



**CONTROLLER**

**FORMACIÓN EMPRESARIAL**

**ES EL MOMENTO DE PREPARAR TU EMPRESA**

# CONTROLLER

## 1. Funciones.

- Diseñar los instrumentos de control de gestión de la empresa.
- Conceptos básicos.
- Criterios para la evaluación del desempeño de un sistema.
  - Eficiencia, efectividad y eficacia

## 2. Competitividad.

- Calidad (C)
- Oportunidad (O)
- Precio (P)
- Servicio Posventa (S)
- Tecnología (T)
- Ecología (E)

# CONTROLLER

## 3.Control.

- La función de coordinación.
- La vinculación del presente con el futuro.
- La coordinación en el comportamiento de las personas en las distintas funciones, coordinadas de forma homogénea en cuanto a criterios económicos.

## 4. Productividad del sistema de control.

- Control Estratégico
- Control de Gestión
- Control Operativo

## 5. Sistemas de Gestión de Control (SCG).

- Los fines del control de gestión.
  - Informar
  - Coordinar
  - Motivar
- Los instrumentos del control de gestión.
- Indicadores de control de gestión.

# CONTROLLER

## 6. Cuadro de Mando Integral (CMI).

- **Perspectiva del Cliente o Consumidor: ¿qué esperan de la empresa?**
- **Perspectiva Interna: ¿en qué podemos destacarnos?**
- **Perspectiva de la innovación o aprendizaje: ¿Qué se debe continuar mejorando?**
- **Perspectiva Financiera ¿Qué esperan los accionistas?**

## 7. Presupuesto anual y el plan estratégico de la compañía

- **Definir la situación financiera**
- **Establecer los objetivos empresariales**
- **Determinar los costos**
- **Realizar las proyecciones de flujo de efectivo**
- **Asignar recursos a cada área**
- **Revisar el presupuesto constantemente**
- **Hacer los ajustes necesarios**

# CONTROLLER

## 8. Dirección del departamento de control de gestión

- Compromiso de la dirección
- Sensibilización y formación.
- Identificación de procesos.
- Clasificación.
- Relaciones entre procesos.
- Mapa de procesos.
- Alinear la actividad a la estrategia.
- Establecer en los procesos unos indicadores de resultados.
- Realizar una experiencia piloto.
- Implementar el Ciclo PHVA para mantener resultados

# CONTROLLER

## 9. Los indicadores clave de gestión de la empresa

### ▪ Indicadores Financieros.

- Beneficio Neto.
- Cash Flow.
- ROI.
- PER.
- ROE.
- Beneficio por acción.
- Rentabilidad del activo.

### ▪ Indicadores de clientes.

- Número de clientes.
- Fidelización.
- Clientes perdidos.
- Ranking en el mercado.
- Pedido/ Ofertas.
- Beneficio por cliente.
- Clientes por Rappel.

# CONTROLLER

- **Indicadores de proceso interno**
  - Producción neta.
  - Tiempos muertos.
  - Coste de transporte.
  - Edad media de máquinas.
  - Número de suministradores.
  - Coste por producto.
  - Valor de stocks intermedios.
- **Indicadores de aprendizaje y crecimiento.**  
**Coste de la formación.**
  - Mandos por empleado.
  - Absentismo.
  - Índices de calidad de la formación.
  - Expedientes laborales.
  - Índice de incentivos.
  - Tasa de abandono.

# CONTROLLER

## 10. Tipología de los presupuestos

- Según la flexibilidad
  - Rígidos.
  - Estáticos
  - Fijos
  - Asignados.
  - Flexibles o variables.
- Según el periodo de tiempo que cubran
  - A corto plazo.
  - A mediano plazo.
  - A largo plazo.
- Según el campo de aplicabilidad en la empresa
  - De operación o económicos.
  - Financieros (tesorería y capital)
- Según el sector en el cual se utilice
  - Público.
  - Privado.
- Por su contenido
  - Principales.
  - Auxiliares.
- Por la técnica de valuación
  - Estimados.
  - Estándar.

# CONTROLLER

- **Por su reflejo en los estados financieros**
  - De Posición Financiera.
  - De Resultados.
  - De Costos.
- **Por las finalidades que pretende**
  - De Promoción.
  - De Aplicación.
  - De Fusión.
  - Por Áreas y Niveles de Responsabilidad.
  - Por Programas.
  - Base Cero.
- **De trabajo**
  - Presupuesto Parciales.
  - Presupuestos Previos.
  - Presupuesto Definitivo.
  - Presupuestos Maestros o Tipo.

# CONTROLLER

## 11. Análisis estratégico.

- ¿Qué es el análisis estratégico?
- Estructura del análisis estratégico
- ¿Por qué invertir en un análisis estratégico
- Tipos de análisis.
- Análisis FODA o Matriz DOFA
  - fortalezas: interno y externo.
  - oportunidades: externo y positivo.
  - debilidades: interno y negativo.
  - amenazas: externo y negativo.
- El análisis PESTEL, o PEST.
- Las 5 fuerzas de Porter
- SOAR
- Matriz de Ansoff

# CONTROLLER

## 12. Control de riesgos.

- Clasificación
- Riesgo de mercado
- Riesgo de cambio.
- Riesgo de tasas de interés.
- Perfil de riesgo.
- Evaluación de rentabilidad.
- Diversificación del riesgo.
- Evaluación de resultados.

## 13. Previsiones de futuro.

- Productos sustitutivos.
- Competidores potenciales.
- Intensidad de la competencia actual.
- Poder de negociación de los proveedores.
- Poder de negociación de los clientes

## 14. Cadena de valor.

# CONTROLLER

## 15. Desviaciones presupuestarias.

- **Desviaciones en las ventas:**
  - Valor absoluto
  - Valor porcentual
  - Productos por familias
  - Clientes
  - Rentabilidad por producto
  - Coste por producto
  - Relación ventas obtenidas esfuerzo utilizado
  - Productos por zonas geográficas
- **Desviaciones en la producción**
- **Mano de obra**
- **Aspectos técnicos**
- **Desviaciones comerciales**
- **Desviaciones administrativas**

# CONTROLLER

## 16. Áreas funcionales.

- Dirección
- Producción
- Finanzas
- Marketing
- Recursos Humanos
- Servicios legales
- Comercial
- Innovación
- Servicio al cliente
- Control interno
- Logística
- Tecnologías de la información
- Ventas
- Sistemas
- Publicidad
- Investigación & Desarrollo
- Compras
- Distribución
- Comunicaciones

# CONTROLLER

## 17. Coordinación de las áreas funcionales.

- Función técnica (producción, fabricación, transformación);
- Función comercial (compras, ventas, permutas);
- Función financiera (búsqueda y administración de capitales);
- Función de seguridad (protección de bienes y de personas);
- Función de contabilidad (inventario, balance, precio de costo, estadística, etc.);
- Función administrativa (previsión, organización, mando, coordinación y control).

## 18. Gestión de los gastos.

- Gastos variables y gastos fijos
- Gastos directos e indirectos
- Gastos con flujo o sin flujo
- Detectar los gastos innecesarios
- Hacer un análisis mensual
- Negociar mejor
- Evita problemas a largo plazo
- Digitalizar los gastos
- Realizar un control exhaustivo que facilite la toma de decisiones

CONSULTA EL RESTO DE PROPUESTAS PARA  
DESCUBRIR HERRAMIENTAS QUE IMPULSEN TU  
EMPRESA A SUPERAR LA SITUACIÓN ACTUAL.

**INFORMATE EN :**

**BUGI CONSULTING**

**08820 Barcelona | España**

**M: +34 609 781 916**

**info@bugiconsulting.com**

**<http://bugiconsulting.com/>**

**BUGi**