

Alumno: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

## SISTEMAS DE GESTION II

### 1<sup>er</sup> PARCIAL – 1Q 2009

**1. Para cada una de las definiciones, complete en la columna de la derecha con los términos correspondientes:**

- a) Visión
- b) Misión
- c) Estrategias
- d) Metas
- e) Objetivos

1.1.	Constituyen el nivel de aspiración sobre el desempeño. Son resultados o atributos a lograr.	<b>E</b>
1.2.	Son objetivos expresados en términos específicos, mensurados y acotados en el tiempo.	<b>D</b>
1.3.	Constituyen un curso de acción elegido frente a un planteo de cursos de acción alternativos.	<b>C</b>
1.4.	Aquella idea que se aspira lograr en un horizonte bien lejano	<b>A</b>
1.5.	El fin último de máxima aspiración y de mayor permanencia en el tiempo que guía a una Organización.	<b>B</b>

**2. Coloque V o F, en la columna de la derecha.**

2.1.	El anteproyecto sirve para conseguir la aprobación del proyecto	<b>V</b>
2.2.	Cuando se elabora un anteproyecto no importa qué tipo de proyecto se quiera presentar. Todos los documentos de anteproyecto tienen las mismas secciones.	<b>F</b>
2.3.	Las cinco características de los Objetivos son: específicos, medibles/cuantificables, consensuados, realistas, planificados	<b>V</b>
2.4.	En el alcance se definen sólo las cosas que entran en el proyecto	<b>F</b>
2.5.	En el Análisis e Investigación de Mercado se utiliza para conocer la oferta y para conocer la demanda.	<b>V</b>
2.6.	En el análisis FODA permite identificar las oportunidades y amenazas de los componentes del proyecto que se pueden controlar internamente	<b>F</b>
2.7.	La estrategia del proyecto es imprescindible para que el destinatario comprenda el encuadre general del negocio.	<b>F</b>
2.8.	Algunos de los FCE que se pueden mencionar son: Contar con un sponsor dentro de la organización, Apoyo de la alta gerencia, Apoyo de los usuarios	<b>V</b>
2.9.	Un riesgo debe asumirse siempre.	<b>F</b>
2.10.	En la sección de anexos es conveniente agregar información para profundizar ciertos temas, tales como el organigrama del proyecto y resultados de investigaciones de mercado.	<b>F</b>

**3. Clasifique los siguientes conceptos según su participación en el flujo de fondos:**

- a) Ingreso afecto a impuesto
- b) Egreso afecto a impuesto
- c) Ingreso no afecto a impuesto
- d) Egreso no afecto a impuesto
- e) Ajuste gasto no desembolsable

Concepto	Clasificación
3.1. Pago de amortización de capital (préstamo)	<b>D</b>
3.2. Inversión en Tecnología	<b>D</b>
3.3. Depreciación	<b>E</b>
3.4. Intereses	<b>B</b>
3.5. Aumento de ventas	<b>A</b>
3.6. Gastos Fijos	<b>B</b>
3.7. Préstamo	<b>C</b>
3.8. Capacitación	<b>B / D</b>
3.9. Valor contable	<b>E</b>
3.10. Venta equipo usado	<b>A</b>

Alumno: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

**4. Coloque V o F en la columna de la izquierda:**

4.1. Un peso de hoy vale mas que un peso mañana por el impacto de la Inflación	<b>F</b>
4.2. Si evaluamos llevar adelante un proyecto de inversión en un país cuyo riesgo país es de 850 pb. la Rfr es la que mayor preponderancia tendrá dentro de la tasa de corte a utilizar	<b>F</b>
4.3. Comparando entre sistema francés y alemán, el mejor aprovechamiento del préstamo lo tendremos con el primero ya que la cuota pura de los primeros periodos es menor	<b>V</b>
4.4. Tendremos un TIR mayor a uno siempre y cuando el VAN sea mayor o igual a cero	<b>F</b>
4.5. Endeudarse con una tasa de interés mayor que el costo de oportunidad nos genera apalancamiento negativo	<b>V</b>
4.6. Al obtener un resultado negativo previo al cálculo de impuesto en el supuesto que la empresa tenga utilidades positivas obtendremos un beneficio fiscal negativo	<b>F</b>
4.7. Uno de los posibles criterios complementarios de selección de proyectos puede ser por ejemplo que el Payback sea de al menos dos años	<b>V</b>
4.8. Si el costo de oportunidad fuera cero, entonces TIR será siempre positivo	<b>F</b>
4.9. Comparando dos oportunidades de inversión en Plazo Fijo, optaremos por aquella que ante igualdad de tasas y plazos nos ofrezca el mayor período de capitalización de los intereses	<b>F</b>
4.10. Si la TNA tiene una base de 360 días, entonces en todos los casos $J(360) = i(360)$	<b>V</b>

**5. Para cada una de las definiciones, complete en la columna de la derecha con los términos correspondientes:**

- a) Empatía
- b) Retroalimentación
- c) Escucha por discernimiento
- d) Escucha empática
- e) Parafrasear

5.1. Sirve para demostrarle al <del>oponente</del> que se lo está escuchando y atendiendo. Adicionalmente le da al <del>oponente</del> una sensación de entendimiento por parte de uno.	<b>E</b>
5.2. Capacidad de ponerse en el lugar del otro, es comprender lo que siente en cada momento.	<b>A</b>
5.3. Es la comunicación verbal y no verbal a través de la cual se le informa a una persona o grupo de personas sobre como la conducta de la misma/s lo está afectando a usted, en contrapartida también es la reacción que los otros demuestran de cómo su comportamiento los afecta a ellos.	<b>B</b>
5.4. Se trata de escuchar la información completa, se entiende del mensaje en general y se determinan los detalles importantes.	<b>C</b>
5.5. Se escucha sin prejuicios, se dá apoyo al que habla y se aprende de la experiencia de su interlocutor	<b>D</b>

**6. Coloque V o F, en la columna de la derecha.**

6.1. La entrevista o reunión es una técnica masiva de relevamiento que permite armar estadísticas o tendencias a través del análisis de los mismos, entre otras	<b>F</b>
6.2. En los cuestionarios las preguntas sencillas, específicas, técnicamente precisas y dirigidas	<b>V</b>
6.3. Uno de los axiomas de la comunicación es: Todos los intercambios comunicacionales son siempre asimétricos	<b>F</b>
6.4. Los tipos de comunicación en una organización según los sujetos que se comunican son formarles e informales	<b>F</b>
6.5. La escucha analítica y la escucha reflexiva son tipos de escucha activa	<b>F</b>
6.6. Características de un negociador hábil y exitoso son ingeniosidad, paciencia y firmeza	<b>V</b>
6.7. Un buen Negociador se centra en las posiciones	<b>F</b>
6.8. Cuando se habla de anclaje nos referimos a Asociar un estímulo externo, sensorial, con la conducta que se desea adquirir	<b>V</b>
6.9. La PNL enuncia tres sistemas de representación (visual, auditivo y kinestésico) y explica que cada persona tiene solamente uno de ellos.	<b>F</b>
6.10. Usted es representante de su empresa. Se encuentra reunido con el CIO de un importante cliente con las siguientes características: Su aspecto es extremadamente prolijo. Su oficina parece estar pensada hasta el último detalle, con cuadros que combinan a la perfección con el decorado. No habla, solamente lo mira y percibe detalles de los cuales usted no se había percatado (por ejemplo, le mostró que tenía una mancha en la camisa justo detrás de su corbata). Por estas características usted podría decir que el gerente es: Kinestésico	<b>F</b>

Alumno: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

## 7. Calcular el VAN

La empresa El Lagarto+fabricante de ropa presentó el siguiente balance de cierre del año 2008:

ACTIVO		PASIVO + PN	
Caja:	67000	Proveedores	30000
Banco:	150000	Ds. Bancarias	50000
Clientes:	15000	Ds largo plazo	150000
Inventario:	20500	Capital	300000
Activo Fijo:	300000	Resultado Acum.	22500
	<b>552500</b>		<b>552500</b>

Los resultados acumulados en el año 2007 fueron de \$ 10000.

Proyecta para el año 2009 realizar una inversión inicial de \$90.000 en sus servidores (60% con capital propio y el resto con un préstamo a 2 años, método francés con tasa nominal anual del 10% capitalizable a 120 días). La inversión se depreciara linealmente a 5 años.

En el año 4 se renovará el 50% de la inversión inicial que es vendida en el mercado a \$20.000.

Estos servidores nuevos permiten ahorrar en mantenimiento \$4000 por mes, el primer año, \$2000 para el 2 y 3 año y \$1000 para el 4 y 5. Conjuntamente con esta nueva tecnología se debe contratar un nuevo administrador con un sueldo de \$3000 por mes con cargas sociales incluidas.

Se estiman utilidades para los próximos 5 años. Tasa de impuesto a las ganancias 10%.

La empresa cotiza en bolsa. La tasa libre de riesgo es del 3% anual, y la prima de riesgo del mercado es del 9%. El beta promedio de las últimas 52 semanas es del 1,70.

Alumno: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Tasa: 18,30%

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ahorro de mantenimiento	\$ 48.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 12.000	\$ 12.000	
Venta inversión				\$ 20.000		
Total de ingresos	\$ 48.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 32.000	\$ 12.000	
Empleado	\$ 39.000	\$ 39.000	\$ 39.000	\$ 39.000	\$ 39.000	
Intereses	\$ 3.719	\$ 1.951				
Depreciación	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 9.000	
Valor libro						
Depreciación re-inversión						\$ 9.000
Valor libro re-inversión						\$ 36.000
Total depreciación	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 27.000	\$ 54.000	
Utilidad antes de impuesto	\$ -12.719	\$ -34.951	\$ -33.000	\$ -34.000	\$ -81.000	
Impuesto	\$ -1.272	\$ -3.495	\$ -3.300	\$ -3.400	\$ -8.100	
Utilidad neta	\$ -11.447	\$ -31.456	\$ -29.700	\$ -30.600	\$ -72.900	
Ajuste depreciación	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 27.000	\$ 54.000	
Amortización préstamo	\$ -17.116	\$ -18.884				
Préstamo	\$ 36.000					
Inversión	\$ -90.000				\$ -45.000	
Flujo de Fondo	\$ -54.000	\$ -10.563	\$ -32.340	\$ -11.700	\$ -48.600	\$ -18.900

VAN \$ -126.075,22

Préstamo i J(120) 10% Año: 2  
i(360) 10,33% Cuota: \$ -20.834,76

	\$ 36.000			
Saldo		Interes	Amortización	Cuota
1		\$ 3.718,80	\$ 17.115,96	\$ 20.834,76
2	\$ 18.884,04	\$ 1.950,72	\$ 18.884,04	\$ 20.834,76
	\$ 0,00			

Libre riesgo 3%  
Beta 1,7  
Prima de riesgo 9%

Tasa 18,30%