	

- l) En atención a que este proceso no se encuentra documentado y que es llevado a cabo casi en su totalidad por contratistas, es imperativo que se determinen claramente los roles y responsabilidades a cumplir por cada uno de los involucrados en las actividades de comercialización. Se propone realizar esta definición de responsables en las actividades y puntos de control de los procedimientos que se documenten y en las obligaciones contractuales que se establezcan para cada contratista.

Revisó y aprobó:


IVONNE ANDREA TORRES CRUZ
 Jefe Oficina de Control Interno

Audidores: Rubén Antonio Mora Garcés – Profesional OCI – Cto 1039-2017

Usted cuenta con diez (10) días hábiles contados a partir del recibo del presente informe para formular el Plan de Mejoramiento resultado de las dieciocho (18) No Conformidades y de siete (07) Observaciones encontradas en la auditoría, empleando para ello el formato CCSE-FT-001 Administración de Acciones Correctivas, Preventivas y de Mejoramiento, remitirlo a Control Interno para su validación e incorporación de las acciones en la Matriz de Seguimiento del Plan de Mejoramiento.