

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SALTA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS, JURIDICAS Y SOCIALES**

Administración Financiera de Empresas II

CONTROL DE GESTIÓN: Lectura y Análisis de Tema

APELLIDO Y NOMBRE: _____ LU N° _____

GRUPO N° _____

Objetivo

Facilitar herramientas de aprendizaje pro activa, mediante la incorporación de la lectura y análisis del tema “CONTROL DE GESTIÓN”, a los efectos de promover el análisis reflexivo y funcional del tema anteriormente referenciado.

Cuestión 1

1) Justifique la siguiente afirmación “El Control de Gestión se encuentra relacionado directamente con la Administración Financiera de toda organización”: Palabra : Ciclo Administrativo.

Cuestión 2

¿Es importante sistematizar el cursograma del circuito de Control? ¿Por qué?

Cuestión 3

Una vez realizado el Control de Gestión, ¿Es probable que deba modificarse la planificación como así también su horizonte? ¿Por qué?

Cuestión 4

¿Cómo elaboraría indicadores para los siguientes rubros? ¿De dónde extraería los datos para su construcción y con qué otros parámetros realizaría la comparación?

- Disponibilidades.
- Créditos.
- Bienes de Uso.

Cuestión 5

Actividad investigativa

En el siguiente link puede indagar sobre TESLA MOTORS, cabe mencionar que, actualmente, sus rentabilidades tienden a la baja, aunque es un link interactivo y los indicadores allí reportados pueden estar sujeto a sensibles variaciones, en virtud del nuevo escenario socio económico mundial.

<https://es.investing.com/equities/tesla-motors-financial-summary>

En la misma puede consultar las Pestañas “General” (Perfil, información histórica), “noticias y análisis”, “Fundamental” (información relacionado con los aspectos financieros y contables).

Un dato no menor, como una estrategia de colocación de sus productos en el mercado, TESLA MOTORS recientemente liberó la patente de la fabricación de baterías en base a litio reciclado.

Este último dato, sirve para que pueda indagar sobre la gestión de TESLA MOTOR, analizar sus indicadores, emitir opinión en base a los mismos e, incluso, hasta afirmar alguna proyección sobre el futuro de la misma. Sobre esta nueva patente deberá estimar si su liberación creará nuevo valor a la empresa, para lo cual deberá planificar y controlar su gestión.

Se recomienda INVESTIGAR el nacimiento de esta Empresa, competidores en el mercado y estrategias de la misma, de esto Ud. estará en condiciones de indagar sobre la MISIÓN y VISIÓN de la Empresa.

Se solicita:

Elabore un reporte, de no más de dos hojas, en donde se incluya lo siguiente:

- ↳ Introducción: Estipule los objetivos y la presentación del caso
- ↳ Desarrollo: Desarrolle en profundidad los indicadores analizados, relacionándolo funcionalmente con la visión y misión de la Empresa.
- ↳ Conclusión: Opine sobre la gestión de la misma, si encuentra evidencia de acciones articuladas a los efectos de mejorar la gestión de la Empresa.

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SALTA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS, JURIDICAS Y SOCIALES**

Administración Financiera de Empresas II

CONTROL DE GESTIÓN: Lectura y Análisis de Tema

APELLIDO Y NOMBRE: _____ LU N° _____

GRUPO N° _____

Objetivo

Facilitar herramientas de aprendizaje pro activa, mediante la incorporación de la lectura y análisis del tema “CONTROL DE GESTIÓN”, a los efectos de promover el análisis reflexivo y funcional del tema anteriormente referenciado.

Cuestión 1

1) Justifique la siguiente afirmación “El Control de Gestión se encuentra relacionado directamente con la Administración Financiera de toda organización”: Palabra : Ciclo Administrativo.

Cuestión 2

¿Es importante sistematizar el cursograma del circuito de Control? ¿Por qué?

Cuestión 3

Una vez realizado el Control de Gestión, ¿Es probable que deba modificarse la planificación como así también su horizonte? ¿Por qué?

Cuestión 4

¿Cómo elaboraría indicadores para los siguientes rubros? ¿De dónde extraería los datos para su construcción y con qué otros parámetros realizaría la comparación?

- Disponibilidades.
- Créditos.
- Bienes de Uso.

Cuestión 5

Actividad investigativa

Caso 1 Ventas

PLANTEAMIENTO:

Usted como director del departamento del control interno, va a llevar a cabo la revisión de la función de ventas de la empresa “MAN-COST R Ltda.” Cuyas características ya señaladas indican que se dedica a la producción y venta de baterías para vehículos.

Las principales tareas en el área de ventas son:

Coordinación con las áreas de producción y mercadeo.

Comunicación constante con los jefes de planta para asignaciones de maquinaria y mantenimiento.

Comunicación con los puntos de venta para existencias mínimas y máximas.

HECHOS ENCONTRADOS:

Ventas de los primeros cuatro meses de los ejercicios 2018 y 2017 como sigue:

| Mes | 2018 | 2017 | Variación |
|---------|--------------|--------------|--------------|
| Enero | \$ 6.000.000 | \$ 3.450.000 | \$ 2.550.000 |
| Febrero | \$ 7.890.000 | \$ 5.423.000 | \$ 2.467.000 |
| Marzo | \$ 4.500.000 | \$ 2.000.000 | \$ 2.500.000 |
| Abril | \$ 8.000.000 | \$ 3.558.000 | \$ 4.442.000 |

Los comentarios recibidos a las variaciones fueron los siguientes:

1. El presupuesto de ventas para 2017, sumaba para todo el ejercicio \$65,000,000 cantidad que en opinión de los gerentes de ventas y agentes vendedores era exageradamente fácil cubrir, no así para el presupuesto de 2018 que alcanzaba la cifra de \$ 140,000,000 y que se han considerado difícil de alcanzar.

Que para cumplir el presupuesto de ventas de 2017 se contaba con 15 vendedores 36 más que en 2018, no obstante que en este último salieron al mercado nuevos productos con patentes de la Compañía.

2. Los agentes vendedores trabajan a base de sueldo fijo sin comisiones ni incentivos y la presión que se ejerce sobre ellos es amenazante para cubrir sus cuotas según presupuesto.

3. Al observar la frecuencia de operación en varias ventas desde el pedido hasta la entrega de la mercancía al cliente y su registro se dio cuenta de lo siguiente:

Varios pedidos de clientes nuevos fueron detenidos hasta semana y media a falta de la autorización de crédito, ya que solo el gerente de crédito y cobranza tiene asignada esta función.

Continuamente los clientes cancelan sus pedidos por el retraso considerable en que les son surtidos. La razón de lo anterior es que no tiene stocks de inventarios suficientes para cubrir las necesidades de ventas.

La política de crédito (promedio) ha sido de 90 días, existiendo autorizaciones variables que van de 40 a 140 días, situación que ha dependido exclusivamente del gerente de ventas.

4. No cuentan con información que permita conocer el monto de las ventas por cada centro de distribución.

5. Al visitar los centros de distribución observó lo siguiente:

Que una de las ciudades donde está ubicado uno de los centros de distribución de la Compañía, existe una compañía de la competencia, cuyos planes de expansión han sido notoriamente ganar en primer lugar el mercado de la localidad, razón por la cual observó una disminución paulatina en las ventas.

Al comentar la situación anterior con el departamento de mercadotecnia le informaron que no se habían enterado de ello.

Por razones de urbanización, otra de las bodegas de la Compañía quedó prácticamente atrapada entre pasos a desnivel y calles de un solo sentido, que dificultan la localización de la misma y el acceso de camionetas y/o camiones para recibir la mercancía.

6. Observó que, para efectos de determinar los precios de venta, el departamento de ventas sólo consideró aquellos que rigen en el mercado y que no se encuentran con análisis de utilidad por producto o línea de productos.

7. En relación con el estudio de los medios de publicidad de la compañía notó que solo se canaliza a través de revistas médicas.

Se solicita:

Identificar los riesgos a los que esta entidad está expuesto, y cuáles considera usted pueden ser las medidas correctivas para disminuir y/o evitar el impacto de dichos eventos.