



SHT. 202302000019883

COMUNICACIÓN INTERNA

FECHA: 29 diciembre 2023

PARA: **ANDREA GALVIS GARZON**
Gerente Unidad de Negocio Suites Tequendama

NORSY RUTH MEDINA CASTAÑEDA
Gerente Corporativo de Hotelería

ANA ARACELY JARA FLÓREZ
Gerente Negocios Turísticos

DE: **HENRY MOLANO VIVAS**
Jefe Oficina de Control Interno

ASUNTO: Informe Final de Auditoría a la UEN Suites Tequendama



Respetadas:

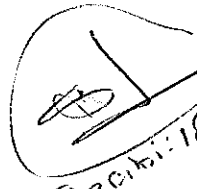
En cumplimiento a los procedimientos de la Oficina de Control Interno, a continuación, remitimos el informe preliminar de la auditoría efectuada a la UEN Suites Tequendama, de acuerdo con lo estipulado en el Plan anual de Auditoría de la vigencia 2023, aprobado por el Comité de Coordinación de Control Interno y presentado a la Junta Directiva y Asamblea de Accionistas de la ST.

Por lo anterior, muy amablemente se solicita que, a más tardar el próximo 25 de enero de 2024, sea remitido a la Oficina de Control Interno, las acciones correctivas con los análisis de causa con el fin que sean incluidos en el plan de mejoramiento institucional.

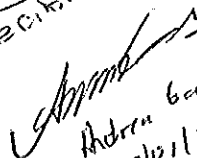
Cordialmente,

Henry Molano Vivas
Jefe Oficina de Control Interno

Elaboró: Andrea del Pilar Cogua Páez – Auditor Administrativo, Firma, 
Revisó y aprobó: Henry Arturo Molano Vivas – Jefe Oficina Control Interno, Firma, 



Recibido: 18-01-2024.



Andrea Galvis
18/01/2024.



INFORME DE AUDITORÍA

INFORMACIÓN GENERAL	
PROCESO:	Gestión Operativa
DEPENDENCIA:	UEN Suites Tequendama
TIPO DE AUDITORÍA:	Auditoría Interna
EQUIPO AUDITOR:	
JEFE DE CONTROL INTERNO:	HENRY MOLANO VIVAS
AUDITOR:	ANDREA DEL PILAR COGUA PAEZ
FECHA:	Noviembre 2023

1. INTRODUCCIÓN

Conforme a las funciones señaladas en la Ley 87 de 1993 y Decretos reglamentarios de la Sociedad Tequendama; esta Oficina en su rol de evaluación y seguimiento al Sistema de Control Interno de la Entidad, acorde al plan de auditoría anual presentado en la vigencia 2023 a la Asamblea de Accionistas y Junta Directiva, el cual fue aprobado por el Comité de Coordinación de acuerdo según resolución interna 202306130000075 del 11 de enero de 2023, a continuación presenta el resultado del ejercicio de auditoría realizado a la UEN Suites Tequendama.

2. OBJETIVOS DE LA AUDITORIA

El objetivo principal de la Auditoría es validar la gestión, los controles y el cumplimiento de las leyes, normas, políticas, procedimientos, planes, programas y metas del desempeño misional del Proceso auditado.

3. METODOLOGÍA

De conformidad a lo establecido en el plan de auditoría, aprobado por el Comité de Coordinación de Control Interno de la vigencia 2023. Se utilizaron métodos de entrevista, observación, verificación documental y pruebas de cumplimiento. Así mismo, se manejó un muestreo estadístico de la información de la Unidad de negocio, para lo cual tiene la incertidumbre al riesgo de la no verificación total al desempeño de la gestión.

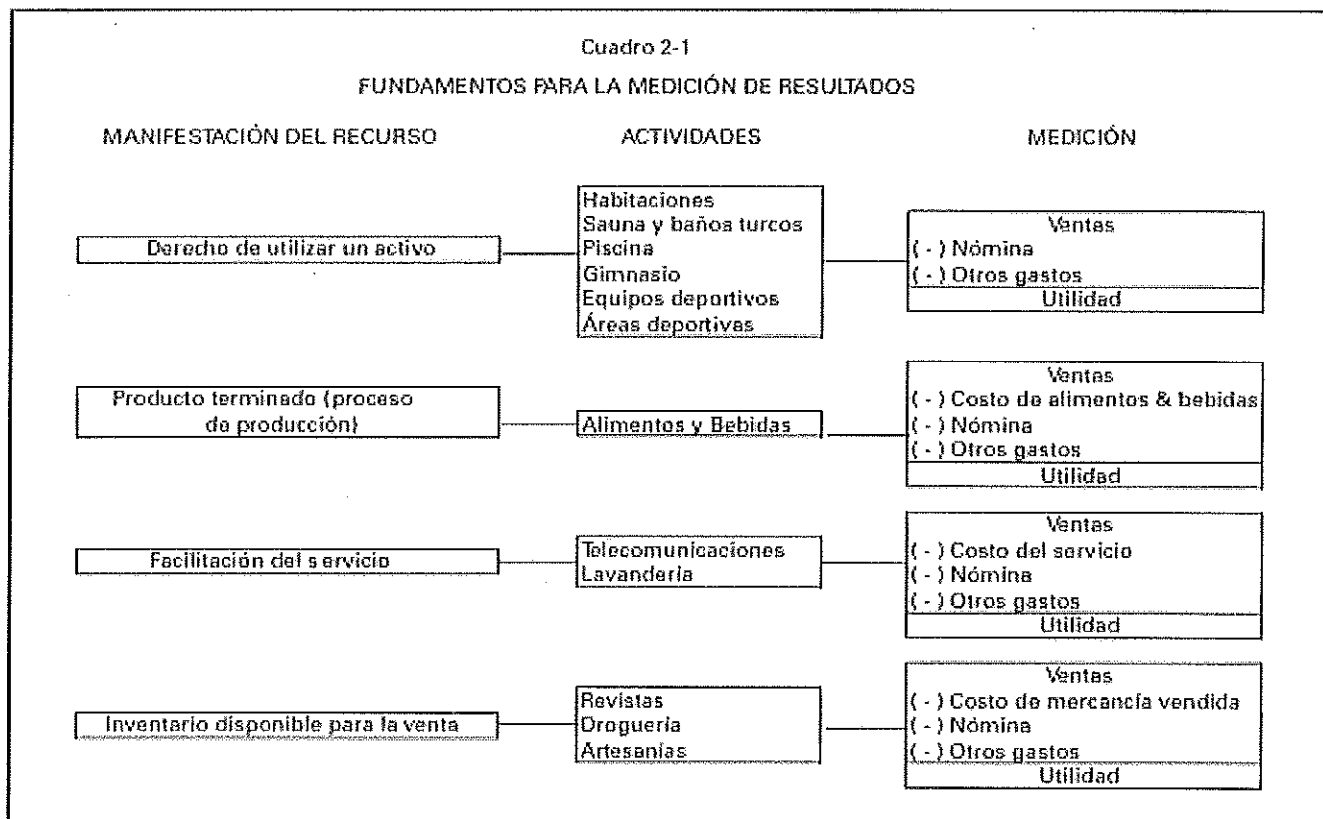
4. DESARROLLO DE LA AUDITORIA

Se tomó como referencia los modelos estándares de la Hotelería en Colombia "Evaluación operacional y financiera aplicada a la industria hotelera de Adolfo Sheel Mayenberger (2017), los



principios básicos para la medición de resultados en la operación hotelera son la constitución y la estructuración de centros de costos o de responsabilidad que identifican cada actividad. Para medir los resultados de una operación hotelera, se han determinado dos tipos de centros de responsabilidad:

1. Centros de producción o de resultados y departamentos operados.



Según el modelo del 95 al 97 % de las ventas totales de un hotel provienen de los departamentos:

- Habitaciones: concentra la captación derivada al conceder el derecho de utilizar habitaciones y sus activos.
- Alimentos & bebidas: conforma el intercambio generado al disponer de productos terminados como resultado de un proceso de producción de materia prima.
- Otros departamentos operados: registra otras actividades productivas que generan la necesidad de utilizar personal, es decir, se causa mano de obra – nómina (Spa, parqueadero, lavandería). Estas actividades también pueden generar costo de venta y otros gastos.
- Departamentos menores: son actividades productivas que no generan la necesidad de personal, pero al menos sí se les causa costo de venta y/u otros gastos.

Y entre el 3% y el 5 % de la venta total de un hotel proviene de otros ingresos como arriendo de locales, descuentos ganados por pronto pago a proveedores, aprovechamiento de inversiones temporales, cambio de moneda extranjera, comisiones por servicios de terceros, cancelación de reservas de habitaciones y anticipo de eventos que generen un monto de retención o penalidad. Aquellos registros de ventas que no produzcan gastos deben considerarse como "otros ingresos"

41



2. Centros de servicio o de apoyo

Son aquellos que concentran un conjunto de actividades no productivas desde el punto de vista de intercambio de recursos, que proporcionan el soporte administrativo a los centros de producción o departamentos operados. Son identificados como gastos no distribuidos.

- Administración: concentra el conjunto de actividades necesarias para ejercer el control administrativo de todos y cada uno de los centros de responsabilidad del hotel, en función de las gestiones de contraloría, contabilidad, créditos, tesorería, compras, administración de personal y seguridad
- Sistemas y telecomunicaciones: configura la plataforma tecnológica para la administración de programas (software), el performance de equipos (hardware) para el procesamiento de información y telecomunicaciones
- Mercadeo: es responsable de las actividades necesarias para mantener un aceptable nivel de competencia y de comercialización de la empresa.
- Mantenimiento: asegura la conservación de los activos como soporte operacional
- Agua, luz y fuerza

Por lo anterior y en desarrollo del ejercicio de Auditoría a la UEN Suites Tequendama, programada en el plan Anual de Auditoría vigencia 2023, la Oficina de Control Interno presenta el siguiente resultado:

4.1. Oportunidad de mejora análisis operacional Ingreso costo y gasto.

- Según el modelo hotelero indica: “Capítulo 3 Análisis operacional – rendimientos operacionales: “...Todos los estudios sobre rendimientos operacionales parten de un nivel de ocupación que cumpla las condiciones de retorno de activo, dicho nivel de ocupación es el 65 %. Si los resultados operacionales están por debajo del 65% de ocupación, es obvio que los rendimientos no pueden cumplir los comportamientos apropiados con respecto a las ventas; por el contrario, si la ocupación es superior al 65 %, es de esperarse que los rendimientos también sean mayores...”

HABITACIONES	Enero	Febrero	Marzo	Abril	May	Junio	Julio	Agosto	Sept	Total
Hab día	272	272	272	272	272	272	272	272	272	272
Hab mes	8432	7616	8432	8160	8432	8160	8432	8432	8160	74256
Total venta	5146	5304	5590	4864	4575	4635	5225	5133	5110	45582
Ocupación	61.0%	69.6%	66.3%	59.6%	54.3%	56.8%	61.97%	60.9%	62.6%	61.4%

Por lo anterior, se observa oportunidad de mejora en el cumplimiento del nivel de ocupación, dado que, en el análisis de la ejecución acumulado a septiembre de 2023, el porcentaje de ocupación alcanza al 61.4%, teniendo en cuenta que los únicos meses donde se cumplió el porcentaje de ocupación fueron febrero con el 69.6% y marzo con el 66.3%. Se recomienda evaluar las estrategias comerciales, canales de comercialización y demás estrategias de mercado que impulsen los índices de ocupación para obtener un porcentaje mayor al 65% y de esta manera maximizar la operación de la torre.

IX



- Capítulo 3 Análisis operacional – rendimientos operacionales: "...La interpretación y el análisis de la información que se expresa en el estado de resultados se han convertido en los instrumentos más importantes para evaluar la eficiencia y eficacia administrativa reflejadas en el manejo de costos y gastos y las variables que condicionan la venta.

Así mismo, se ha establecido que la concentración de la venta de Habitaciones debe mantenerse en al menos el 65 % de la venta total, y la relación de Alimentos y bebidas debe hacerlo entre el 24 % y el 30 %; los "otros departamentos operados" y otros ingresos no deben sobrepasar el 8 % de la venta total. La relación de venta de Alimentos y bebidas con respecto a la de Habitaciones debe oscilar entre el 35 y el 40 % para así mantener equilibrio en los rendimientos y generar mayor aprovechamiento de la venta..."

ACUMULADO A SEPTIEMBRE 2023	INFORME SUITES	RELACION CON LAS VENTAS
INGRESOS	14,752,679,304	100.00%
Habitaciones	11,017,794,455	74.68%
Alimentos y bebidas	2,984,521,340	20.23%
Menores	178,259,285	1.21%
Otros ingresos	572,104,225	3.88%
COSTOS Y GASTOS	6,703,723,647	45.44%
Habitaciones	4,369,850,870	29.62%
Alimentos y bebidas	2,243,691,152	15.21%
Menores	90,181,624	0.61%
UTILIDAD OPERACIONAL	8,048,955,657	54.56%
GASTOS NO DISTRIBUIDOS	3,230,993,161	21.90%
Administración	909,868,276	6.17%
Sistemas y comunicaciones	209,943,921	1.42%
Mercadeo	413,917,390	2.81%
Mantenimiento	620,026,714	4.20%
Agua Luz y fuerza	1,077,236,860	7.30%
GOP	4,817,962,496	32.66%
GASTOS NO OPERACIONALES	363,074,791	2.46%
FARA	1,019,838,233	6.91%
CREMIL	417,607,284	2.83%
UTILIDAD NETA SHT	3,017,442,189	20.45%

De acuerdo con la tabla anterior, se observa que las ventas de Alimentos y bebidas se mantienen en un 20.23%, lo que muestra que no alcanza a la concentración del 24% al 30% frente al total de la venta total de acuerdo al modelo. Así mismo, se observa que la venta de Alimentos y bebidas frente a las ventas de Habitaciones se encuentra en un 27.09%, lo cual no alcanza a cumplir el porcentaje para mantener el equilibrio en los rendimientos y generar mayor aprovechamiento de la venta.

- Capítulo 3 Análisis operacional – rendimientos operacionales: "...Para que los gastos no distribuidos se mantengan al menos en el 25% con respecto a la venta total, los coeficientes que optimizan los rendimientos operacionales deben responder al siguiente comportamiento:

9/



VENTAS TOTALES	14,752,679,304	100.00%	MINIMO	MAXIMO
GASTOS NO DISTRIBUIDOS	3,230,993,161	21.90%	21.50%	26.00%
Administración	909,868,276	6.17%	9.00%	10.00%
Sistemas y comunicaciones	209,943,921	1.42%	0.50%	1.00%
Mercadeo	413,917,390	2.81%	4.00%	5.00%
Mantenimiento	620,026,714	4.20%	3.00%	4.00%
Agua Luz y fuerza	1,077,236,860	7.30%	5.00%	6.00%

Conforme a la información de la tabla anterior se observa que los porcentajes de los componentes de los gastos no distribuidos "no" cumplen con los mínimos ni máximos para optimizar los rendimientos financieros, como el departamento de Administración, Sistemas, Mantenimiento y los Servicios públicos. Por lo anterior, se recomienda fortalecer los controles para mantener los gastos no distribuidos dentro de sus porcentajes mínimos y máximos.

- *Capítulo 3 Análisis operacional – rendimientos operacionales: ..."El Estado de resultados departamental orienta el análisis conociendo específicamente los rendimientos de cada departamento y los componentes en costos y gastos, permitiendo deducir el grado de eficiencia en la administración de costos y gastos, y las variables que condicionan la venta"*

❖ Rendimientos Operacionales

AREA	ASOCIACION	CALCULO	COMPORTAMIENTO	SUGERENCIA MODELO HOTELERO	COMPORTAMIENTO SUITES
UTILIDAD HABITACIONES	VENTA HABITACIONES	Dividir la utilidad de habitaciones entre la venta de habitaciones	Mínimo al 85%	2. Nomina debe representar no más del 7% 3. Otros gastos no más del 8%	1. Comportamiento Utilidad: 60.34% 2. Comportamiento nomina: 14.26% 3. Comportamiento otros gastos: 25.40%
UTILIDAD A&B	VENTA A&B	Dividir la utilidad de A&B entre la venta de A&B	30% al 35%	2. Costo de Ventas entre el 30% y 32% 3. Nomina no más del 28% y 4. otros gastos no mayores al 8%	1. Comportamiento Utilidad: 24.82% 2. Comportamiento costo de venta: 37.84% 3. Comportamiento nomina: 32.01% 4. Comportamiento otros gastos: 5.33%
ADMINISTRACION	VENTA TOTAL	Dividir administración entre la venta total	9% al 10%	2. Nómina no más del 4 % 3. Otros gastos no más del 5 %.	1. Comportamiento Administración: 6.17% 2. Comportamiento nomina: 4.04% 3. Comportamiento otros gastos: 2.13%
MERCADEO	VENTA TOTAL	Dividir mercadeo entre la venta total	4% al 5%	2. Nómina no más del 1 % 3. Otros gastos no más del 4 %.	1. Comportamiento Mercadeo: 2.81% 2. Comportamiento nomina: 2.29%

42



					3. Comportamiento otros gastos: 0.52%
MANTENIMIENTO	VENTA TOTAL	Dividir mantenimiento entre la venta total	3% al 4%	2. Nómina no más del 1 % 3. Otros gastos no más del 3 %.	1. Comportamiento Mantenimiento: 4.20% 2. Comportamiento nomina: 1.87% 3. Comportamiento otros gastos: 2.33%
SSTEMAS Y TELECOMUNICACIONES	VENTA TOTAL	Dividir Sistemas entre la venta total	0.5% al 1%		1. Comportamiento Sistemas: 1.42%
AGUA-LUZ-FUERZA	VENTA TOTAL	Dividir Agua-luz y fuerza entre la venta total	5% al 6%		1. Comportamiento A-L-F: 7.30%

Al concluir los análisis de resultados, se observa debilidad en el cumplimiento del comportamiento de los componentes del costo y gasto frente a la venta departamental, los cuales miden el grado de eficiencia en la administración de costos y gastos, y las variables que condicionan la venta”, Por lo anterior, se observa que los componentes que prestan más atención y vulnerabilidad son:

- Nómina
- Costo de venta de Alimentos y bebidas
- Servicios públicos (luz, agua y fuerza).

❖ Análisis de costos y otros gastos

AREA	ASOCIACION	CALCULO	COMPORTAMIENTO	ESPECIFICACIONES	COMPORTAMIENTO SUITES
COSTO DE VENTA TOTAL	VENTA TOTAL	Dividir el costo total entre la venta total	No más del 13%	Incluye el costo de venta de A&B, teléfono y Lavandería	1. Comportamiento Costo de venta: 8.26%
OTROS GASTOS	VENTA TOTAL	Dividir otros gastos entre la venta total	No más del 20%		1. Comportamiento otros gastos operacionales: 37.18%

Al concluir los análisis de resultados, el indicador con mayor relevancia es el de otros gastos con un porcentaje de 37.18% cuando este no puede ser mayor al 20% frente a la venta total. Lo anterior muestra que la administración de otros gastos debe replantear o fortalecer las estrategias para la reducción de estos, generando mayor utilidad en la Unidad estratégica de Negocio y dar cumplimiento a la Evaluación operacional y financiera aplicada a la industria hotelera de Adolfo Sheel Mayenberger

Por lo anterior la Oficina de Control Interno recomienda efectuar un análisis sobre las estrategias para minimizar los costos y gastos y fortaleciendo controles, teniendo en cuenta lo siguiente:

1. Realizar un análisis financiero actual.
2. Optimizar los servicios de la Unidad
3. Mejorar la experiencia del cliente.

(Handwritten signature)



4. Usar indicadores clave de rendimiento.

Observación del auditado

Comprendemos las bases teóricas que soportan el análisis del indicador de ocupación en un 65% y los análisis operacionales basados en la teoría del Sr. Adolfo Scheel sobre evaluación operacional y financiera de hoteles, estos indicadores pueden presentar diferencias sustanciales en la industria hotelera, por los cambios en las tendencias de mercado y de compra de los clientes y las compañías, donde hoy prefieren reservas con canales on line, lo que genera un sobre costo de venta entre el 18% y 22% de comisión por dicha intermediación, el tamaño del Hotel, su ubicación, los porcentajes de composición de venta de alojamiento, alimentos y bebidas (número de salones) e ingresos adicionales, nominas con beneficios adicionales a los del mercado, costo por antigüedad de la propiedad, entre otros.

Los hoteleros hemos buscado estrategias para mitigar los costos, dentro de estos el de eliminar o disminuir la comisión por comercialización y buscar que nuestra web sea la mayor generadora de ingreso, pero este es un proceso que avanza muy lento, adicionalmente los indicadores de ocupación y de desempeño operacional que en general mencionan en su informe hoy es un parámetro que no es aplicable a todos los hoteles, depende de muchos factores, dicho indicador aplica para hoteles en condiciones de infraestructura, servicios y competencia diferentes a los nuestros. En los últimos análisis es difícil que un hotel genere una rentabilidad del 82% en habitaciones, además en el último análisis hotelero pos-pandemia los indicadores han cambiado sustancialmente llevando el % de ocupación en una condición ideal del 60%, con unos costos de comercialización elevados por el aumento de la venta a extranjeros que compran por dichos canales.

Cabe citar que la unidad de negocio objeto de análisis es una propiedad que maneja largas estadías, así como se trata de un edificio de cerca de 50 años de operación lo que genera una estructura de análisis distinta. Con costos de mantenimiento más altos que los de un hotel recién construido, y el tamaño de nuestros apartamentos, que no son habitaciones hoteleras convencionales, generan costos de mano de obra, suministros de aseo y servicios complementarios que afectan los indicadores de medición con otros hoteles de habitaciones de menor tamaño.

Buscando ver los indicadores con base en la gestión realizada y los logros obtenidos en los últimos 5 años que enmarcan el progreso de los porcentajes de ocupación resultado de la gestión y crecimiento de las ventas incluso en momentos de crisis nacional citamos los siguientes indicadores:

AÑO	OCUPACION
2019	35%
2020	20%
2021	26%
2022	66%
Proy 2023	62%

Podemos visualizar que el porcentaje de ocupación proyectado para el cierre de la vigencia actual supera el indicador del 60% que es el ideal para una propiedad de estas características, por supuesto que seguiremos trabajando para lograr la mejora de estos indicadores.

Mx.



Dentro de las acciones que se han venido realizando en el ejercicio de la combinación de indicadores podemos resaltar el crecimiento de la tarifa promedio,

El indicador de ocupación se ve afectado frente el año 2022 en 4 puntos porcentuales producto del incremento de tarifas la cual cerrará en un crecimiento del 30%.

AÑO	TARIFA
2019	143,036
2020	136,045
2021	151,485
2022	186,952
Proy 2023	242,831

Este incremento en la tarifa promedio afecta positivamente las rentabilidades, así como menos desgaste del edificio y una operación más liviana. En resumen, hemos enfocado nuestra estrategia comercial en el crecimiento de la tarifa y no en el porcentaje de ocupación.

Frente a la participación de las ventas de alojamiento y alimentos y bebidas, destacamos que el alojamiento se ubica 10 puntos por encima del indicador citado, y alimentos y bebidas se encuentra fuera del indicador dada la limitante de salones de eventos con que cuenta esta unidad de negocio, sin embargo, en el acumulado del año se ha cumplido con el presupuesto de ventas establecido para la vigencia 2023. Lo ideal en hotelería es que la participación de la venta de alojamiento sea del 100%, pero entendemos que el departamento de alimentos y bebidas es un soporte o "mal necesario" para la satisfacción del cliente y la complementariedad del servicio. Por lo anterior consideramos que estamos en los índices ideales de composición de venta. La venta de alojamiento es más rentable que la de alimentos y bebidas, por ello, el enfoque hotelero es gestionar con mayor fuerza la venta de alojamiento.

Se hace oportuno citar que el modelo presentado como indicador de porcentajes para mantener el equilibrio en los rendimientos y generar mayor aprovechamiento de la venta varían de acuerdo con las condiciones de cada propiedad hotelera, en consecuencia, a las locaciones con las que cuente para la explotación de alimentos y bebidas y/o habitaciones siendo históricamente y a nivel de mercado mucho más rentable el ingreso de habitaciones como lo vemos en el ejercicio:

AREA	INGRESO	UTILIDAD	%
UTILIDAD ACUMULADA HABITACIONES	11.017.794.454,65	6.647.943.584,28	60%
UTILIDAD ACUMULADA A&B	2.984.521.339,68	740.830.187,72	25%

En cuanto a los gastos no distribuidos que se mantuvieron en 21.90% por debajo del indicador del 25% del modelo citado, consideramos que es una excelente gestión de administración, esto debido a los ahorros y control del costo y del gasto, adicionalmente es pertinente anotar:

- Los gastos en área de sistemas y comunicación son el resultado de un ejercicio de actualización y mejoras tecnológicas tales como: implementación y arrendamiento del Software hotelero y facturación electrónica, así como el incremento de los costos en general de las licencias correos electrónicos y las licencias de equipos de cómputo que en el modelo citado se manejan como activos fijos.



- Los gastos de mantenimiento que superan en 0.2% los indicadores del modelo citado obedecen a que la propiedad demanda mayor gasto de mantenimiento por la antigüedad del edificio.
- En cuanto a agua, luz y fuerza se viene gestionando la búsqueda de mitigar este indicador con la actualización y remodelación de las habitaciones lo cual incluye sistema de ahorro automático de encendido y apagado de luces, retiro de tinajas de baño. Nuestro hotel cuenta con estufas eléctricas lo cual hace que el indicador sea distinto para esta propiedad sumado a los incrementos en los costos de kilovatio de energía y metro cubico de agua.
- En aras de sopesar los indicadores que no están bajo nuestro control se ha logrado optimizar en varios puntos los gastos administrativos y los gastos de mercadeo.

Siempre ha sido y seguirá siendo uno de los pilares de la gerencia y la operación el control y disminución de los costos y gastos.

Rendimientos operacionales por departamento

Referente a los puntos citados en los cuales se observa debilidad en el cumplimiento del indicador citamos lo siguiente:

Nomina: por el tamaño de las habitaciones tipo apartamento se hace necesario contar con más personal para la limpieza de habitaciones, actualmente una camarera realiza máximo la limpieza de 10 habitaciones, en otro tipo de hotel con habitaciones hoteleras esta misma camarera realizaría la limpieza de 17 habitaciones.

El comportamiento en los otros gastos está afectado por la tendencia de compra que se vive en los últimos años donde los gastos de comisión a los intermediarios electrónicos (booking, expedia, couponatic etc) que superan el 20% lo cual genera un incremento promedio del 16% en los otros gastos.

Costo de ventas de alimentos y bebidas: El costo de la materia prima se ha incrementado significativamente en los últimos dos años, pese a esto logramos un indicador del costo del 33% el cual está muy cerca del indicador promedio y que ha mejorado considerablemente en el último año. Tenemos el limitante de no poder subir los precios de venta de alimentos y bebidas porque nos salimos del mercado. Otro factor que impacta en algunos puntos el costo son los beneficios a funcionarios, miembros del sector Defensa y de función pública que por política de la organización se deben brindar y que tienen diferentes porcentajes que oscilan entre el 25% al 50%, esta situación afecta el índice del costo y la rentabilidad del departamento de alimentos y bebidas. Los otros gastos de alimentos y bebidas necesarios para el buen desarrollo de la operación día tras día dejan menores utilidades en el combinado del departamento.

En el análisis de los costos y otros gastos manifestamos que la cifra de 37.18% en el comportamiento de otros gastos operacionales difiere, ya que el valor acumulado total de ventas corresponde a \$18.441.131.295 y los otros gastos acumulados corresponden a \$4.053.206.349 lo cual nos arroja un comportamiento del 22%, 2 puntos por encima del indicador, variación que fue expuesta en los ítems anteriores.

64



Observaciones de la Oficina de Control Interno

Una vez analizada la información suministrada por la Unidad Auditada, la Oficina de Control Interno acepta las observaciones enviadas, en cuanto a que existen varios modelos hoteleros diferentes al modelo que se hace referencia en el Informe. Es importante mencionar que tanto en trabajo en campo de la auditoría ni en el informe preliminar fue documentado el modelo a seguir referente a los costos y gastos y su respectiva justificación, el cual siempre debe velar por el cumplimiento de los valores corporativos de la Sociedad en la innovación, excelencia, adaptabilidad e integridad. Por lo anterior, y en aras de obtener mejores resultados en el EBITDA, se recomienda continuar con las acciones de reducción de costos y gastos en disminuir la mano de obra y servicios públicos, utilizando nuevos sistemas de seguridad y de tecnología mejorando los indicadores operacionales. Así mismo, se recomienda incluir dichas acciones en el Plan de Mejoramiento.

Por otra parte, es importante mencionar que el modelo de costos y gastos utilizado por la UEN Suites Tequendama debe ser documentado, el cual puede ser solicitado por entes de control internos y externos o por el propietario del activo (CREMIL).

4.2. Debilidad en el Cumplimiento de la Resolución de Cartera No 20202040000374 en cuentas maestras (PM)

A la fecha de la auditoría, se observan las cuentas por cobrar registradas en el sistema contable por valor de \$761.844.461 a octubre de 2023.

Balance	No vencido	0 A 30 DIAS	31 A 60 DIAS	61 A 90 DIAS	MAS DE 90 DIAS
761,844,461	181,219,818	435,708,891	33,862,980	38,100,078	72,952,694

Nombre cliente	Fecha registro	Fecha vencimiento	Balance	No vencido	0 A 30 DIAS	31 A 60 DIAS	61 A 90 DIAS	MAS DE 90 DIAS
AUDITORIA GENERAL DE LA REPUBLICA	10/10/23	09/11/23	71,277,824	71,277,824	0	0	0	0
INSTITUTO DISTRITAL DE LAS ARTES	24/07/23	25/07/23	1,284,724	0	0	0	0	1,284,724
SERVICIO AEREO A TERRITORIOS NACIONALES			10,516,851	10,516,851	0	0	0	0
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE	01/10/23	31/10/23	3,806,610	0	3,806,610	0	0	0
ACCION INTEGRAL CONTRA MINAS ANTIPERSONAL	18/10/23	17/11/23	2,107,000	2,107,000	0	0	0	0
AEROCLASS SAS	18/10/23	19/10/23	54,157,643	0	54,157,643	0	0	0
AEROVIAJES PACIFICO DE BOGOTA SA			3,521,043	0	0	0	0	3,521,043
AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO AVIATUR SAS			94,450,309	19,022,157	20,533,128	23.284.492	8,846,305	22,764,227

M



ASOCIACIÓN NACIONAL DE MÚSICA SINFÓNICA	02/10/23	03/10/23	123,740	0	123,740	0	0	0
BANCO POPULAR S.A			634,360	1,125,920	-491,560	0	0	0
CAMARA DE REPRESENTANTES			47,851	0	0	0	0	47,851
CARACOL TELEVISION S.A			28,075,200	10,161,000	17,914,200	0	0	0
CASA DE BOLSA S. A. SOCIEDAD COMISIONIST	05/09/23	06/09/23	169,043	0	0	169,043	0	0
CENTRO AMERICANO PARA LA SOLIDARIDAD SIN	13/10/23	14/10/23	356,630	0	356,630	0	0	0
CERLALC 21-01-23			3,154,410	0	1,668,705	1,485,705	0	0
CIRCULO DE SUBOFICIALES DE LAS FFMM			10,182,004	0	9,562,980	0	619,024	0
COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO	14/09/23	15/09/23	2,069,886	0	0	2,069,886	0	0
CONSEJO COLOMBIANO DE CONSTRUCCION SOSTE	30/06/23	01/07/23	4,848,286	0	0	0	0	4,848,286
CORPORACION FINANCIERA COLOMBIANA S.A.			9,312,940	0	0	0	0	9,312,940
CUPONATIC COLOMBIA SAS			559,552	0	559,552	0	0	0
DEFENSA CIVIL COLOMBIANA	19/10/23	20/10/23	47,543,641	0	47,543,641	0	0	0
DESPEGAR COLOMBIA SAS			914,996	0	0	0	0	914,996
DIRECCION GENERAL MARITIMA -- DIMAR	07/09/23	07/10/23	36,844,216	0	36,844,216	0	0	0
DOUGLAS TRADE SAS	31/10/23	30/11/23	2,830,194	2,830,194	0	0	0	0
EDUCATIVA SAS	19/10/23	20/10/23	53,615,377	0	53,615,377	0	0	0
EXITO VIAJES Y TURISMO SAS	11/04/23	11/05/23	571,200	0	0	0	0	571,200
EXPEDIA LODGING PARTNER SERVICES SARL			52,589,928	34,077,762	18,512,167	0	0	0
FIDUCIARIA BANCOLOMBIA S A SOCIEDAD FIDU	01/07/23	01/07/23	649,892	0	0	0	0	649,892
FONDO PARA LA ACCION AMBIENTAL Y LA NIÑEZ	09/10/23	10/10/23	1,619,392	0	1,619,392	0	0	0
FORERO REINA CESAR	30/06/23	01/07/23	2,632,076	0	0	0	0	2,632,076
FUNDACION ORIENTAME	31/07/23	01/08/23	4,674,915	0	0	0	4,674,915	0
GEMA TOURS S.A	28/02/23	22/06/22	420,000	0	0	0	0	420,000
GENERAL HOTELS SERVICE SAS	28/02/23	30/01/23	290,000	0	0	0	0	290,000
GRUPO ASD SAS	24/08/23	25/08/23	1,780,024	0	0	0	1,780,024	0
HOTELES DE LA RECOLETA SAS			5,147,400	3,695,600	1,451,800	0	0	0
IMAGROUP COLOMBIA SAS			13,351,860	0	0	736,800	12.615.060	0
JARAMILLO PEREZ Y			354,681	0	0	0	0	354,681

MA



CONSULTORES ASOCIADOS									
LINEA 7 SERVICIOS SAS	31/10/23	01/11/23	1,177,743	1,177,743	0	0	0	0	0
OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO OIT	26/10/23	27/10/23	8,643,220	0	8,643,220	0	0	0	0
PAYU COLOMBIA SAS			48,354,151	0	48,154,151	200,000	0	0	0
PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA	17/07/23	18/07/23	5,190,310	0	0	0	0	0	5,190,310
PRICE RES S.A.S.	21/06/23	22/06/23	313,327	0	0	0	0	0	313,327
PROMOTORA NEPTUNO CIA LIMITADA	14/07/23	15/07/23	279,650	0	0	0	0	0	279,650
PUBLICA SAS			50,953,391	9,482,918	10,366,130	4,611,276	9,564,749	16,928,318	
ROYAL PARK SAS			95,863,645	0	95,863,645	0	0	0	0
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE	27/06/23	28/06/23	547,162	0	0	0	0	0	547,162
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES			13,932,322	12,889,151	781,490	0	0	0	261,681
HOTEL BEDS USA			7,176	0	7,176	0	0	0	0
OMNIBEES PORTUGAL UNIPESSOA LDA	18/10/23	19/10/23	31,526	0	31,526	0	0	0	0
BRIGITTE ROJAS PAEZ	25/10/23	24/11/23	550,000	550,000	0	0	0	0	0
CARDOZO VILLABON LEIDY KATHERINE	25/10/23	09/11/23	550,000	550,000	0	0	0	0	0
CARLOS ANDRES CRUZ PEREZ	25/10/23	24/11/23	550,000	550,000	0	0	0	0	0
CUERVO LEON GERALDINE	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0	0	0	0
ERIK JERSON HERNANDEZ LINARES	30/06/23	01/07/23	1,650,000	0	0	0	0	0	1,650,000
ESCOBAR CERVERA IRMA YAZMIN	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0	0	0	0
GALVIS GARZON NIDIA ANDREA	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0	0	0	0
GOMEZ ARAUJO ROSA	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0	0	0	0
GONZALEZ MONTENEGRO SARA ELIZABETH	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0	0	0	0
GUEVARA CASTRO DARY DAYANA	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0	0	0	0
JOSE FERNANDO NEGRETTE CABALLERO	25/10/23	24/11/23	550,000	550,000	0	0	0	0	0
NANCY LILIANA DIAZ ROZO	25/10/23	24/11/23	550,000	550,000	0	0	0	0	0
ORTIZ WILLIAM	25/10/23	25/10/23	550,000	0	550,000	0	0	0	0
CAPITAL SALUD ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD DEL REGIMEN SUBSIDIADO S.A.S.			1,493,334	0	233,333	1,260,001	0	0	0
ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD FAMISANAR SAS			276,028	105,698	0	0	0	0	170,330
EPS Y MEDICINA PREPAGADA SURAMERICANA SA	31/08/23	30/09/23	45,778	0	0	45,778	0	0	0

MJ



TOTAL			761,844,461	181,219,818	435,708,891	33,862,980	38,100,078	72,952,694
-------	--	--	-------------	-------------	-------------	------------	------------	------------

De acuerdo a los documentos soportes y a la tabla anterior, se observa debilidad en el cumplimiento con lo establecido en la Resolución Numero 20202040000374 de agosto 10 de 2020 donde indica en su Artículo 3 Numeral 2 "..Bajo ninguna circunstancia las personas naturales gozarán de crédito para la adquisición de los bienes y/o servicios que comercializa la Sociedad, y en consecuencia tanto ellas como las personas jurídicas sin otorgamiento de crédito deberán pagar el valor total del bien y/o servicio prestado por la sociedad antes de la entrega del bien o del inicio de la prestación del mismo.." subrayado fuera de texto. Razón por la cual se observa que se otorgó crédito a personas naturales incumpliendo con lo estipulado por la ST.

Nº cliente	Nombre cliente	Fecha registro	Fecha vencimiento	Balance	No vencido	0 A 30 DIAS	MAS DE 90 DIAS
52276340	BRIGITTE ROJAS PAEZ	25/10/23	24/11/23	550,000	550,000	0	0
1023032246	CARDOZO VILLABON LEIDY KATHERI	25/10/23	09/11/23	550,000	550,000	0	0
80878739	CARLOS ANDRES CRUZ PEREZ	25/10/23	24/11/23	550,000	550,000	0	0
1016105391	CUERVO LEON GERALDINE	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0
1012403792	ERIK JERSON HERNANDEZ LINARES	30/06/23	01/07/23	1,650,000	0	0	1,650,000
28979276	ESCOBAR CERVERA IRMA YAZMIN	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0
53010585	GALVIS GARZON NIDIA ANDREA	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0
53052495	GOMEZ ARAUJO ROSA	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0
52015544	GONZALEZ MONTENEGRO SARA ELIZABETH	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0
1003586876	GUEVARA CASTRO DARY DAYANA	25/10/23	26/10/23	550,000	0	550,000	0
78038161	JOSE FERNANDO NEGRETTE ABALLERO	25/10/23	24/11/23	550,000	550,000	0	0
53161262	NANCY LILIANA DIAZ ROZO	25/10/23	24/11/23	550,000	550,000	0	0
1024498250	ORTIZ WILLIAM	25/10/23	25/10/23	550,000	0	550,000	0
				8,250,000	2,750,000	3,850,000	1,650,000

Observación del auditado

De acuerdo con la relación de cartera de personas naturales agradecemos revisar el origen de los registros dado que no fueron creados por la unidad de negocio de Suites, esto obedece a registros generados en desarrollo humano y financiero de la Sociedad Tequendama, razón por la cual la debilidad manifestada en el informe no corresponde a la unidad de negocio Suites.

Observaciones de la Oficina de Control Interno

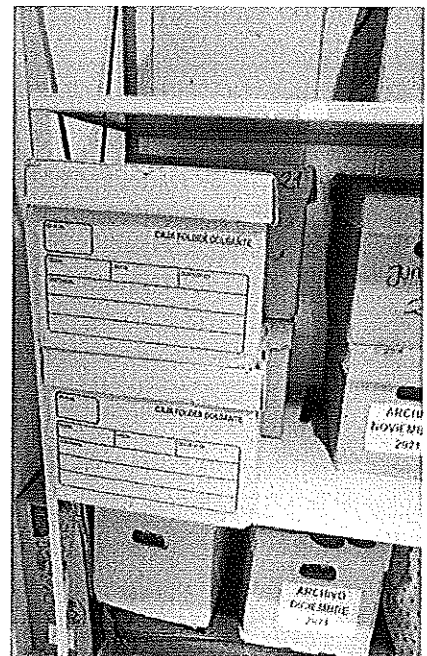
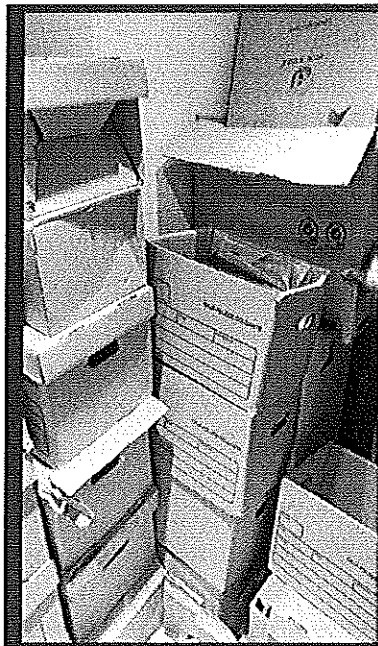
De acuerdo con la observación enviada por la Unidad auditada, se observa que los registros de las cuentas por cobrar de personas naturales corresponden al descuento de los funcionarios que participaron en el curso de inglés. Por lo anterior, la Oficina de Control Interno acepta y subsana la debilidad detectada.

4.3. Debilidad en la custodia de Archivo de los documentos de la Unidad Suites Tequendama.

M



En recorrido por las instalaciones de la UEN Suites, se observa que hay varias cajas de gestión documental en el piso 29, las cuales contienen información de vigencias 2021, 2022; al no encontrarse organizados los documentos, se pueden generar riesgos de pérdida de información, así como riesgos jurídicos para la ST, dado que este tipo de registros en ocasiones son solicitados por lo organismos judiciales entre otros. Así mismo, se evidencia incumplimiento a los instrumentos archivísticos implementados por la Sociedad en cumplimiento con la Ley 594 de 2000



Observación del auditado

A la fecha se está organizando para generar la entrega de acuerdo con las directrices del área gestión documental dando cumplimiento a la última normativa recibida.

Observaciones de la Oficina de Control Interno

La observación se mantiene y se recomienda realizar la actividad antes de 31 de enero de 2024, dado que la Oficina de Control Interno por ley, debe reportar el avance de las acciones de mejora suscritas en el Plan de Mejoramiento Archivístico, la cual debe ser subsanada antes de la fecha mencionada.

4.4. Debilidad en la liquidación de comisiones y bonificaciones

De acuerdo a la Tabla de referencias de comisiones y bonificaciones versión 2 de 2023 "*Bonificación por utilidad e indicadores de cumplimiento*" y la liquidación de estas correspondientes al mes de septiembre de 2023 por la Unidad de Negocio de Suites Tequendama, se observa lo siguiente:

H



➤ **Servicio al Cliente**

Se observa un menor valor cancelado de \$ 175.000 correspondiente al cumplimiento de capacitación, dado que en la programación de capacitaciones se registró una actividad, la cual se ejecutó el 13 de septiembre de 2023 de acuerdo con la planilla de control de asistencia reflejando el cumplimiento al 100% con un índice de salario del 12%.

	INDICE DE SALARIO		
	5%	10%	12%
INDICE SATISFACCION DEL CLIENTE 4.66%	4.3% a 4.5%	4.6% a 4.7%	4.8% a 5%
CUMPLIMIENTO DE CRONOGRAMA DE EXPERIENCIAS DEL MES	90% al 95%	96% al 99%	100%
CUMPLIMIENTO DE CAPACITACION	90% al 95%	96% al 99%	100%
CUMPLIMIENTO GOP	30% a 31%	32% a 33%	Superior al 34%

Tabla de referencias de comisiones y bonificaciones versión 2 de 2023

	% CUMPLIMIENTO	% INDICE SALARIAL	VR CANCELADO	VR. AUDITORA	DIFERENCIA
SALARIO			2,500,000	2,500,000	-
INDICE SATISFACCION DEL CLIENTE	4.66%	10%	250,000	250,000	-
CUMPLIMIENTO CRONOGRAMA DE EXPERIE	100%	12%	300,000	300,000	-
CUMPLIMIENTO DE CAPACITACION	100%	10%	125,000	300,000	175,000
CUMPLIMIENTO GOP	38%	12%	300,000	300,000	-
TOTAL			975,000	1,150,000	175,000

➤ **Recepción**

De acuerdo con la planta de personal y la liquidación de nómina del mes de septiembre de 2023 suministrada por el Departamento de Desarrollo Humano en el área de recepción de Suites Tequendama se encuentra la funcionaria Yiseth Tatiana González Hernández con cargo de Cajera Receptionista y en la liquidación de las bonificaciones no está relacionada.

SOCIEDAD HOTELERA TEQUENDAMA SA PLANTA DE PERSONAL SEPTIEMBRE DE 2023 BOGOTÁ D.C. DECRETO 2261 DE JULIO 5 DE 2005 (278 T.O.) Y (03 E.P.)			
APELLIDOS Y NOMBRES	DEPENDENCIA	SALARIO 2023	FECHA DE INGRESO
SUITES TEQUENDAMA			
RECEPCIÓN			
GONZALEZ HERNANDEZ YISETH TATIANA	CAJERO RECEPCIONISTA	1,858,000	19-abr-23

4



➤ **Alimentos y bebidas**

- Se observa un menor valor en el salario base para la liquidación de las bonificaciones e indicadores de cumplimiento a la funcionaria identificada con cedula de ciudadanía No. 1.023.032.246. Por lo anterior, se canceló un menor valor correspondiente a \$ 42.000.

**CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO A TÉRMINO INDEFINIDO
CARACTERÍSTICAS DE LA CONTRATACION**

Empleador SOCIEDAD TEQUENDAMA S.A.	Identificación del Empleador NIT. 860.006.543-5
Nombre del Trabajador CARDOZO VILLABON LEIDY KATHERINE	Identificación del Trabajador CC. 1.023.032.246 DE BOGOTÁ D.C.
Salario Mensual \$2.100.000,00	Auxilio de Transporte \$140.606,00
Periodos de Pago Mensuales	SUB-CHEF DE LA UEN SUITES TEQUENDAMA
Lugar donde se desempeñarán las labores BOGOTÁ D.C.	Ciudad de contratación del Trabajador BOGOTÁ D.C.
Término del contrato A Término Indefinido	Duración inicial del Contrato N/A
Fecha de inicio de Labores 17 DE JUNIO DE 2023	Fecha terminación contrato N/A

	% CUMPLIMIENTO	% INDICE SALARIAL	VR CANCELADO	VR. AUDITORIA	DIFERENCIA
SALARIO			2,000,000	2,100,000	
INDICE SATISFACCION DEL CLIENTE	4.66%	10%	200,000	210,000	- 10,000
CUMPLIMIENTO GOP 38%	38%	12%	240,000	252,000	- 12,000
CUMPLIMIENTO DE VENTAS	85%	10%	200,000	210,000	- 10,000
INDICE COSTO DE A&B	0%	10%	200,000	210,000	- 10,000
TOTAL			840,000	882,000	- 42,000

- Se observa un menor valor en el salario tomado como base en la liquidación de las bonificaciones e indicadores de cumplimiento al funcionario identificado con cedula de ciudadanía No. 11.186.047 conforme lo establece en la modificación bilateral al contrato suscrito entre las partes del 23 de febrero de 2023 en la Clausula tercera: Remuneración donde indica: "...que a partir del 01 de Enero 2023, recibirá a título de salario mensual la suma de CINCO MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS (\$5.500.000,00) MTE.". Por lo anterior, se observa que se canceló un menor valor correspondiente a \$ 1.470.000.

	% CUMPLIMIENTO	% INDICE SALARIAL	VR CANCELADO	VR. AUDITORIA	DIFERENCIA
SALARIO			2,000,000	5,500,000	
INDICE SATISFACCION DEL CLIENTE	4.66%	10%	200,000	550,000	- 350,000

Handwritten signature or mark.



CUMPLIMIENTO GOP 38%	38%	12%	240,000	660,000	- 420,000
CUMPLIMIENTO DE VENTAS	85%	10%	200,000	550,000	- 350,000
INDICE COSTO DE A&B	0%	10%	200,000	550,000	- 350,000
TOTAL			840,000	2,310,000	- 1,470,000

- De acuerdo con la planta de personal y la liquidación de nómina del mes de septiembre de 2023 suministrada por el Departamento de Desarrollo Humano en el área de alimentos y bebidas de Suites Tequendama se encuentra una funcionaria con cargo de Auxiliar General y en la liquidación de las bonificaciones no está relacionada.

SOCIEDAD HOTELERA TEQUENDAMA SA PLANTA DE PERSONAL SEPTIEMBRE DE 2023 BOGOTÁ D.C. DECRETO 2261 DE JULIO 5 DE 2005 (278 T.O.) Y (03 E.P.)			
SUITES TEQUENDAMA	DEPENDENCIA	SALARIO 2023	FECHA DE INGRESO
SUITES TEQUENDAMA			
A&B SUITES	AUXILIAR GENERAL	1,280,000	16-sep-21

➤ **Departamento de protección y apoyo**

De acuerdo con la liquidación de bonificaciones e indicadores de cumplimiento se observa un mayor valor cancelado en el índice del informe de investigación de incidentes de seguridad correspondiente al 15%, por valor de \$ 55.740.

	INDICE DE SALARIO		
	5%	10%	12%
INDICE SATISFACCION DEL CLIENTE	4.3% a 4.5%	4.6% a 4.7%	4.8% a 5%
CUMPLIMIENTO GOP	30% a 31%	32% a 33%	Superior al 34%
INFORME DE INVESTIGACION INCIDENTES DE SEGURIDAD	90% al 94%	95% al 99%	100%
INFORME DE ENTRADAS Y SALIDAS DE OBJETOS	90% al 94%	95% al 99%	100%

Tabla de referencias de comisiones y bonificaciones versión 2 de 2023

ALIMENTOS Y BEBIDAS	% CUMPLIMIENTO	% INDICE SALARIAL	VR CANCELADO	VR. AUDITORA	DIFERENCIA
SALARIO			1,858,000	1,858,000	
INDICE SATISFACCION DEL CLIENTE	4.66%	10%	185,800	185,800	-
CUMPLIMIENTO GOP	38%	12%	222,960	222,960	-
INFORME DE INVESTIGACION INCIDENTES DE SEGURIDAD	100%	15%	278,700	222,960	55,740
INFORME DE ENTRADAS Y SALIDAS DE OBJETOS	100%	12%	222,960	222,960	-

H



TOTAL			910,420	854,680	55,740
-------	--	--	---------	---------	--------

➤ **Mercadeo y ventas**

Se observa debilidad en las condiciones para realizar el pago de las comisiones de los gestores de ventas, dado que en el contrato laboral en la Cláusula Tercera: Remuneración Parágrafo primero indica: *“Cuando la gestión de venta efectuada por EL TRABAJADOR genera cartera con antigüedad superior a noventa (90) días de antigüedad, contados a partir desde la fecha de vencimiento de la respectiva obligación, cualquiera que sea la causa de la misma, no habrá lugar al reconocimiento y pago de la remuneración por comisión de que trata la presente clausula.”* y las condiciones en la Directiva Permanente No.01-2023 en el Capitulo primero: Disposiciones Generales numeral Tercero: CONTROVERSIAS: *...“Las cuentas que superen los 60 días en cartera a la fecha de realización del evento o prestación de servicio sin el pago de este no tendrán derecho a comisiones...”*. Por lo anterior, se recomienda revisar las condiciones que se tienen en cuenta para la base de liquidación de las comisiones y bonificaciones para el Departamento de Mercadeo y ventas, dado que se observa debilidad la gestión de cobro a los clientes.

Aunque es claro que la potestad de las comisiones es de la administración, se recomienda que las mismas reten al equipo comercial y operativo a mejorar los indicadores de la torre Suite, donde se entreguen estímulos basados en la mejora continua y el perfeccionamiento de las operaciones y coequiperamente se contribuya a mejorar los indicadores de ingresos, costos, gastos entre otros que fortalezcan el crecimiento constante y positivo en los estados financieros y así poder cumplir con los objetivos estratégicos de la Sociedad Tequendama.

Observación del auditado

La diferencia que se generó en el indicador del cumplimiento de capacitación será reconocida en la próxima liquidación

1. Recepción

A la fecha de liquidación de la bonificación la funcionaria Yiseth Tatiana González Hernández ya no pertenece a la Sociedad Tequendama.

2. Alimentos y bebidas

Se realizará la corrección en el salario base de la funcionaria Leidy Katherine Cardozo Villabón reconociendo los valores adeudados en la siguiente liquidación.

La liquidación de la bonificación del funcionario identificado con cédula de ciudadanía 11186047 se toma como base la proporción salarial de \$2.000.000 que mes a mes es cancelada por la unidad de negocio teniendo en cuenta que es un cargo que se prorratea entre las unidades de negocio para optimizar los costos del corporativo.

3. Departamento de protección y apoyo



Se realizó la corrección en los porcentajes de la tabla, este valor de ajustará en la siguiente liquidación.

4. Mercadeo y ventas

Se sugiere modificar la resolución de cartera de tal manera que esté alineada con lo citado en los contratos laborales; para mayor claridad y citando el ejemplo del funcionario Henry Gómez su contrato cita que la comisión se afectará con las cuentas que superen 90 días en cartera y la resolución de cartera cita que es a 60 días. Dada esta controversia prima lo citado en el contrato laboral

Observaciones de la Oficina de Control Interno

Una vez analizada la respuesta del auditado, la Oficina de Control Interno mantiene la debilidad detectada y recomienda incluir en el Plan de Mejoramiento acciones que mitiguen la materialización de los riesgos en lo que refiere a la liquidación de bonificaciones y comisiones de la UEN Suites Tequendama.

5. RECOMENDACIONES

- La Oficina de Control Interno, recomienda establecer controles en el manejo del archivo de la Unidad estrategia de negocio Suites Tequendama que reposa en el piso 29, evitando las posibles pérdidas por deterioro o pérdida de estos.
- La Oficina de Control Interno recomienda fortalecer e implementar controles sobre los costos y gastos de la Unidad, teniendo en cuenta algunos aspectos importantes:
 - ❖ Realizar un análisis financiero actual.
 - ❖ Aprovechar espacios poco utilizados
 - ❖ Elección de proveedores
 - ❖ Mejorar la experiencia del cliente.
 - ❖ Usar indicadores clave de rendimiento
 - ❖ Crear conciencia de ahorro (agua, luz, gas, papelería)
 - ❖ Capacitar y formar al personal de acuerdo con su labor
 - ❖ Gestionar cobros y pagos

Cordialmente.

Henry Molano Vivas
Jefe Oficina de Control Interno SHT

Andrea del Pilar Cogua Páez
Auditor Oficina de Control Interno

