

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Sumesa S.A. se enfoca en la fabricación y comercialización de productos alimenticios, siendo una empresa consolidada en el mercado nacional con productos de alta calidad y precios competitivos. Con el propósito de mejorar la eficiencia y eficacia de los procesos de Facturación del Departamento de Ventas Canal Distribuidores, se ha ejecutado una Auditoría de Gestión. La presente Auditoría de Gestión inicia con el capítulo I, en el cual se desarrolló los lineamientos y objetivos a realizarse en el proyecto de tesis. En capítulo II, se identificó el direccionamiento estratégico que maneja SUMESA S.A., permitiendo tener un conocimiento más amplio de la empresa, y realizar un análisis interno y externo. En el capítulo III, se realiza un detalle de la base teórica que se utilizará en la aplicación del ejercicio práctico, aquí se localiza todos los conceptos necesarios para la ejecución de la Auditoría. Dentro del capítulo IV, se desarrolló la ejecución de la Auditoría de Gestión al proceso de facturación del Departamento de Ventas Canal Distribuidores en la empresa Sumesa S.A., Agencia Quito, período del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2014, permitiendo realizar las distintas fases de la Auditoría de Gestión. Finalmente en el capítulo V, se establece las Conclusiones y Recomendaciones a las que se llegó luego de haber desarrollado la presente tesis.

### **Palabras Clave**

- ✓ **FACTURACIÓN**
- ✓ **AUDITORÍA DE GESTIÓN**
- ✓ **CANAL DISTRIBUIDORES**

## **ABSTRACT**

Sumesa S.A. focuses in manufacture and marketing of food products. It is consolidated in the national market with high quality and competitive prices. The objective of improving the efficiency and effectiveness of processes Billing Distributors Channel Sales Department. It has performed a management audit. This Auditing begins with Chapter 1, in which developed guidelines and objectives to be realized in the thesis project. In chapter II, the strategic direction that handles SUMESA SA was identified, allowing to have a wider knowledge of the company and perform an internal and external analysis. In Chapter III, I made a detail of the theoretical basis to be used in implementing the practical exercise is performed in the real life, here are located all the concepts necessary for the implementation of the audit. Inside the Chapter IV, the execution of the Performance Audit process billing Distributors Channel Sales Department in the company Sumesa SA, Quito Agency was developed between January 1 to December 31, 2014 period. Allowing to make the different phases. Finally, in Chapter V, It has established the conclusions and recommendations which were reached after developed this thesis.

## **KEYWORDS**

- ✓ **INVOICING**
- ✓ **MANAGEMENT AUDIT**
- ✓ **DEALERS CANAL**