**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE 18 de agosto de 2016**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**

**RUT:**

**CONTROL Nº1**

**CONTABILIDAD GERENCIAL**

**Segundo Semestre 2016**

**Tiempo**: 75 minutos

**Puntaje total**: 60 puntos

**Profesores: Ayudantes:**

Carlos Sepúlveda Ying Huang Zhang

Jonathan Yeomans Horacio Salamanca Juaquín Cordero

**Instrucciones Generales para Todas las Evaluaciones del Semestre:**

• Antes de comenzar a responder la evaluación, **debe** poner su nombre completo en **cada una** de las hojas recibidas.

• Al **comenzar** a responder un Tema, **debe** hacerlo en una nueva hoja (separada de las anteriores)**.**

• Durante la evaluación **no debe** usar otras hojas que no sean las que usted ha recibido del Profesor. Si el Profesor lo estima conveniente, autorizará el uso de alguna hoja extra; en este caso esta hoja también debe ser identificada con el nombre del alumno antes de comenzar a ser usada.

• **No debe** descorchetear lo que se le ha entregado corcheteado.

• Si su respuesta requiere de algún supuesto, **debe** dejarlo explicitado.

• Toda respuesta debe estar debidamente justificada. Aquellas respuestas que no cumplan con esta exigencia no serán consideradas aun cuando su resultado esté correcto.

• No se recorregirán respuestas en lápiz mina o lápiz pasta que se pueda borrar. Tampoco números enmendados.

• La sospecha de copia por parte del profesor y/o los ayudantes, durante la evaluación o en su corrección posterior, tiene como sanción **mínima** una nota **1.0** en la evaluación y un informe a la Dirección de la Escuela.

**Quien durante una evaluación tenga su celular en el bolsillo o a su alcance, será calificado con nota 1 en la evaluación, aun cuando éste se encuentre apagado.**

**Pregunta 1 12 puntos**

La empresa JO S.A. es una empresa de servicios que lleva fanáticos deportistas o aspirantes a deportistas a Río para ver los juegos olímpicos. La empresa se encarga de coordinar pasajes aéreos, hoteles y entradas a los juegos olímpicos. A diferencia de una agencia de viajes que se dedica a coordinar pasajes, hoteles, etc., JO S.A. vende como servicio el llevar a sus clientes a las competencias que elijan de manera garantizada.

El cliente, por su parte, debe definir simplemente, en el mes de marzo, a que deporte quiere asistir y JO S.A. se preocupa de hacer todos los arreglos. El compromiso por contrato de JO S.A. es que una vez que el cliente define la competencia a la que quiere asistir, le asegura participación a dicho evento.

Por otra parte JO S.A. vende un seguro de salud a sus viajeros. La póliza de seguro tiene un valor de USD 200 por persona y cubre el 100% de los gastos médicos en caso de ser necesario. JO S.A. es un comisionista por lo tanto gana una comisión del 20% de la póliza.

Durante el mes de marzo se abren las inscripciones; se inscriben 50 personas para realizar el viaje.

De estos 50 clientes, 20 clientes querían ver la inauguración de los juegos olímpicos y ver a Tomás González.

Por otra parte, 20 clientes, fanáticos de Bárbara Riveros, querían ver a la triatleta.

Adicionalmente, 5 clientes, fanáticos de Robin Hood, querían ir a ver a Ricardo Soto en la prueba de tiro al arco.

Finalmente, otros 5 clientes fueron a ver a Michael Phelps.

Cada paquete de viaje, que aseguraba el ingreso al evento, tenía un costo de USD 3.500 por persona (excluyendo el seguro de salud).

Al momento de inscribirse en marzo los clientes deben cancelar USD 1.000 para asegurar su cupo. El saldo se paga al momento de ingresar al evento.

Todos los clientes toman el seguro de salud al momento de inscribirse, pagando los USD 200.

**Preguntas:**

1.- ¿Cuál es el ingreso que debe registrar JO S.A. durante el mes de marzo? **(5 puntos)**

**Respuesta:**

JO S.A. no ha prestado ningún servicio por lo tanto no hay ingreso que reconocer a marzo en relación a los viajes.

JO S.A. ha actuado como corredor de seguro por lo tanto al vender los seguros se ganó la comisión, esto es:

USD 200 x 50 clientes x 20% de comisión= USD 2.000

2.- ¿Cuál es el ingreso que debe registrar JO S.A. en el mes de agosto? ¿Qué deuda mantiene JO S.A. con sus clientes en el mes de agosto? Considere que los 5 clientes que fueron a ver a Michael Phelps no pudieron entrar ya que JO S.A. finalmente no logró conseguir entradas por la alta popularidad del medallista. **(7 puntos).**

**Respuesta:**

El servicio contratado por los clientes es el de ir a las distintas competencias por las cuales pagaron, no por viajar a Río, por lo tanto, en el caso de los 5 clientes que no pudieron ir a ver nadar a Phelps no recibieron el servicio contratado por lo tanto el ingreso es:

Ingresos= 45 clientes x USD 3.500 = USD 157.500.

Dado que no pudo prestar el servicio a los fanáticos de Phelps, JO S.A. no puede cobrar por el servicio por lo tanto deberá devolver el anticipo entregado por sus clientes por un total de USD 5.000 (eventual mente un alumno podría considerar USD 17.500 bajo el supuesto que canceló los USD 2.500 restantes al momento de tomar el vuelo). Adicionalmente los clientes podrían hacer exigible el pago efectuado por el seguro ya que de no haber efectuado el viaje no habrían contratado el seguro por lo tanto, dependiendo de las condiciones del contrato podría existir una deuda de USD 1.000 (USD 200 x 5).

**Pregunta 2 12 puntos**

Usted es el gerente de finanzas del laboratorio farmacéutico TBP S.A. (The Blue Pill S.A.).

Para el año 2015, TBP tenía un presupuesto de incremento de las ventas importante para lo cual el gerente comercial puso foco en la exportación de su producto estrella “The Magic Pill”.

Al cierre del ejercicio 2015 usted se junta con el gerente comercial para preguntarle cómo había sido el año, y éste le contesta que las ventas durante todo el año no estuvieron tan buenas como lo esperaban pero que al cierre del año los clientes extranjeros aumentaron la compra así como también algunas cadenas locales.

Para incentivar la venta local, el gerente de finanzas lanzó una campaña con las grandes cadenas en la cual les hacía un descuento de 5% en el caso que compraran más de M$ 50.000 el año 2015.

Las ventas para el año 2015 por tipo de cliente informadas por el gerente comercial fueron las siguientes:

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Ventas M$** |
| Cliente A | 30.000 |
| Cliente B | 80.000 |
| Cliente C | 50.000 |
| Cliente D | 150.000 |
| Cliente E | 320.000 |

**Pregunta:**

¿Qué ventas debe reconocer la empresa TBP S.A. al 31 de diciembre de 2015?

Considere que:

1.- El cliente B acordó con el gerente comercial la compra de M$ 80.000 pero con despacho de venta de M$ 40.000 en diciembre y los M$ 40.000 restantes para el mes de febrero.

2.- El cliente D efectuó la compra de los M$ 150.000 el 10 de diciembre bajo la condición FOB. El barco fue cargado el 23 de diciembre en la noche.

3.- El cliente E era un cliente chino. El contrato de venta era con venta CIF con un pago anticipado del 50% del total de la venta. El barco con los productos salió desde San Antonio el 26 de diciembre y se estima que llegue a puerto de destino el 17 de enero 2016.

**Respuesta:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **Ventas M$** | **Venta diciembre** | **Descuento por volumen** | **Ingreso x Vta neto** |  |
| Cliente A | 30.000 | 30.000 |  | 30.000 |  |
| Cliente B | 80.000 | 40.000 | - 2.000 | 38.000 |  |
| Cliente C | 50.000 | 50.000 | - 2.500 | 47.500 |  |
| Cliente D | 150.000 | 150.000 | - 7.500 | 142.500 |  |
| Cliente E | 320.000 | - | - | - |  |
|  |  |  | **TOTAL** | **258.000** |  |
|  |  |  |  |  |  |

**Pregunta 3 20 puntos**

Usted es dueño de la empresa constructora Su Casa S.A. Ha sido contratado para desarrollar el proyecto Casas del Sur, ubicado en la ciudad de Puerto Montt.

Para efectos de determinar los costos del proyecto y, por lo tanto, fijar el precio a cobrar por el proyecto, le encarga al gerente de proyecto hacer un presupuesto, el cual es el siguiente:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Junio** | **Julio** | **Agosto** | **Septiembre** | **Octubre** |  |
|  | M$ | M$ | M$ | M$ | M$ |  |
| Costo presupuestado | 300 | 450 | 650 | 800 | 200 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Ante este presupuesto, usted fija el precio que cobrará por el proyecto en M$ 3.500. Su cliente acepta el precio y firman un contrato a precio fijo.

Durante junio los costos incurridos por Su Casa S.A. se mantuvieron de acuerdo al presupuesto, sin embargo, desde julio en adelante los costos de cada etapa de construcción se incrementaron en un 5%.

La Administración de Su Casa S.A. estima que los costos incurridos son la mejor manera de medir el avance de la construcción.

**Preguntas:**

1.- Su Casa S.A. es una empresa inscrita en la SVS (Superintendencia de Valores y Seguros) por lo tanto debe reportar sus estados financieros al 30 de junio. ¿Cuál es el ingreso por venta que presenta Su Casa S.A. al 30 de junio asumiendo que se cumple el presupuesto? **(10 puntos)**

**Respuesta:**

El proyecto tiene la siguiente rentabilidad:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Junio** | **Julio** | **Agosto** | **Septiembre** | **Octubre** | **Total** |
|  | M$ | M$ | M$ | M$ | M$ | M$ |
| Costo presupuestado | 300 | 450 | 650 | 800 | 200 | 2.400 |
|  |  |  |  |  | Ingreso | 3.500 |
|  |  |  |  |  | Margen | 45,8% |
|  |  |  |  |  |  |  |

Por lo tanto Su Casa S.A. debe reconocer ingresos en junio considerando el 45,8% de margen, por lo tanto, el ingreso por venta debe ser de M$ 438.

2.- Luego del primer mes de construcción, los costos del mes de julio fueron un 5% más alto y se espera que ese incremento se mantenga en los restantes meses de construcción. ¿Qué ingresos por venta debe reconocer Su Casa S.A. en el mes de julio? **(10 puntos)**

**Respuesta:**

Debido a que los costos se incrementan desde el mes de julio en adelante en un 5% se debe realizar una nueva estimación del margen del negocio, considerando el proyecto completo.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Junio** | **Julio** | **Agosto** | **Septiembre** | **Octubre** | **Total** |
|  | M$ | M$ | M$ | M$ | M$ | M$ |
| Costo presupuestado | 300 | 472,5 | 682,5 | 840 | 210 | 2.505 |
|  |  |  |  |  | Ingreso | 3.500 |
|  |  |  |  |  | Margen | 39,7% |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |

Debido al incremento de los costos, el margen del proyecto disminuyó, por lo tanto el ingreso de julio debe ser reconocido en base a ese nuevo margen, y al ajustar por el "sobre ingreso" reconocido en junio, el ingreso por venta para julio debe ser de M$ 641,84.

**Pregunta 4 8 puntos**

El Remedio S.A. es una cadena de farmacias. Con el propósito de potenciar sus ventas ha suscrito un convenio con una reconocida aerolínea para instaurar un programa de fidelización. El Remedio S.A. comprará kilómetros a la aerolínea y luego se los regalará a sus clientes cuando éstos compren medicamentos u otros productos en su farmacia. Los clientes que quieran canjear sus kilómetros por un pasaje aéreo u otro premio deberán acercarse a la aerolínea ya que es ésta quien debe otorgarlo. El gerente de contabilidad de El Remedio S.A. dice que es necesario aplicar las IFRS y, por tanto, reconocer un ingreso diferido por los kilómetros aún vigentes. El gerente comercial dice que eso no es necesario ya que quien tiene un ingreso diferido es la aerolínea. El gerente de finanzas dice que ninguno tiene razón y lo que corresponde es solamente reconocer un gasto cuando un cliente canjea sus kilómetros por un pasaje aéreo u otro premio.

¿Quién tiene la razón? Fundamente su respuesta.

**Respuesta:**

El gerente comercial tiene la razón. Es la aerolínea quien tiene la obligación de entregar el pasaje u otro premio al cliente. Para aceptar ese encargo es que la farmacia le compró los kilómetros a la aerolínea. Para la farmacia este programa se reconoce como costo a medida que se van entregando los kilómetros a los clientes. No hay obligación posterior para la farmacia.

**Pregunta 5 8 puntos**

Constructora de Túneles S.A. (“CTSA”) se dedica a la construcción de túneles mineros. Considerando lo decaída que esta la industria minera CTSA no ha logrado obtener nuevos negocios. Todos sus competidores han bajado significativamente sus precios con el propósito de cubrir sus costos fijos y seguir operando. Producto de lo anterior, en una nueva licitación ofrecida por una mina en Calama, CTSA decide bajar su precio y logra ganar el proyecto. Al incluir el precio ofrecido al cliente en su planilla de cálculo CTSA obtiene una pérdida equivalente al 3% de los costos totales del proyecto. El gerente general de CTSA no está preocupado ya que este es un proyecto de 18 meses y está confiado en que podrán reducir los costos proyectados durante el proyecto mismo para finalizar con una leve utilidad. Los ingenieros a cargo del proyecto no han encontrado a esta fecha una forma de reducir dichos costos. El gerente de finanzas ha determinado que para efectos contables bajo IFRS, para ser conservadores, lo único que harán será devengar el ingreso sobre la base de los costos incurridos en proporción a los costos totales asumiendo un margen de 0%.

¿Está usted de acuerdo? Fundamente su respuesta.

**Respuesta:**

No es correcto. Falta en primer lugar reconocer la pérdida del 3% que se ha estimado. Luego de eso se puede reconocer el ingreso y costo sin margen.