UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS HUMANISTICAS

CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TESIS DE GRADO

TEMA:

"ELABORACION DE UN PRESUPUESTO MAESTRO EN LA PLANTACION ILINIZA FLOWERS PARA EL PERIODO 2009-2010, UBICADA EN LA PARROQUIA TANICUCHI, CANTON LATACUNGA"

Tesis presentada previa a la obtención del Título de: Ingeniería en Contabilidad y Auditoria

Autores:

Bermeo Monga Fernanda Maricela

Fonseca Navas Sandra Liliana

Director:

Dr. Francisco Izurieta

LATACUNGA – ECUADOR

ABRIL 2010

AUDITORIA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación **"Elaboración de un Presupuesto Maestro en la Plantación ILINIZA FLOWERS. Periodo 2009-2010",** son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

……..
……

Bermeo Monga Fernanda Maricela. **Fonseca Navas Sandra Liliana**

C.C. 050283462-2 **C.C. 050268252-9**

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de Director del Trabajo de Investigación sobre el tema: **“ Elaboración de un Presupuesto Maestro en la plantación ILINIZA FLOWERS para el periodo 2009-2010”** de Bermeo Monga Fernanda Maricela y Fonseca Navas Sandra Liliana, postulantes de egresadas de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Tesis que el Honorable consejo Académico de la Carrera de Ciencias Administrativas, Humanísticas y del Hombre de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, Abril 2010

El Director

Dr. Francisco Izurieta.

AGRADECIMIENTO

Nuestro más sincero agradecimiento a todos los distinguidos docentes que conforman la Universidad Técnica de Cotopaxi "UTC".

A nuestro querido asesor de tesis, Dr. Francisco Izurieta, por habernos guiado en esta labor tan ardua, por todos sus consejos de los que hemos aprendido tantas cosas, por haber creído en nosotras y damos la oportunidad de demostrar lo que podemos ofrecer como profesionales.

A nuestra familia, y a nuestras compañeras porque estuvieron siempre al pendiente de nosotras, gracias por su apoyo.

Fernanda y Sandra

DEDICATORIA

A Dios por haberme dado el regalo más grande que es la vida, por el amor y la paciencia de mis padres Rodrigo y Carmen quienes con su apoyo me fortalecieron y gracias a sus enseñanzas pude llegar a ser lo que soy; a mis hermanos Darwin y Lesly por la confianza depositada en mi, por todo su apoyo incondicional en las buenas y en las malas, supieron estar a mi lado.

Dedico también aquellas personas que de una u otra manera colaboraron para la culminación de mi carrera.

Desde el fondo de mi corazón mil gracias por haber estado ahí siempre.

DEDICATORIA

Nuestro más sincero agradecimiento a todos los distinguidos docentes que conforman la Universidad Técnica de Cotopaxi "UTC".

A nuestro querido asesor de tesis, Dr. Francisco Izurieta, por habernos guiado en esta labor tan ardua, por todos sus consejos de los que hemos aprendido tantas cosas, por haber creído en nosotras y damos la oportunidad de demostrar lo que podemos ofrecer como profesionales.

A nuestra familia, y a nuestras compañeras porque estuvieron siempre al pendiente de nosotras, gracias por su apoyo.

Sandra

UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS HUMANISTICAS

LATACUNGA – ECUADOR

TEMA: "ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA PLANTACION ILINIZA FLOWERS PARA EL PERIODO 2009-210"

Autoras: Bermeo Fernanda
Fonseca Sandra

RESUMEN

El presente trabajo investigativo consiste en la elaboración de un Presupuesto Maestro para la empresa ILINIZA FLOWERS para el periodo 2009-2010, el desarrollo de este proyecto será de gran utilidad práctica para la organización, ya que nos ha permitido detectar los errores y aciertos en el funcionamiento de la empresa, y, en conjunto llevar a cabo la elaboración de la planificación y presupuestación, con el fin de proyectar las ventas, para conocer las estimaciones de los ingresos y los gastos que se dan en la producción forestal, y así determinar el costo real de producción y ventas.

Esta investigación permitió recabar información financiera respecto a las operaciones y recursos que forman parte de la empresa ILINIZA FLOWERS., para el periodo que se determinó, con el fin de lograr los objetivos fijados.

La investigación utilizada corresponde a un estudio descriptivo, el mismo que permitió medir, evaluar y recolectar datos sobre el ambiente interno y externo, se aplicó un diseño no experimental, utilizando métodos teóricos de: inducción, deducción, analítico, sintético dialéctico, sistemático, estructural y trabajo con documentos.

Las técnicas utilizadas son: la observación directa a todo el movimiento y acciones que realiza la empresa y la entrevista estructurada.

UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS HUMANISTICAS

LATACUNGA – ECUADOR

SUMMARY

The present research work of the elaboration of a masterful budget for the company ILINIZA FLOWERS period 2009-2010, the development of this project will be very usefiíl practice for the organization, since it has allowed to detect the errors and successes us in the operation of the company, and altogether to carry out the elaboration of the planning and budgetisation, with the purpose of to project the sales, to know the estimations the income ant the expenses that occur in the forest production, and this to determine the real cost of production and sales.

This investigation allowed to successfully obtain financial information with respect to the operations and resources that comprise of the company ILINIZA FLOWERS for the period that was determined, with the purpose of to logger the determined objectives.

The used investigation corresponds to a descriptive study, the same that allowed to measure, to evalúate and to collect data on the ambient external internal, was applied a non experimental design, using theoretical methods of: Induction, analytical, synthetic dialectic, systematic, structural deduction, and work with documents. The used techniques are: The direct observation to all the movement and action that realizes the company and the structured Interv

INTRODUCCIÓN

El impacto de las crecientes actividades industriales del sector público y privado, han permitido que la producción nacional tanto a nivel artesanal como industrial, constituyen una de las principales fuentes de trabajo, lo cual ha originado una alta competencia, existiendo un sinnúmero de empresas dedicadas a esta labor, siendo de vital importancia que las industrias forestales implementen mejoras dentro de sus políticas de trabajo, con el fin de conseguir mayor productividad dentro de los márgenes de calidad con mayor eficiencia, efectividad, e eficacia dentro de los parámetros establecidos.

La presente investigación se realizo en la Empresa ILINIZA FLOWERS. Ubicada en la Parroquia Tanicuchi, Cantón Latacunga, la información se obtuvo del personal administrativo de la empresa, mediante la aplicación de entrevistas dirigidas y de la observación directa a toda la empresa.

Por lo tanto consideramos que este trabajo es de gran importancia para el personal administrativo, ya que podrán disponer de, la elaboración del presupuesto Maestro planteado, obteniendo así un costo real de producción consiguiendo minimizar los costos de producción y maximizar las ventas y por ende incrementaran las utilidades.

La propuesta presentada será de gran utilidad para quienes forman parte de la Institución es decir para Gerencia, Personal Administrativo y Trabajadores

Los métodos, técnicas e instrumentos que se utilizó en la investigación fueron los siguientes:

Para la recolección de información se trabaja con el universo debido a que la población es reducida que lo conforman: 1 Gerente, 1persona en el departamento contable, 1 Jefe de produccion 1 Jefe de ventas y 1 guardia dando un total de 5 personas que conforman el universo de estudio.

El tipo de investigación que se utiliza es de forma aplicada ya que se busca relacionar la teoría con la realidad y de tipo descriptiva la que se encarga de describir y delimitación de los elementos del problema.

Los métodos que se utilizaron en la investigación son teóricos: Inductivo, deductivo, Analítico, Sintético, Dialéctico, Sistemático Estructural y Trabajo con documentos y las técnicas aplicadas son la observación directa empleada al proceso de producción y la entrevista estructurada en la que aplicamos a la gerencia y personal administrativo.

Dichos resultados fueron analizados y por esto se vio la necesidad de elaborar un presupuesto maestro para la empresa

El presente trabajo investigativo se desarrolla en 3 capítulos estructurados adecuadamente:

El primer capítulo contiene el marco teórico que fundamenta los conocimientos de las categorías fundamentales como son:

Gestión Administrativa y Financiera, Proceso Administrativo, Presupuestos, Clasificación de los presupuestos, Elementos de los presupuestos, Ventajas y Limitaciones, y Presupuesto Maestro.

En el Segundo Capítulo comprende la información recopilada de la empresa: Reseña Histórica de la empresa ILINIZA FLOWERS, Misión, Visión, Objetivos, un análisis de los resultados en base a las entrevistas realizadas para diagnosticar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de la empresa.

Finalmente el Tercer Capítulo contiene el desarrollo de la propuesta y elaboración del ejercicio, estableciendo Objetivo General y Específicos, justificación, conclusiones y recomendaciones del trabajo.

ÍNDICE

PRELIMINARES

CONTENIDO

CAPITULO I

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

CAPITULO I

CAPITULO I

FUNDAMENTOS TEORICOS

SELECCIÓN, DELIMITACION, Y CONCRECION DEL PROBLEMA

Los Países Desarrollados al observar la importancia que tuvo el presupuesto optaron por darle la relevancia que este se merecía, ya que a través de estos podía proyectar o estimar los ingresos y gastos de cada empresa e integrar toda actividad administrativa y financiera tal es el caso de Colombia la empresa de bebidas gaseosas llamada Postobon, en Perú la empresa cervecera el Cusco, en Bolivia la empresa metalúrgica los Álamos S.A., y en Chile la empresa

farmacéutica Salud y Vida, todas estas son empresas que gracias a la utilización del presupuesto han podido mejorar el manejo administrativo y productivo obteniendo grandes beneficios.

En el Ecuador se implemento el desarrollo de los presupuestos debido a la necesidad de las empresas para proyectar sus ventas, motivar a la alta gerencia, definir adecuadamente los objetivos básicos de la empresa y en especial por lograr mayor eficiencia y eficacia en las operaciones, en referencia a la provincia de Cotopaxi debido al crecimiento que ha obtenido en cuanto al sector empresarial. Se considera que la elaboración del presupuesto es indispensable en todo tipo de empresa.

Las mismas, consideran que la elaboración del presupuesto constituye un gasto adicional, estas no dan la importancia que se merece, por lo tanto se determina que al no presupuestar se desconoce los ingresos y gastos reales, así como también los requerimientos de mano de obra, materiales e insumos.

En la Empresa Iliniza Flowers dedicada a la producción y comercialización de clavel, desde su tiempo de creación cuenta con un departamento de contabilidad a través del cual controla sus actividades económicas, por lo que el gerente proyecta sus ventas de modo inexacto lo cual no le permite tener un nivel de ventas proyectadas a futuro ni una producción adecuada para cubrir los requerimientos que demanda el mercado, generando pérdidas.

Las autoras sugieren que es necesario o importante elaborar un presupuesto maestro en la empresa florícola Iliniza Flowers con la

participación de todos sus miembros, lo que permitirá el mejoramiento de sus actividades productivas y económicas lo cual dará como resultado una correcta asignación de recursos.

Esta investigación se realizará en la empresa florícola Iliniza Flowers ubicada en la provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga, parroquia Tanicuchí sector Pucara.

Con este argumento se identifica que el objeto de estudio es la Gestión Administrativa y Financiera y que el campo de acción es el Presupuesto Maestro.

Este pequeño trabajo es de mucha importancia para proyectar o estimar los gastos e ingresos que puede ser a corto o largo plazo, haciendo comparaciones de los años anteriores para desarrollar una mejor inversión, así tener menos gasto y mayor ingreso para la empresa; es decir si hacemos un buen presupuesto haciendo consultas a las diferentes áreas como el área de venta, cobranzas, compra, etc.; comparaciones de otras empresas como son los estados financieros, también hacer consultas en las diferentes zonas del mercado y desarrollar de acuerdo las estadísticas y las tentaciones económicas y financieras.

FORMULACION DEL PROBLEMA.

¿Qué alternativa puede ser viable para mejorar la actividad presupuestaria y financiera de la empresa florícola Iliniza Flowers?

JUSTIFICACION.

La integración de la economía a escala mundial ha introducido en la gerencia de las organizaciones una serie vertiginosa de cambios para enfrentar los nuevos retos y las necesidades que plantea la interacción con el resto del mundo.

La Gestión Administrativa y Financiera nos permite tomar decisiones rápidas, precisas y consistentes, es aquí donde el presupuesto cobra importancia fundamental por su capacidad de proyección y control de gestión.

Las autoras de éste trabajo de investigación dan importancia al presente tema porque consideran que los elementos de la gerencia de procesos y planeación que se traducen en los presupuestos, se identifican desde cuando la organización diagnostica el mercado para satisfacer las necesidades de los clientes y precisar cada uno de los requerimientos necesarios en el proceso de producción.

La presente investigación tendrá una utilidad práctica para la empresa florícola Iliniza Flowers, ya que a través del presupuesto se podrá proyectar las ventas para conocer las estimaciones de los ingresos y los gastos que posee, además porque este es una herramienta fundamental en la administración de las empresas.

Gracias al presupuesto se resolverán todos los problemas financieros de la empresa florícola Iliniza Flowers, evitando así el desperdicio humano, tecnológico, material, económico y pérdidas importantes.

Esta investigación permite recabar información financiera respecto a las operaciones y recursos que forman parte de la empresa antes

mencionada, para un período determinado con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.

Este argumento tiene la particularidad de no haber sido elaborado el presupuesto maestro en épocas anteriores, es decir en períodos pasados.

Para la realización de esta investigación es importante destacar que contamos con recursos humanos, materiales, económicos y principalmente con la disponibilidad de tiempo del administrador a cargo de la florícola Iliniza Flowers que hace viable y factible llevar a cabo este trabajo.

Una de las dificultades que se ha presentado en nuestra investigación es la ubicación geográfica en la que se encuentra la empresa florícola.

OBJETIVOS.

GENERAL

- Elaborar un presupuesto maestro con la finalidad de optimizar los recursos humanos, materiales y financieros para el periodo 2009 - 2010 en la Empresa Florícola Iliniza Flowers.

ESPECÍFICOS

- Investigar los contenidos teóricos que orienten a la elaboración del presupuesto maestro.

- Diagnosticar la situación actual de la empresa florícola Iliniza Flowers.
- Desarrollar la propuesta y elaborar el presupuesto maestro comprendido entre el período 2009 - 2010.

PROCESO ADMINISTRATIVO

Las organizaciones hacen parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en este mercado competitivo puesto que cuando mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos que las empresas deban asumir, creemos que el proceso administrativo es muy importante en toda entidad, fuera cual fuese su actividad económica, ya que esta orienta el mejor desenvolvimiento de las instituciones.

Según, TERRY, George (1857, Pág, 45); El proceso administrativo "es una serie de actividades independientes utilizadas de una organización para el desempeño de las siguientes funciones a su cargo: planificar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar".

Con lo expuesto las investigadoras mencionan que el proceso administrativo permite hacer que todas las acciones se vayan cumpliendo de acuerdo a lo planificado, lo cual permitirá a los administradores tomar medidas necesarias para lograr una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, efectiva y eficaz.

Los partidarios de la escuela del proceso administrativo consideran la administración como una actividad compuesta de ciertas sub-actividades que constituyen el proceso administrativo único. Este proceso administrativo formado por 4 funciones fundamentales, planeación, organización, ejecución y control. Constituyen el proceso de la administración. Una expresión sumaria de estas funciones fundamentales es:

Las funciones del administrador, es decir el proceso administrativo no solo conforman una secuencia cíclica, pues se encuentran relacionadas en una interacción dinámica, por lo tanto. El Proceso Administrativo es cíclico, dinámico e interactivo.

Las funciones del administrador, es decir el proceso administrativo no solo conforman una secuencia cíclica, pues se encuentran relacionadas en una interacción dinámica, por lo tanto. El Proceso Administrativo es cíclico, dinámico e interactivo.

Principios Del Proceso Administrativo

Los principios de la administración son verdades fundamentales de aplicación general que sirven como guías de conducta a observarse en la acción administrativa estos son:

- **Factibilidad:** Lo que se planea ha de ser realizable.
- **Objetividad y cuantificación:** Establece la necesidad de utilizar datos objetivos tales como estadística, estudios de mercado, cálculos probabilísticos,

modelos matemáticos y datos numéricos, al elaborar planes para reducir al mínimo los riesgos.

- **Flexibilidad:** Es conveniente establecer márgenes de holgura que permitan afrontar situaciones imprevistas.
- **Unidad:** Todos los planes específicos de la empresa deben integrarse a un plan general y dirigirse al logro de los propósitos y objetivos generales.
- **Intercambio de estrategias:** Cuando un pían se extiende en relación al tiempo (largo plazo), será necesario rehacerlo completamente.

Los planes, en cuanto al periodo establecido para su realización se pueden clasificar en:

a) Corto Plazo: menor o igual a un año.

b) Mediano Plazo: de uno a tres años.

c) Largo Plazo: mayor a tres años.

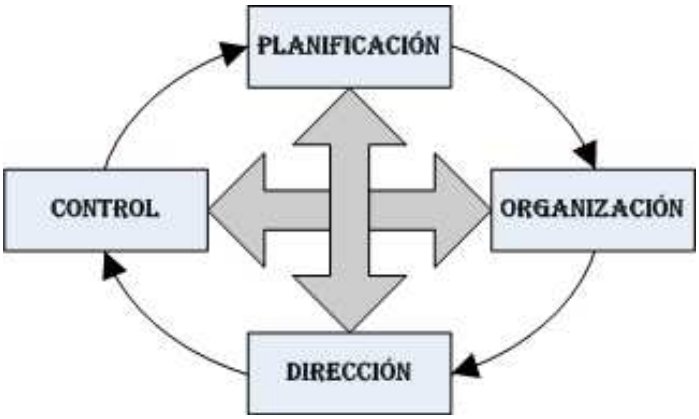
Importancia del Proceso Administrativos.

La dirección es trascendental porque:

- Pone en marcha todos los lineamientos establecidos durante la planeación y la organización.
- A través de ella se logran las formas de conducta más deseables en los miembros de la estructura organizacional.

- La dirección eficiente es determinante en la moral de los empleados y, consecuentemente, en la productividad.
- Su calidad se refleja en el logro de los objetivos, la implementación de métodos de organización, y en la eficacia de los sistemas de control.
- A través de ella se establece la comunicación necesaria para que la organización funcione.

PROCESO ADMINISTRATIVO.



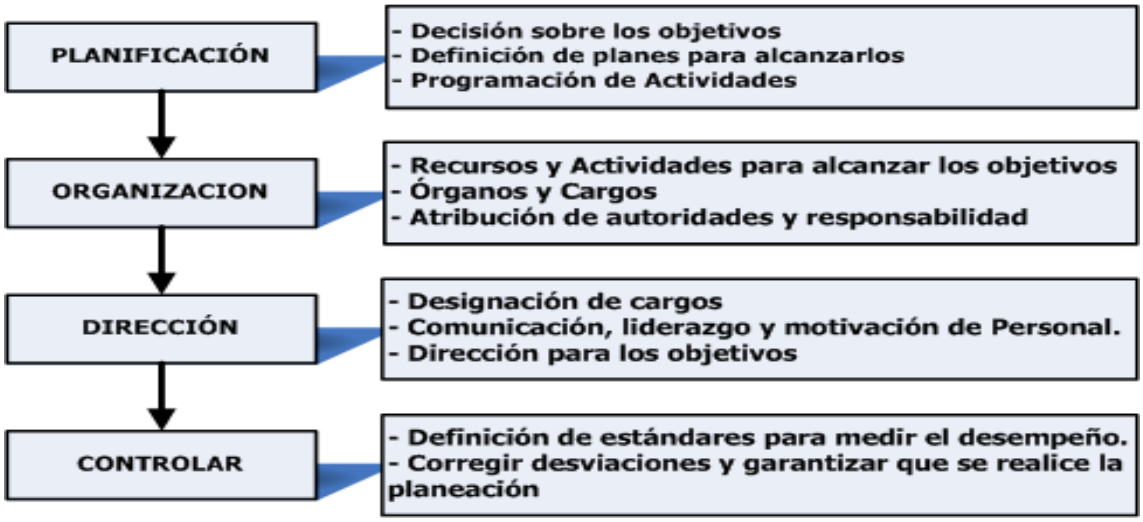
Fuente: PROCESO *ADMINISTRATIVO Y SU APLICACIÓN EN LAS EMPRESAS*

De: Víctor A. Reinoso Cifuentes.

Las funciones Administrativas en un enfoque sistémico conforman el proceso administrativo, cuando se consideran aisladamente los elementos Planificación, Organización, Dirección y Control, son solo funciones administrativas, cuando se consideran estos cuatro elementos (Planificar, Organizar, Dirigir y Controlar) en un enfoque

global de interacción para alcanzar objetivos, forman el Proceso Administrativo.

ENFOQUE GLOBAL; PROCESO ADMINISTRATIVO



Fuente: PROCESO *ADMINISTRATIVO Y SU APLICACIÓN EN LAS EMPRESAS*

De: Víctor A. Reinoso Cifuentes

Planificación.

La planificación es una actividad universal, existen pasos que se dan siempre que se planifica; por lo tanto, hacer planes es tomar decisiones orientadas hacia el futuro.

Hacer conciencia de la situación que provoca el problema; definición del problema, Identificación y desarrollo de métodos para predecir, evaluar soluciones alternas, y poner en práctica.

Para un gerente y para un grupo de empleados es importante decidir o estar identificado con los objetivos que se van a alcanzar. El siguiente paso es alcanzarlos. Esto origina las preguntas de que trabajo necesita hacerse? ¿Cuándo y cómo se hará? Cuáles serán los necesarios componentes del trabajo, las contribuciones y como lograrlos. En esencia, se formula un plan o un patrón integrando predeterminando de las futuras actividades, esto requiere la facultad de prever, de visualizar, del propósito de ver hacia delante.

Según PFIFFNER John (1984 pag.456), "La Planificación cuando se aplica a la administración, comprende el proceso de asegurar la realización de todos los hechos dentro de los límites de tiempo, distancia y poder humano, y encausar todos los hechos hacia la solución de los problemas administrativos correspondientes."

Necesidades De La Planificación.

Ninguna empresa puede alcanzar buen éxito si no tiene una administración competente, Un administrador debe planear los esfuerzos que le permitan alcanzar los resultados deseados.

La planeación nos permite elaborar un patrón o modelo completo de trabajo a realizar, y suministra las bases sobre las cuales obrarán las otras funciones directivas. Ningún administrador puede organizar, ejecutar y controlar con éxito por mucho tiempo, a menos que antes haya hecho la planeación.

Etapas Del Proceso De Planificación.

Los planes son unas reglas de conducta según las cuales el dirigente desea coordinar la acción de grupo. En este sentido genérico los planes para una empresa o departamento tienen diversas manifestaciones: Pueden ser clasificadas en objetivos, políticas, procedimientos, reglas, presupuestos programas y estrategias.

Objetivos.

Los objetivos o metas por alcanzar, son los fines a cuya consecución se encamina la actividad de una empresa organizada, el fin a cuya consecución se encaminan las funciones ejecutivas de organización, formación de cuadros dirección y control.

Políticas.

Las Políticas sirven para formular, interpretar y suplir las normas concretas. La importancia de estas es la administración es decisiva, ya que son indispensables para lograr una adecuada delegación de autoridad.

Actividades Importantes De Planeación.

a. Aclarar, amplificar y determinar los objetivos.
b. Pronosticar.
c. Establecer las condiciones y suposiciones bajo las cuales se hará el trabajo.

d. Seleccionar y declarar las tareas para lograr los objetivos.
e. Establecer un plan general de logros enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores de desempeñar el trabajo.
f. Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño.
g. Anticipar los posibles problemas futuros.
h. Modificar los planes a la luz de los resultados del control.

Organización.

Es el establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización racional de los recursos, mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y agrupación de actividades, con el fin de poder realizar y simplificar las funciones del grupo social.

Según REYES Agustín (1984 pag. 546) La Organización " es la estructuración técnicas de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos humanos y materiales de un organismo social, con el fin de lograr su máxima exigencia en la realización de planes y objetivos señalados".

De acuerdo a lo mencionado las investigadores, afirman que la Organización es la estructuración técnica de las relaciones, que debe darse entre las jerarquías, funciones y obligaciones individuales en una empresa para su mayor eficiencia, por lo que es la función de crear o proporcionar las condiciones y relaciones básicas que son requisito previo para la ejecución efectiva y económica del plan ,

Organizar incluye por consiguiente, proveer y proporcionar por anticipado los factores básicos y las fuerzas potenciales, como esta especificado en el plan”

Importancia de la Organización.

Tiene gran importancia por constituir el punto de enlace entre los aspectos teóricos, después de que la dirección y formato de las acciones futuras hayan sido determinadas, el paso siguiente para cumplir con el trabajo, será distribuir o señalar las actividades de trabajo entre los miembros del grupo e indicar la participación de cada miembro del grupo. Esta distribución del trabajo esta guiado por la consideración de cosas tales como la naturaleza de las actividades componentes, las personas del grupo y las instalaciones físicas disponibles.

Estas actividades componentes están agrupadas y asignadas de manera que un mínimo de gastos o un máximo de satisfacción de los empleados se logre o que se alcance algún objetivo similar, si el grupo es deficiente ya sea en él numero o en la calidad de los miembros administrativos se procuraran tales miembros. Cada uno de los miembros asignados a una actividad componente se enfrenta a su propia relación con el grupo y la del grupo con otros grupos de la empresa.

Se asignan las tareas y se coordina el trabajo de los empleados, cuyo resultado es la estructura formal de la empresa. Se produce la división del trabajo, que conlleva la coordinación de esfuerzos, se definen las relaciones entre personas y unidades; y la organización y el exterior.

Estructura. La organización implica el establecimiento del marco fundamental en el que habrá el grupo social, ya que establece la disposición y la correlación de las funciones, jerarquías y actividades necesarias para lograr los objetivos.
Sistematización. Las actividades y recursos de la empresa, deben de coordinarse racionalmente para facilitar el trabajo y la eficiencia.

Agrupación y asignación de actividades y responsabilidades. En la organización surge la necesidad de agrupar, dividir y asignar funciones a fin de promover la especialización.

Jerárquica. La organización, como estructura, origina la necesidad de establecer niveles de autoridad y responsabilidad dentro de la empresa.

Simplificación de funciones. Uno de los objetivos básicos de la organización es establecer los métodos más sencillos para realizar el trabajo de la mejor manera posible.

Importancia de la Organización.

Los fundamentos básicos que demuestran la importancia de la organización son:

- Es de carácter continuo; jamás se puede decir que ha terminado, dado que la empresa y sus recursos están sujetos a cambios constantes (expansión, contracción, nuevos productos, etc.), lo que obviamente redunda en la necesidad de efectuar cambios en la organización.
- Es un medio a través del cual se establece la mejor manera de lograr los objetivos del grupo social.
- Suministra los métodos para que se puedan desempeñar las actividades eficientemente, con un mínimo de esfuerzo.
- Evita la lentitud e ineficiencia de las actividades, reduciendo los costos e incrementando la productividad.
- Reduce o elimina la duplicidad de esfuerzos, al delimitar funciones y responsabilidades.

Objetivos de la Organización.

La implementación de la técnica de la organización se hace necesaria y los objetivos que ella persigue, juegan un papel importante, tanto en lo que se refiere a la actividad privada como en las Entidades del Estado, ya que en el primer caso se podrán disminuir los costos a fin de competir con éxito con los bienes

importados y el segundo caso adoptar los servicios a la estrechez presupuestaria.

a) ***Economía de Personal.-*** La mejor utilización del personal, significa unas economía, ya que evita los gastos en una mayor cantidad de personal, con lo que disminuyen los gastos Administrativos.

b) ***Economía de materiales.-*** Es similar a la de personal, el objetivo es alcanzar la máxima producción con el mínimo consumo y gasto de materiales, no significa tener preferencia por materiales más baratos.

c) ***Economiza de maquinarias y equipos.-*** Debe existir relación entre la cantidad de maquinas y equipos disponibles y el volumen de producción de bienes o prestación de servicios.

d) ***Economía de espacio.-*** Consiste en aumentar la producción en el espacio limitado con el fin de desarrollar los servicios Administrativos sin recurrir a la ampliación de los locales donde están instalados.

Dirección.

Esta etapa del proceso administrativo, llamada también ejecución, comando o liderazgo, es una función de tal trascendencia, que algunos

autores consideran que la administración y la dirección son una misma cosa.

Según SUNE Carlson (1984 Pág. 714) “Es la tarea de dirigir personas. El dirigente puede hacer otras cosas, pero como dirigente esta siempre trabajando a través de personas.”

Las funciones de la dirección.

Para comprender mejor la gestión moderna podemos repartir sus actividades en siete funciones principales.

Previsión, Planificación, Organización, integración, Dirección, Coordinación y Control.

Evidentemente, estas funciones son interdependientes. Es imposible hablar de una sin abordar las demás.

Reconocimiento de la dirección.

La dirección puede ser medida por el grado de influencias que un individuo tiene sobre el comportamiento y el desempeño en el trabajo de otros. Si esta influencia es significativa, la dirección es efectiva, si la influencia es leve, no existe prácticamente la dirección. El lidere audaz y eficiente, es capaz de ejercer la suficiente influencia para conducir la actividad de los demás, orientándolos hacia los resultados deseados.

Características Básicas de la Dirección.

La necesidad de la labor directiva y las características de ésta, pueden ser comprendidas con mayor facilidad si se observan sus funciones y los fines que trata de alcanzar.

Ejecución.

Para llevar a cabo físicamente las actividades que resulten de los pasos de planeación y organización, es necesario que el gerente tome medidas que inicien y continúen las acciones requeridas para que los miembros del grupo ejecuten la tarea. Entre las medidas comunes utilizadas por el gerente para poner el grupo en acción está dirigir, desarrollar a los gerentes, instruir, ayudar a los miembros a mejorarse lo mismo que su trabajo mediante su propia creatividad y la compensación a esto se le llama ejecución.

Actividades Importantes de la Ejecución.

a. Poner en práctica la filosofía de participación por todos los afectados por la decisión.
b. Conducir y retar a otros para que hagan su mejor esfuerzo.
c. Motivar a los miembros.
d. Comunicar con efectividad.
e. Desarrollar a los miembros para que realicen todo su potencial.

f. Recompensar con reconocimiento y buena paga por un trabajo bien hecho.
g. Satisfacer las necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo.
h. Revisar los esfuerzos de la ejecución a la luz de los resultados del control.

Control.

Consiste en el establecimiento de sistemas que permitan medir y evaluar los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se espera corregir, mejorar y formular nuevos planes.

Los gerentes siempre han encontrado conveniente comprobar o vigilar lo que sé está haciendo para asegurar que el trabajo de otros está progresando en forma satisfactoria hacia el objetivo predeterminado. Establecer un buen plan, distribuir las actividades componentes requeridas para ese plan y la ejecución exitosa de cada miembro no asegura que la empresa será un éxito. Pueden presentarse discrepancias, malas interpretaciones y obstáculos inesperados y habrán de ser comunicados con rapidez al gerente para que se emprenda una acción correctiva.

Elementos de Control

a. Establecimiento de patrones de medida
b. Comprobación de los resultados obtenidos
c. Adopción de medidas correctivas.

Establecimiento de Patrones de Medida.

Para comprobar una actividad, actuación o proceso, es imprescindible tener un patrón de medida o Standard, previamente establecido, con el objetivo de pode realizar la comparación.

En muchas oraciones son los mismos objetivos de la empresa las que constituyen los patrones de medida, para que los patrones sean realmente efectivos, deberán estar diseñados a las necesidades individuales de cada empresa.

Comprobación de los resultados obtenidos.

Una vez establecido los patrones, se debe comprobar los resultados obtenidos., este procedimiento implica a las siguientes operaciones.

Recoger la información necesaria.

Comprobación con los patrones establecidos.

Descubrimiento y valoración de las causas de las operaciones.

Adopción de medidas correctivas.

El control supone acción, por consiguiente, no basta contenerse comparando los resultados obtenidos con los patrones establecidos, sino que se debe adoptar las medidas necesarias para eliminar, o por lo menos, reducir las desviaciones negativas que se produzcan, con el fin de alcanzar los objetivos.

Las medias correctivas, lógicamente son muy variadas; se podrían agrupar de la siguiente forma.

- Ajuste de la variación de las condiciones externas a la empresa.
- Revisión de la forma de mandar, adiestrar y seleccionar al personal directivo de la empresa
- Modificación de los planes existentes y ajuste de los objetivos establecidos.

Importancia y responsabilidad del control.

La responsabilidad global por el control radica en la alta gerencia o finalmente, en el presidente de la empresa, debido a que el presidente no puede atender cada uno de los aspectos del programa de control, debe delegar autoridad y asignar responsabilidades a los cuadros intermedios y operacionales de la gerencia. La deligación de autoridad y la designación de responsabilidades son requisitos fundamentales si es que los planes de la gerencia han de tener éxito y se ha de ejercer el debido control.

Actividades Importantes De Control

a. Comparar los resultados con los planes generales.
b. Evaluar los resultados contra los estándares de desempeño.
c. Idear los medios efectivos para medir las operaciones.
d. Comunicar cuales son los medios de medición.
e. Transferir datos detallados de manera que muestren las comparaciones y las variaciones.
f. Sugerir las acciones correctivas cuando sean necesarias.
g. Informar a los miembros responsables de las interpretaciones.
h. Ajustar el control a la luz de los resultados del control.

Interrelación Entre Las Funciones

En la práctica real, las 4 funciones fundamentales de la administración están de modo entrelazadas e interrelacionadas, el desempeño de una función no cesa por completo (termina) antes que se inicie la siguiente. Y por lo general no se ejecuta en una secuencia en particular, sino como parezca exigirlo la situación. Al establecer una nueva empresa el orden de las funciones será quizás como se indica en el proceso pero en una empresa en marcha, el gerente puede encargarse del control en un momento dado y a continuación de esto ejecutar y luego planear.

La secuencia deber ser adecuada al objetivo específico. Típicamente el gerente se haya involucrado en muchos objetivos y estará en diferentes etapas en cada uno. Para el no gerente esto puede dar la impresión de deficiencia o falta de orden. En tanto que en realidad el gerente tal vez está actuando con todo propósito y fuerza. A la larga por lo general se coloca mayor énfasis en ciertas funciones más que en otras, dependiendo de la situación individual. Así como algunas funciones necesitan apoyo y ejecutarse antes que otras puedan ponerse en acción.

La ejecución efectiva requiere que se hayan asignado actividades a las personas o hayan realizado las suyas de acuerdo con los planes y objetivos generales, de igual manera el control no puede ejercerse en el vació debe haber algo que controlar.

En realidad, la planeación esta involucrad en el trabajo de organizar, ejecutar y controlar. De igual manera los elementos de organizar se utilizan en planear, ejecutar y controlar con efectividad. Cada función fundamental de la admón. Afecta a las otras y todas están relacionadas para formar el proceso.

PRESUPUESTOS

Uno de los aspectos más importantes por analizar en las organizaciones actuales es que; éstas tienen una razón de ser, fijan

objetivos, formulan estrategas, definen políticas y controlan sus recursos en sus diferentes áreas de operación.

Sin duda, lo definido en cada una de las áreas permite alcanzar lo que se propone la administración por esto se ha venido adoptando la elaboración de un presupuesto, herramienta que resulta clave para la administración financiera. Esta técnica ayudará a planificar, desarrollar y usar presupuestos de manera efectiva en la organización. Si existe un firme entendimiento de principios sobre elaboración de presupuestos, entonces las empresas estarán bien situadas para una firme administración financiera.

Definición:

Según, SARMIENTO, Euclides (1989, Pág. 189); El presupuesto, "Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización".

Importancia de los Presupuestos.

Presupuestos: Son útiles en la mayoría de las organizaciones como: Utilitaristas (compañías de negocios), no-utilitaristas (agencias gubernamentales), grandes (multinacionales, conglomerados) y pequeñas empresas

- Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización.
- Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.
- Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.
- Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.
- Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado periodo de tiempo, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas.
- Los presupuestos sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y verticalmente entre ejecutivos de un nivel a otro. Una red de estimaciones presupuestarias se filtran hacia arriba a través de niveles sucesivos para su ulterior análisis.
- Las duplicaciones pueden ser detectadas y tratadas al momento en que los gerentes observan su comportamiento en relación con el desenvolvimiento del presupuesto.
- Los procedimientos inducen a los especialistas de asesoría a pensar en las necesidades totales de las compañías, y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse a los varios componentes y alternativas la importancia necesaria

Objetivos de los Presupuestos

- Planear integral y sistemáticamente todas las actividades que la empresa debe desarrollar en un periodo determinado.
- Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y, fijar responsabilidades en las diferentes dependencias de la empresa para logar el cumplimiento de las metas previstas.
- Coordinar los diferentes centros de costo para que se asegure la marcha de la empresa en forma integral.

Finalidades de los Presupuestos.

- Planear los resultados de la organización en dinero y volúmenes.
- Controlar el manejo de ingresos y egresos de la empresa.
- Coordinar y relacionar las actividades de la organización.
- Lograr los resultados de las operaciones periódicas.

Etapas del Presupuesto.

Si se busca que el empresario recurra al presupuesto como herramienta de planeamiento y control, deben considerarse las etapas siguientes: en su preparación, cuando se tenga implantado el sistema o cuando se trate de implementarlo:

a) Pre-iniciación

b) Elaboración del presupuesto
c) Ejecución
d) Control
e) Evaluación

Pre-iniciación.- En esta etapa se evalúan los resultados obtenidos en vigencia anteriores, se analizan ¡as tendencias de los principales indicadores empleados para calificar la gestión gerencial (ventas, costos, precios de las acciones en el mercado) se efectúa la evaluación de los factores ambientales no controlados pro la dirección y se estudia el comportamiento de la empresa. Este diagnóstico contribuirá a sentar los fundamentos del planteamiento, estratégico y táctico, de manera que exista objetividad al tornar decisiones en los campos siguientes:

- Selección de las estrategias competitivas: liderazgo en costos y/o diferenciación.
- Selección de las opciones de crecimiento: intensivo, integrado o diversificado.

La escogencia de las estrategias competitivas o de opciones de crecimiento interpreta la naturaleza de los objetivos generales y específicos determinados por la dirección.

Elaboración del Presupuesto.- Con base en los planes aprobados para cada nivel funcional por parte de la gerencia, se ingresa a la etapa durante la cual los mismos adquieren dimensión monetaria en términos presupuéstales, procediendo según las pautas siguientes:

En el campo de las ventas, su valor se subordinará a las perspectivas de los volúmenes a comercializar previstos y de los precios. Para garantizar el alcance de los objetivos mercantiles se tomarán decisiones inherentes a los medios de distribución, los canales promocionales y la política crediticia.

En el frente productivo se programarán las cantidades a fabricar o ensamblar según los estimativos de ventas y las políticas sobre inventarios.

Con base en los programas de producción y en las políticas que regulan los niveles de inventarios de materias primas, insumos o componentes, se calculan las compras en términos cuantitativos y monetarios.

Con base en los requerimientos del personal planteados por cada jefatura, según los criterios de la remuneración y las disposiciones gubernamentales que gravitan sobre ella, la jefatura de relaciones industriales o de recursos humanos deben preparar el presupuesto de la nómina en todos los órdenes administrativos y operativos.

Los proyectos de inversión especiales demandarán un tratamiento especial relacionado con la cuantificación de recursos. En efecto, el cómputo de las exigencias financieras pertinentes a los estudios de pre factibilidad o de factibilidad o a la ejecución de los proyectos

puede recaer en una instancia a la que se asigne el liderazgo, la oficina de planeación, es parte de la estructura o en empresas consultoras contratadas.

Es competencia de los encargados de la función presupuesta! recopilar la información de la operación normal y los programas que ameriten inversiones adicionales, el presupuesto consolidado se remitirá a la gerencia o presidencia con los comentarios y las recomendaciones pertinentes. Analizando el presupuesto y discutidas sus conveniencias financieras se procede a ajustarlo, publicarlo y difundirlo.

Ejecución.- En el proceso administrativo la ejecución se relaciona con la puesta en marcha de los planes y con el consecuente interés de alcanzar los objetivos trazados con el comité de presupuestos como el principal impulsor, debido a que si sus miembros no escatiman esfuerzos cuando se busca el empleo eficiente de los recursos físicos., financieros y humanos colocados a sus disposición, es factible el cumplimiento cabal de las metas propuestas.

En esta etapa el director del presupuesto tiene la responsabilidad de presentar colaboración a las jefaturas con el fin de asegurar el logro de los objetivos consagrados al planear.

Control.- Si el presupuesto es una especie de termómetro para medir la ejecución de todas y cada una de las actividades empresariales, puede afirmarse que su concurso sería parcial al no incorporar esta etapa en la cual es viable determinar hasta que punto puede marchar la empresa con el presupuesto como patrón de medida. Por ello,

mediante el ejercicio cotidiano del control se enfrentan los pronósticos con la realidad

Las actividades más importantes por realizar en esta etapa son:

1. Preparar informes de ejecución parcial y acumulativa que incorporen comparaciones numéricas y porcentuales de lo real y presupuestado.

2. Analizar y explicar las razones de las desviaciones ocurridas.

3. Interpretar correctivos o modificar el presupuesto cuando sea necesario ,como ocurre al presentarse cambios intempestivos de las tasas de interés o de los coeficientes de desvaluación que afectan las compañías que realizan negocios internacionales.

Evaluación.- Al culminar el periodo de presupuestación se prepara un informe crético de los resultados obtenidos que contendrá no solo las variaciones si no el comportamiento de todos y cada uno de las funciones y actividades empresariales, Será necesario analizar las fallas en cada una de las etapas iníciales y reconocer los éxitos, al juzgarse que esta clase de acciones son importantes como plataforma para vencer la resistencia al planteamiento materializado en presupuestos.

Clasificación De Los Presupuestos

El buen empresario debe planear con inteligencia el tamaño de sus

operaciones, los ingresos y gastos, con la mira puesta en la obtención de utilidades, cuyo logro se subordina a la coordinación y relación sistemática de todas las actividades empresariales, es por esto que los presupuestos se pueden clasificar desde varios puntos de vista. El orden de prioridad que dependerá de las necesidades de las empresas.

Según, SARMIENTO, Euclides (1989, Págs. 275-315); Los presupuestos se pueden clasificar desde diversos puntos de vista a saber: 1) Según la flexibilidad, 2) Según el periodo de tiempo que cubren, 3) Según el campo de aplicabilidad de la empresa, 4) Según el sector en el cual se utilicen.

Según la Flexibilidad

- ***Rígidos, estáticos, fijos o asignados.-*** Son aquellos que se elaboran para un único nivel de actividad y no permiten realizar ajustes necesarios por la variación que ocurre en la realidad. Dejan de lado el entorno de la empresa (económico, político, cultural etc.). Este tipo de presupuestos se utilizaban anteriormente en el sector público.

- ***Flexibles o variables.-*** Son los que se elaboran para diferentes niveles de actividad y se pueden adaptar a las circunstancias cambiantes del entorno. Son de gran aceptación en el campo de la presupuestación moderna. Son dinámicos adaptativos, pero complicados y costosos.

Según el Periodo de Tiempo

- ***A corto plazo.-*** Son los que se realizan para cubrir la planeación de la organización en el ciclo de operaciones de un año. Este sistema se adapta a los países con economías inflacionarias.

- ***A largo plazo***.- Este tipo de presupuestos corresponden a los planes de desarrollo que, generalmente, adoptan los estados y grandes empresas.

Según el Sector de la Economía en el cual se Utilizan.

- ***Presupuestos del Sector Público.-*** Son los que involucran los planes, políticas, programas, proyectos, estrategias y objetivos del Estado. Son el medio más efectivo de control del gasto público y en ellos se contempla las diferentes alternativas de asignación de recursos para gastos e inversiones.
- ***Presupuestos del Sector Privado.-*** Son los usados por las empresas particulares. Se conocen también como presupuestos empresariales. Buscan planificar todas las actividades de una empresa.

Elementos Principales de los Presupuestos

Los elementos son la base fundamental de los presupuestos ya que en muchas ocasiones son los mismos objetivos de la empresa o de las distintas unidades a las que se constituyen.

Según, SARMIENTO, Euclides (1989, Pág. 85-92). El presupuesto "es un plan, lo cual significa que expresa lo que la administración tratará de realizar"; por esto enuncia los siguientes elementos: Integrador; coordinador; operaciones y recursos.

Integrador.

Indica que toma en cuenta todas las áreas y actividades de la empresa. Dirigido a cada una de las áreas de forma que contribuya al logro del objetivo global. Es indiscutible que el plan o presupuesto de un departamento de la empresa no es funcional si no se identifica con el objetivo total de la organización, a este proceso se le conoce como presupuesto maestro, formado por las diferentes áreas que lo integran.

Coordinador.

Significa que los planes para varios de los departamentos de la empresa deben ser preparados conjuntamente y en armonía. Esta información debe elaborarse en la forma más detallada posible.

Recursos.

No es suficiente con conocer los ingresos y gastos del futuro, la empresa debe planear los recursos necesarios para realizar sus planes de operación, lo cual se logra, con la planeación financiera que incluya:

- Presupuesto de efectivo.
- Presupuesto de adiciones de activos.

Funciones de los Presupuestos.

Las funciones que desempeñan los presupuestos dependen en gran parte de la propia dirección de la empresa. Las necesidades y expectativas de los directivos y el uso que hagan de los presupuestos, están fuertemente influidos por una serie de factores relacionados con los antecedentes gerenciales y con el sistema empresarial. Este tema se tratará en la siguiente sección, una vez que hayamos considerado lo que la dirección espera de la actividad presupuestal.

La principal función de los presupuestos se relaciona con el Control financiero de la organización.

Según, BARTIZAL, John (1950, Pág. 315) El control presupuestario "es el proceso de descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias".

Ventajas

Las ventajas ayudan a lograr una adecuada planeación y control en las empresas:

- Motiva a la alta gerencia para que defina adecuadamente los objetivos básicos de la empresa.
- Propicia que se defina una estructura adecuada determinando la responsabilidad y autoridad de cada una de las partes que integran la organización.

- Facilita a la administración la utilización óptima de los diferentes insumos.
- Facilita la coparticipación e integración de las diferentes áreas de la compañía.
- Facilita el control administrativo.
- Es un reto que constantemente se presenta a los ejecutivos de una organización para ejercitar su creatividad y criterio profesional a fin de mejorar la empresa.
- Ayuda a lograr mayor eficacia y eficiencia en las operaciones.
- Ayuda a la planeación adecuada de los costos producción.
- Se provoca optimizar resultados mediante el manejo adecuado de los recursos.
- Se crea la necesidad de idear medidas para utilizar con eficacia los limitados recursos de al empresa, dado el costo de los mismos.

Desventajas.

- Sus datos al ser estimados estarán sujetos al juicio o la experiencia de quienes los determinaron.
- Es sólo una herramienta de la gerencia. “Un plan presupuestario se diseña para que sirva de guía a la administración y no para que la suplante”.
- Su implantación y funcionamiento necesita tiempo, por tanto, sus beneficios se tendrán después del segundo o tercer periodo cuando se haya ganado experiencia y el personal que participa en su ejecución esté plenamente convencido de las necesidades del mismo.

Limitaciones

En la realidad vivida por las empresas pocas veces se alcanza el ideal. Los bruscos cambios en el medio ambiente, las nuevas disposiciones legales y los acontecimientos mercantiles inesperados tales como huelgas, accidentes pueden sacar de balance al proceso. El cuerpo directivo pasa la mayor parte de su tiempo “apagando fuegos”, en vez de conducir a la empresa como es debido.

- La incapacidad de la dirección para comprender su sistema. Los directivos se preocupan por el detalle o tratan de controlar los factores equivocados.
- La falta de respaldo por parte de la dirección al sistema presupuestal. La dirección general no apoya a la actividad o no participa en esta con sentido.
- La incapacidad para entender la importancia crítica del papel de los presupuestos en el proceso administrativo.
- La evaluación inadecuada y desajustes entre productos y mercados.

PRESUPUESTO MAESTRO.

Es indiscutible que el Presupuesto maestro es uno de los instrumentos más importantes que posee una empresa, la gerencia debe organizar sus recursos financieros, si desea desarrollar sus actividades, establecer bases de operación sólidas y contar con los elementos de apoyo que le permitan medir el grado de esfuerzo que cada unidad tiene para el logro de las metas fijadas por la alta dirección y a la vez precisar los recursos que deben asignarse a las distintas dependencias que directa o indirectamente ayudan al plan de operaciones.

Definición.

Según, BARTIZAL, John R. (1999, Pág. 53). "El presupuesto maestro incluye las principales actividades de la empresa ya que unifica y coordina todas las operaciones que se desarrollan en los diferentes departamentos administrativos y financieros de la entidad".

Es un Presupuesto que proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo. Generalmente se fija a un año, debiendo incluir el objetivo de utilidad y el programa coordinado para lograrlo, ya que consiste además en pronosticar sobre un futuro incierto porque cuando más exacto sea el presupuesto o pronóstico, mejor se presentara el proceso de planeación, fijado por la alta dirección de la empresa.

Todo presupuesto debe ser preparado por un especialista en esta materia como economistas, administradores, etc. y luego para ser aprobado debe ser revisado por el gerente financiero de la empresa.

Elaboración del Presupuesto Maestro.

El punto de partida de un Presupuesto maestro es la formulación de meta a largo plazo por parte de la gerencia, a este proceso se le conoce como "planeación estratégica".

El presupuesto se usa como un vehículo para orientar a la empresa en la dirección deseada, una vez elaborado el presupuesto, este sirve como una herramienta en el control de los costos.

El primer paso en el desarrollo del presupuesto maestro es el pronóstico de ventas, el proceso termina con la elaboración del estado de ingresos presupuestados, el presupuesto de caja y el balance general presupuestado.

Enfoques:

a) **Enfoque de la alta dirección.-** los ejecutivos de venta, producción,
finanzas y administración deben pronosticar las ventas sobre la base de experiencia y conocimiento de la empresa y el mercado.
b) **Enfoque sobre la base de la organización.-** él pronostica se inicia desde abajo con cada uno de los vendedores, la ventaja radica en que todos los niveles de la empresa participa de alguna manera en el desarrollo de la estimación presupuestal.

Componentes:

- Productos que comercializa la empresa.
- Servicios que prestará.
- Los ingresos que percibirá.
- Los precios unitarios de cada producto o servicio.
- El nivel de venta de cada producto.
- El nivel de venta de cada servicio.

Observaciones:

La base sobre la cual descansa el presupuesto de venta y las demás partes del presupuesto maestro., es el pronóstico de ventas, si este pronóstico a sido cuidadosamente y con exactitud, los pasos siguientes en el proceso presupuestal serian muchos más confiables, por ejemplo:

Él pronostico de venta suministra los gastos para elaborar los presupuestos de:

- Producción
- Compras
- Gastos de ventas
- Gastos

administrativos

Sustentación:

- Horas - hombres requeridas.
- Operatividad de maquinas y equipos.
- Stock de accesorios y lubricantes.

Observaciones.- este presupuesto debe coordinarse con los presupuestos anteriores para evitar un gasto innecesario que luego no se pueda revertir.

Características:

- Debe considerarse solo los materiales que se requiere para cada línea o molde.
- Debe estimarse el costo.
- No todos requiere los mismos materiales.
- El valor final debe coincidir con el costo unitario establecido en el costo
  de producción.

Desventajas:

- No genera rentabilidad.
- Puede ser mal utilizado.

Desarrollo del Presupuesto Maestro.

El presupuesto maestro está integrado básicamente por dos áreas que son:

- El presupuesto de operación
- El presupuesto financiero

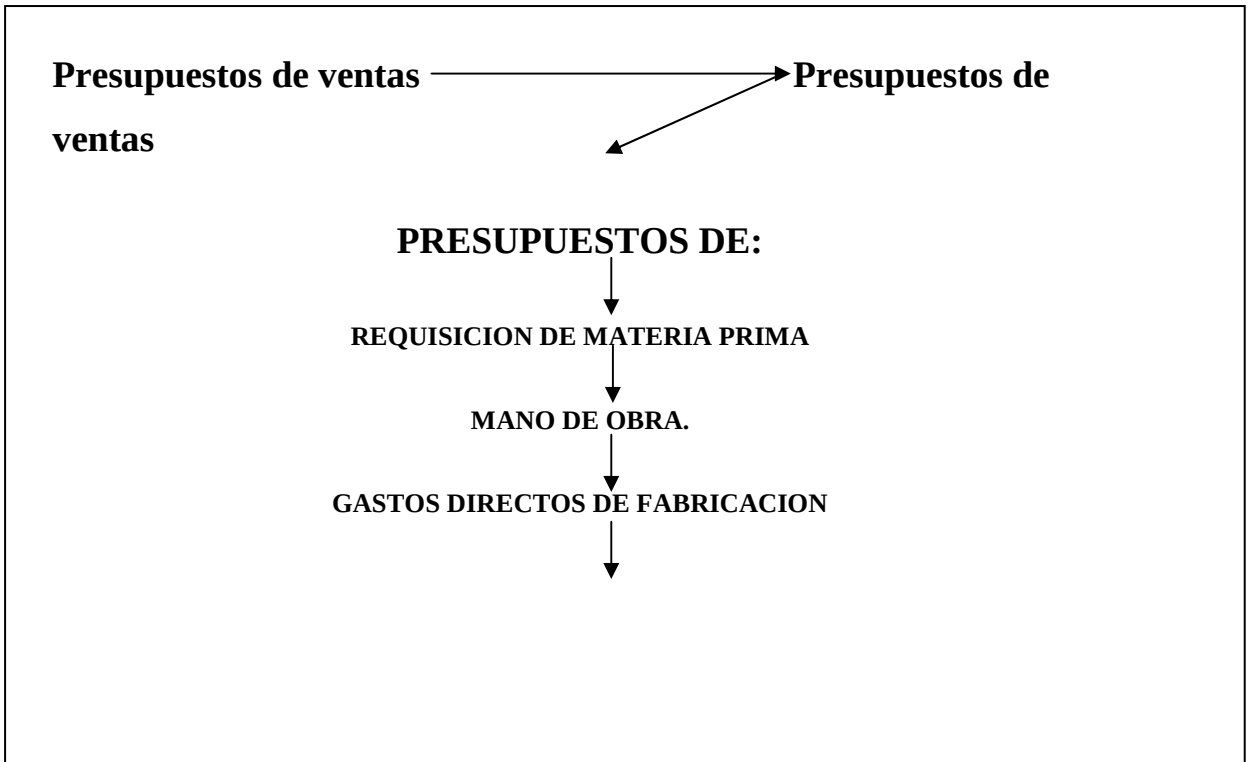
Antes de estudiar cada una de las etapas que integran el presupuesto de operación se debe considerar que cada uno de los presupuestos deben ser elaborados a precios constantes, de tal manera que uno de los objetivos básicos del presupuesto como lo es el control administrativo pueda desarrollarse, porque de otra manera sería imposible llevar a cabo dicha actividad.

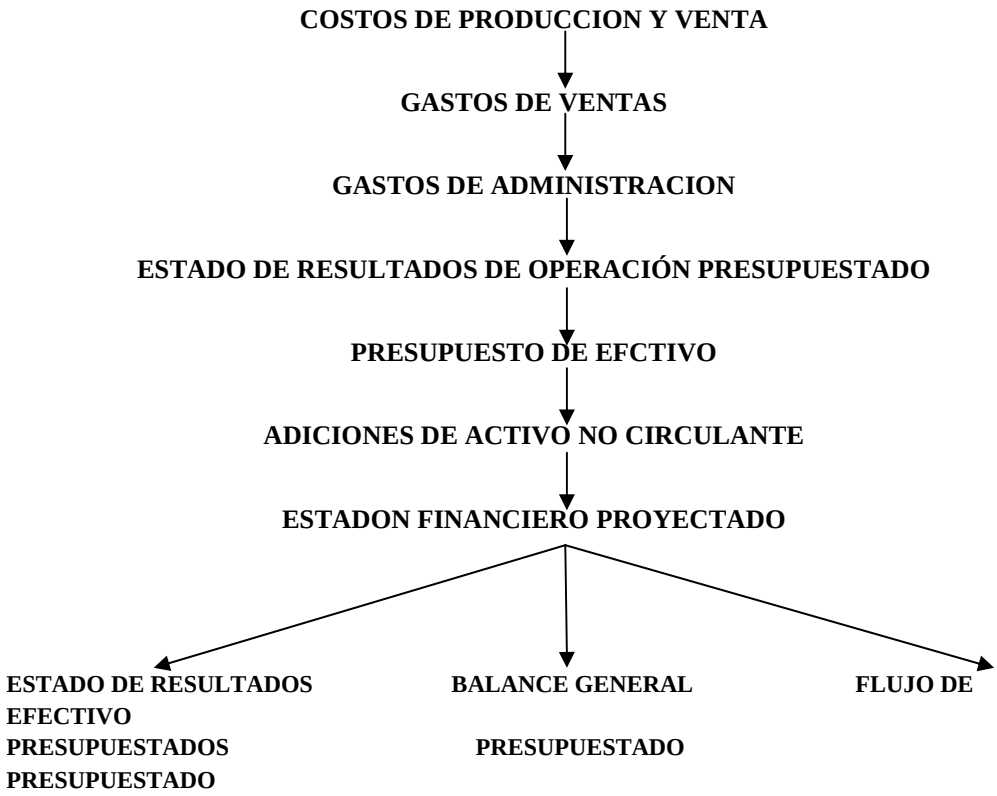
Campo de Aplicación de los Presupuestos.

De Operación o Económicos.

Tienen en cuenta la planeación detallada de las actividades que se desarrollarán en el periodo siguiente al cual se elaboran y, su contenido se resume en un Estado de Ganancias y Pérdidas.

Los Presupuestos de Operación Son estimados que en forma directa en proceso tiene que ver con la parte Neurológica de la Empresa, desde la producción misma hasta los gastos que conlleve ofertar el producto o servicio, son componentes de este rubro:





PRESUPUESTO DE VENTAS

Presupuestos de Ventas.- Son estimados que tienen como prioridad determinar el nivel de ventas real y proyectado de una empresa, para determinar límite de tiempo

Componentes:

- Productos que comercializa la empresa.
- Servicios que prestará.

- Los ingresos que percibirá.
- Los precios unitarios de cada producto o servicio.
- El nivel de venta de cada producto.
- El nivel de venta de cada servicio

Se inicia con un básico que tiene líneas diversas de productos para un mismo rubro el cual se proyecta como pronostico de ventas por cada trimestre.

La organización deberá determinar el comportamiento de su demanda, es decir, conocer qué se espera que haga el mercado, al concluir con esto, podrá elaborar un presupuesto propio de producción.

Normalmente se realiza este procedimiento en la mayoría de las empresas, ya que cuentan con una capacidad ociosa, es decir que la demanda es menor que la capacidad instalada para producir.

Para desarrollar el presupuesto de ventas

Es recomendable la siguiente secuencia:

1. Determinar claramente el objetivo que desea lograr la empresa con respecto al nivel de ventas en un periodo determinado, así como las estrategias que se desarrollarán para lograrlo.

2. Realizar un estudio del futuro de la demanda, apoyado en ciertos métodos que garanticen la objetividad de los datos, como análisis de regresión y correlación, análisis de la industria, análisis de la economía, etc.

3. Basándose en los datos deseados para el futuro que generó el pronóstico y en el juicio profesional de los ejecutivos de ventas, elaborar el presupuesto de éstas tratando de dividirlo por zonas, divisiones, líneas, etcétera, de tal forma que se facilite su ejecución.

Una vez aceptado el presupuesto de ventas, debe comunicarse a todas las áreas de la organización para que se planifique el presupuesto de insumos.

Producto	**Cantidades**	**Precios**	**Ventas estimadas**
A	XX	X	XXX
B	XX	X	XXX
C	XX	X	XXX
TOTAL			**XXXX**

Cédula1: Presupuesto de Ventas.

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Presupuestos de Producción: Son estimados que se hallan estrechamente relacionados con el presupuesto de venta y los niveles de inventario deseado.

En realidad el presupuesto de producción es el presupuesto de venta proyectado y ajustados por el cambio en el inventario, primero hay que determinar si la empresa puede producir las cantidades proyectadas por el presupuesto de venta, con la finalidad de evitar un costo exagerado en la mano de obra ocupada.

Proceso:

- **Elaborando un programa de producción.-** Elaboración de un programa de producción; Consiste en estimar el tiempo requerido para desarrollar cada actividad, evitando un gasto innecesario en pago de mano de obra ocupada.
- **Presupuesto de Producción por línea.-** Presupuestando las ventas por línea de producción, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\boxed{P = V + IF - II}$$

Ventas presupuestadas + Inventario final deseado de Arts. Terminados -Inventario inicial de Arts. Terminados. = Presupuesto de producción por línea

La fórmula anterior supone que los inventarios en proceso tienen cambios poco significativos.

De no ser así, se deberían considerar dentro del análisis para determinar la producción de cada línea.

Hasta ahora se ha planteado la necesidad de conocer los niveles de inventarios al principio y al final del periodo productivo,

Éste es importante ya que de él depende todo el plan de requerimientos con respecto a los diferentes insumos o recursos que se utilizarán en el proceso productivo.

Para determinar la cantidad que se debe producir de cada una de las líneas que se vende la organización, hay que considerar las siguientes variables:
Ventas presupuestadas de cada línea.

*Inventarios finales deseados para cada tipo de línea.
*Inventarios iníciales con que se cuente para cada línea.
Generalmente son preparados por meses, áreas geográficas y productos.

Cédula2: Presupuesto de Producción.-

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO
Ventas Presupuestadas	XX	XXX
+ Inventario Final	XXX	XXX
=Necesidad de Producción	XXX	XXX
-Inventario Inicial	XX	XXX
=Producción Requerida	**XX**	**XXXX**

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Presupuesto de Compras: Son las necesidades de materia prima y de compras.

Una vez concluido el presupuesto de producción, se puede diagnosticar las necesidades de los diferentes insumos.

Bajo condiciones normales, cuando no se espera escasez de materia prima, la cantada debe estar en función del estándar que se haya determinado para cada tipo de ellas por producto, así como la cantidad presupuestada para producir en cada línea, indicando a la vez el tiempo en que se requerirá.

Materia prima" A" requerida= Producción presupuestada de una línea * estándar materia prima "A"

El presupuesto de requerimientos de materia prima se debe expresar en unidades monetarias una vez que el departamento de compras

defina el precio al que se va a adquirir, lo cual constituye el costo del material presupuestado.

En este presupuesto se incluye únicamente el material directo, ya que los materiales indirectos (lubricantes, accesorios, etc.) se incorporan en el presupuesto de gastos indirectos de fabricación.

Es el presupuesto que prevé las compras de materias primas y/o mercancías que se harán durante determinado periodo. Generalmente se hacen en unidades y costos.

Cédula 3: Presupuesto de Compras.

Detalle	**Insumo X**	**Insumo Y**	**Insumo Z**
+Inventario final esperado	XX	XX	XX
+ Consumo Previsto	X	X	X
=Necesidades a Comprar	**XXX**	**XXX**	**XXX**
-Inventario Inicial	XX	XX	XX
=Utilidades de Compra	**XXX**	**XXX**	**XXX**
***** Precio de Adquisición	X	X	X
Presupuesto de Compra	**XXXX**	**XXXX**	**XXXX**

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Presupuesto de Requerimiento de Materiales (PRM).- Son estimados de compras preparado bajo condiciones normales de producción, mientras no se produzca una carencia de materiales esto permite que la cantidad se pueda fijar sobre un estándar determinado para cada tipo de producto así como la cantidad presupuestada por cada línea,

debe responder a los requerimiento de producción, el departamento de compras debe preparar el programa que concuerde con el presupuesto de producción, si hubiere necesidad de un mayor requerimiento se tomara la flexibilidad del primer presupuesto para una ampliación oportuna y así cubrir los requerimiento de producción.

Fórmula:

IF x CP=II+PC=ID-IF=PC

Cédula4: Presupuesto de Requerimiento de Materiales.

Detalle	**Insumo X**	**Insumo Y**	**Insumo z**
Inventario inicial	**XXX**	**XXX**	**XXX**
*****Costo Unitario	**X**	**X**	**X**
= *valor inventario final*	**XXX**	**XXX**	**XXX**
+Presupuesto de Compras	**XX**	**XX**	**XX**
=**Valor inventario disponible**	**XXX**	**XXX**	**XXX**
-Inventario Final	**X**	**X**	**X**
=**Presupuesto de Consumo**	**XXXX**	**XXXX**	**XXXX**

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Presupuesto de Costo-Producción.- Son estimados que de manera específica intervienen en todo el proceso de fabricación unitaria de un producto, quiere decir que del total del presupuesto del requerimiento de materiales se debe calcular la cantidad requerida por tipo de línea producida la misma que debe concordar con el presupuesto de producción.

Características:

- Debe considerarse solo los materiales que se requiere para cada línea o molde.
- Debe estimarse el costo.
- No todos requiere los mismos materiales.
- El valor final debe coincidir con el costo unitario establecido en el costo de producción.

Presupuesto De Mano De Obra (PMO).- (fuerza bruta, calificada y especializada)

Este presupuesto trata de diagnosticar claramente las necesidades de recursos humanos y cómo actuar, de acuerdo con dicho diagnóstico para satisfacer los requerimientos de la producción planeada.

Debe permitir la determinación del estándar en horas de mano de obra para cada tipo de línea que produce la empresa, así como la calidad de mano de obra que se requiere, con lo cual se puede detectar si se necesitan más recursos humanos o sí los actuales son suficientes. Una vez calculado el número de obreros requeridos, se debe determinar qué costará esa cantidad de recursos humanos, o sea, traducir el

presupuesto de mano de obra directa, expresada en horas estándar o en

PRODUCCIÓN	**EXIGENCIAS MOD** **Vigencias estimadas** **P+E**	**(hora)**

número de personas y calidad, a unidades monetarias, es decir, calcular el presupuesto del costo de mano de obra.
Es el diagnóstico requerido para contar con una diversidad de factor humano capaz de satisfacer los requerimientos de producción planeada.
La mano de obra indirecta se incluye en el presupuesto de costo indirecto de fabricación, es fundamental que la persona encargada del personal lo distribuya de acuerdo a las distintas etapas del proceso de producción para permitir un uso del 100% de la capacidad de cada trabajador.

Componentes:

- Personal diverso
- Cantidad horas requeridas
- Cantidad horas trimestrales
- Valor por hora unitaria.

Cédula5: Presupuesto de Mano de Obra Directa.

		x	y	z	x	y	Z
A	**XXX**	X	X	X	XX	XXX	XXX
B	**XXX**	X	X	X	XX		XXX
TOTAL					xxxx	xxxx	xxxx
COSTO ESTIMADO POR HORA					XX	XX	XX
TOTAL :					xxxxx	xxxxx	xxxxx

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Presupuesto gasto de fabricación.- Son estimados que de manera directa o indirecta intervienen en toda la etapa del proceso producción, son gastos que se deben cargar al costo del producto.

Sustentación:

*Horas-hombres requeridas.
*Operatividad de maquinas y equipos.
*Stock de accesorios y lubricantes.

Observaciones.- este presupuesto debe coordinarse con los presupuestos anteriores para evitar un gasto innecesario que luego no se pueda revertir.

El presupuesto debe elaborarse con anticipación de todos los centros de responsabilidad del área productiva que efectúan cualquier gasto productivo indirecto.

Es importante que, al elaborar dicho presupuesto, se detecta perfectamente el comportamiento de cada una de las partidas de gastos indirectos, de manera que los gastos de fabricación variables se presupuesten en función del volumen de producción previamente determinado y los gastos de fabricación fijos se planeen dentro de un tramo determinado de capacidad independiente al volumen de producción presupuestado.

Cuando se ha elaborado el presupuesto de gastos de fabricación, debe calcularse la tasa de aplicación tanto en su parte variable como en su parte fija y elegir una base que sea adecuada para la estructura del presupuesto de gastos de fabricación indirectos.
Se puede sintetizar lo anterior por medio de la fórmula:

$$Y = a + bx$$

Donde:

a = los gastos de fabricación fijos.

b = gastos variables por unidad a producir.

x = volumen de actividad.

Cédula 6 : Presupuesto de *gasto de fabricación*.

CONCEPTOS	**VALOR**
Gastos de mantenimiento	**XXX**
Gastos Energéticos	**XXX**
Accesorios	**XXX**
Depreciación Equipo y Edificios	**XXX**

TOTAL	**XXXX**

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Presupuesto gasto de venta PGV **.-** Es el Presupuesto de mayor cuidado en su manejo por los gastos que ocasiona y su influencia en el gasto Financiero.

Se le considera como estimados proyectados que se origina durante todo el proceso de comercialización para asegurar la colocación y adquisición del mismo en los mercados de consumo.

Características

- Comprende todo el Marketing.
- Es base para calcular el Margen de Utilidad.
- Es permanente y costos.
- Asegura la colocación de un producto.
- Amplia mercado de consumidores.

Desventajas:

- No genera rentabilidad.
- Puede ser mal utilizado.

Presupuesto gasto de administración PGA.- Considerando como la parte medular de todo presupuesto porque se destina la mayor parte

del mismo; son estimados que cubren la necesidad inmediata de contar con todo tipo de personal para sus distintas unidades, buscando darle operatividad al sistema.

Debe ser lo más austero posible sin que ello implique un retraso en el manejo de los planes y programas de la empresa.

CARACTERISTICAS

· Las remuneraciones se fijan de acuerdo a la realidad económica de la empresa y no en forma paralela a la inflación.

· Son gastos indirectos.

· Son gastos considerados dentro del precio que se fija al producto o servicio.

· Regir su aspecto legal en la legislación laboral vigente. En el contexto del desarrollo del plan maestro es muy importante utilizar el denominado presupuesto flexible, que consiste en presupuestar según diferentes niveles de actividad tanto los ingresos como los gastos, de acuerdo con el comportamiento que manifiesten ambos en función de una actividad determinada.

Presupuesto Financiero.

El presupuesto maestro está constituido por dos presupuestos el de operación y el financiero.

El primero de ellos se refiere propiamente a las actividades de producir, vender y administrar la organización, que son las actividades típicas a través de las cuáles una empresa realiza su misión de ofrecer productos o servicios a la sociedad.
Dichas actividades dan origen a los presupuestos de ventas, de producción, de compras, de requerimientos de materia prima, de mano de obra, de gastos indirectos y los gastos de operación, costos de ventas.

Estos a su vez requieren ser resumidos en un reporte que permita a la administración, conocer hacia dónde se dirigirán los esfuerzos en torno a la operación de la compañía, lo cual se logra a través del Estado de Resultados presupuestado.

El plan maestro debe culminar con la elaboración de los estados financieros presupuestados, que son reflejo del lugar en donde la administración quiere colocar la empresa, así como cada una de las áreas, de acuerdo con los objetivos que se fijaron para lograr la situación global.

Aparte de los estados financieros presupuestados anuales, pueden elaborarse reportes financieros mensuales o trimestrales o cuando se juzgue conveniente para efectos de retroalimentación, lo que permite tomar las acciones correctivas que se juzguen oportunas en cada situación.

El presupuesto financiero aunado a ciertos datos del estado de resultados presupuestado expresa el estado de situación financiera presupuestado y el estado de flujo de efectivo presupuestado.

El estado de resultados, el estado de situación financiera y el estado de flujo de efectivo presupuestado indican la situación proyectada. Con estos informes queda concluida la elaboración del plan anual o plan maestro de una empresa.

Método del Balance Proyectado.-Este método consiste en elaborar un estado de flujo de efectivo a través de la comparación entre un balance general del año actual y otro pronosticado para el periodo siguiente. La técnica es muy variada y cambia en cada circunstancia. Sin embargo. Puede elaborar de la siguiente manera:

1. Determinar la utilidad o pérdida para el periodo siguiente mediante la preparación de un estado de pérdidas y ganancias presupuestado. Este estado puede elaborarse con toda la técnica presupuestal o bien sólo pronosticar las ventas, y con base en esa estimación y los porcentajes integrales de gastos determinar la utilidad. Estimar mediante rotaciones las cifras de las partidas que componen el capital de trabajo: cuentas por cobrar o clientes, cuentas por pagar o proveedores: inventarios
2. Estimar las cantidades de activos fijos con base en las cifras actuales y los nuevos proyectos de inversiones. Asimismo,

considerar el aumento de las depreciaciones acumuladas debido al transcurso del periodo.

3. Ajustar también las cuentas de pasivo y capital, de acuerdo con préstamos concertados o nuevas emisiones de capital; o bien por pagos que se deben efectuar durante este periodo.
4. Presentar un balance general con los datos obtenidos. Este balance, por supuesto, no dará el mismo resultado. Si la sección de pasivo y capital es mayor que la de activos, ello significa que existe un sobrante, y por lo tanto deberá agregarse dicho excedente en caja. Si por el contrario la sección de activos es mayor que la de pasivos y capital, la conclusión es que falta una fuente y, por lo mismo, existe un fáltame de efectivo.
5. La determinación de un faltante o sobrante de efectivo tiene mucha importancia: aun así, conviene presentar el presupuesto de efectivo formalmente. De ahí que el último paso sea el siguiente.
6. La presentación del presupuesto de efectivo. Antes de hablar de la presentación formal de este estado, se aclara que los datos se obtuvieron mediante la comparación de los dos balances generales, en forma similar a la determinación de un estado de flujo de electivo.

Cédula 7: Balance General Proyectado.

Balance general proyectado

Activo	**Pasivos:**
Circulantes:	A corto plazo:
Efectivo	Proveedores
Clientes	A largo plazo:

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Estado de Resultados Presupuestados.- El presupuesto maestro está constituido por dos presupuestos: el de operación y el financiero. El primero se refiere propiamente a las actividades de producir, vender y administrar una organización, que son las actividades típicas a través de las cuales una empresa realiza su misión de ofrecer productos o servicios a la sociedad. Dichas actividades dan origen a los presupuestos de ventas, de producción, de compras, de requerimientos de materia prima, de mano de obra, de gastos indirectos de fabricación, de costo de venta y de gastos de operación. Estos, a su vez se resumen en un reporte que permita a la administración conocer hacia dónde se dirigirán los esfuerzos de la

compañía, lo cual se logra a través del estado de resultados presupuestados.

Consiste en tomar el estado de resultados estimado para el próximo periodo y agregar o disminuir a la utilidad las partidas que afecten el estado de efectivo y que no estén incluidos como ventas o gastos. Las partidas incluidas en el estado de resultados y que no implican movimientos de efectivo son fundamentales las depreciaciones y amortizaciones.

Cédula 8: Estado de Resultado Presupuestado

Estado de Resultados Presupuestados
Ventas
(-)Costo de ventas
Utilidad bruta
(-)Gastos de operación
Utilidad de operación

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Presupuesto de flujo de efectivo: El presupuesto de efectivo es multifacético: tiene mucho que ofrecer a la administración de una empresa para el desarrollo de la tarea de coordinación y conducción hacia la posición en que logre alcanzar su máximo valor. Este presupuesto es desarrollado normalmente por el tesorero de la

empresa, quien depende del director de finanzas y tiene a su cargo la administración de la liquidez de la compañía.

El presupuesto de efectivo se podría definir como un pronóstico de las entradas y salidas de efectivo que diagnostica los faltantes o sobrantes futuros y, en consecuencia, obliga a planear la inversión de los sobrantes y la recuperación-obtención de los faltantes.

Para una empresa es vital tener información oportuna acerca del comportamiento de sus flujos de efectivo, ya que le permite una administración óptima de su liquidez y evitar problemas serios por falta de ella. La insolvencia podría ocasionar la quiebra y la intervención de los acreedores, sobre todo en una época en la que el recurso más escaso y caro es el efectivo.

Es más fácil que una empresa quiebre por falta de liquidez que por falta de rentabilidad, lo que demuestra la importancia de una buena administración de la liquidez. Por ende, es necesario conocer el comportamiento de los flujos de efectivo, lo que se logra por medio del presupuesto de efectivo.

La liquidez de una organización es igual a su capacidad para convertir un activo en efectivo, en generar, contar con los medios adecuados de pago y cumplir oportunamente con los compromisos

contraídos en el corto plazo. La liquidez de una empresa está en función de dos dimensiones:

- El tiempo necesario para convertir el activo en efectivo
- El grado de seguridad asociado con el precio al cual se realizará el activo.

Es esencial en cualquier compañía. Debe ser preparado luego de que todas los demás presupuestos hayan sido completados. El presupuesto de flujo muestra los recibos anticipados y los gastos, la cantidad de capital de trabajo. Una vez que se determina el total de salidas, se compara con el total de entradas, lo cual arroja los saldos en caja.

El siguiente esquema nos muestra la mecánica del método para la elaboración del presupuesto de efectivo

Cédula 9: Presupuesto de Efectivo.

Presupuesto de Efectivo

Saldo inicial de efectivo Enero Febrero Marzo
Abril
(+) Entradas normales:
Ventas al contado
Cobro a clientes
Otros
Total
Entradas excepcionales:
Obtención de préstamo
Nuevas aportaciones
Accionistas
Venta de maquinaria
Total
Total de entradas
Disponible
(-) Salidas normales:
Pago proveedores
Nómina
Impuestos diversos
Gastos
Impuesto sobre la renta
Total
Salidas excepcionales:
Pago de pasivo
Compra edificio
Pago dividendos
Total
Total salidas
Flujo de efectivo antes del saldo mínimo deseado
(-)Saldo que se desea mantener

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

LA PLANIFICACION ESTRATEGICA Y EL PREUPUESTO

En la planeación se puede distinguir lo que es el proceso y lo que es el contenido. El proceso consiste en determinar los escenarios y fijar objetivos, mientras que el contenido está formado por el plan de mercados, plan de insumos y plan financiero. Hasta hace una década era relativamente fácil llevar a cabo ambas partes: se conocía bien cada empresa, se conocía a la competencia, a los clientes, a los proveedores, se sabían los posibles efectos que generaría un incremento en el precio; en fin, era fácil diseñar las estrategias. Sin embargo, ahora y en lo que resta del presente siglo, ante la globalización de México, el mundo real demostrará que no es tan fácil diseñar las estrategias, suponiendo determinadas variables conocidas, porque ahora la competencia actuará de diferente manera atendiendo su cultura y su moral: el mundo político y económico repercutirá en las empresas y sus estrategias. Ahora que México se ha decidido a competir con los países industrializados y entrar en sus mercados, es necesario estar más que ajenos a los fenómenos económicos, sociales y políticos que ocurran en dichas naciones. Hoy México es más sensible a cualquier cambio o circunstancia que ocurra en los países desarrollados, como lo es el Mercomún Europeo, Estados Unidos, Canadá, Japón, etcétera. En fin, cada día los negocios serán más afectados por las señales indirectas, que las directas; es decir, si al planear no se toman en cuenta las variables no estructurales, se estaría diseñando una planeado muy pobre y endeble ante cualquier circunstancia externa; de allí la importancia de aprovechar el

pensamiento reflexivo de los ejecutivos para simular y fijar planes de acción ante las diferentes circunstancias que pueden acontecer.

El pensamiento reflexivo al que se refiere el párrafo anterior implica que los ejecutivos respondan, por ejemplo, a los siguientes interrogantes: ¿existe realmente una ventaja diferencial que permita competir?, ¿se atiende adecuadamente un segmento determinado del mercado que permita mantenerlo ¿se cuenta con un plan para lograr un liderazgo en costos?, ¿en qué segmento de mercado se está y por qué en ése y no en otro?, ¿los clientes van a ser fieles?, ¿qué puede pasar si se van a la competencia? ¿Cómo pueden los competidores actuar con los clientes?, ¿los proveedores ayudarán a que se dé calidad?, ¿los recursos humanos son capaces? y así por el estilo. Como se ve las respuestas no son cuantificables, por lo cual requieren tener diseñada alguna estrategia a largo plazo para asegurar la supervivencia en los negocios.

Con lo anterior no se quiere dar la idea de que la parte estructurada y cuantificable de la planeación no sea importante, sino que se debe considerar también la parte no, estructurada que hoy en día ha cobrado mucho auge, ya que sólo así se efectuará una planeación integral.

Los presupuestos siguen siendo valiosos, en la medida que sirven de guía, que ayudan a monitorear si lo implantado está bien y si se están logrando los resultados esperados. Hay que recordar que mientras no se sepa lo que se quiere, no podrá llevarse a cabo un plan: no hay que olvidar que la planeación debe ser dinámica, dado que los clientes, los proveedores y quienes fijan la economía y la misma organización está integrada por seres humanos.

Todas las organizaciones hacen planes En todas ellas los ejecutivos planean el futuro de la organización; es decir, determinan sus objetivos y el mejor método para lograrlos. Una empresa que no trabaje sujeta a planes constituye simplemente una masa amorfa, incoherente, sin dirección alguna.

Aunque la mayoría de los directivos elaboran planes, hay diferencias considerables en la forma de planificar. Algunos formulan planes sin que trasciendan la esfera intelectual; otros hacen apuntes y borradores de estimaciones, sin aplicar técnicas científicas; otros expresan sus planes en términos cuantitativos y los trasladan a hechos en forma ordenada y sistemática. Esta manera de planificar se conoce como presupuestos. Los que se estudiarán en este capítulo son los que se expresan en términos monetarios, aunque hay algunos que se expresan en unidades de producto, número de empleados, unidades de tiempo u otras cantidades no monetarias, que forman parte del área de la ingeniería industrial.

Los presupuestos son una excelente herramienta que facilita la administración por objetivos, estableciéndole a la administración metas a lograr, expresados en términos monetarios, tales como valor económico agregado, tasa de rendimiento sobre inversión tasa de rendimiento sobre capital, nivel de endeudamiento, determinada posición de liquidez, etcétera. Esto propicia una evaluación eficiente durante el periodo presupuestal.

También los presupuestos colaboran para dirigir una empresa mediante la administra

IMPORTANCIA DE LOS PRESUPUESTOS PARA LA GERENCIA

Las organizaciones hacen parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir.

Es decir, cuanto menor sea el grado de acierto de predicción o de acierto, mayor será la investigación que debe realizarse sobre la influencia que ejercerá los factores no controlables por la gerencia sobre los resultados finales de un negocio. El presupuesto surge como herramienta moderna del planteamiento y control al reflejar el comportamiento de indicadores económicos como los enunciados y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos contables y financieros de la empresa.

Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización, además de:

Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.

Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.

Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.

Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado periodo de tiempo, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas.

Los procedimientos inducen a los especialistas de asesoría a pensar en las necesidades totales de las compañías, y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse a los varios componentes y alternativas la importancia necesaria.

Los presupuestos sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y verticalmente entre ejecutivos de un nivel a otro. Una red de estimaciones presupuestarias se filtran hacia arriba a través de niveles sucesivos para su ulterior análisis.

CAPITULO II

CAPITULO II

ANALISIS Y APLICACION DE RESULTADOS

RESEÑA HISTÓRICA

ILINIZA FLOWERS, se ha desarrollado desde su inicio como una actividad unipersonal, A finales del año 2005 el propietario se retira del negocio tomando la responsabilidad total la Sra. Lic. Bertha Margarita Yépez Silva, quien había venido trabajando desde el primer día de actividades en el área de Administración.

A inicios del año 2006, la señora Yépez adquiere el negocio conjuntamente con sus hijos, y compra el cultivo en su totalidad a excepción del terreno, el cual se le confiere en arrendamiento por el lapso de 10 años con proyección a compra.

En el mes de Julio del 2007, se implementa una hectárea de rosas con 3 variedades, con el propósito de cumplir los requerimientos de nuestros clientes regulares que siempre nos solicitan rosas, sobre todo en las temporadas altas. Esta hectárea de rosas tendrá su apogeo productivo para la temporada de San Valentín, fiesta muy importante en el mercado de Norteamérica.

Conforme el cultivo de las rosas vaya aumentando iremos disminuyendo el cultivo del miniclavel, que nos hemos dado cuenta que tiene ciclos demasiado pronunciados de venta que no compensan los esfuerzos e inversión en esta flor. Sin embargo se lo mantendrá hasta que vaya decayendo naturalmente sin tener que desperdiciar recursos; ya que un tallo de flor no solamente es dinero sino esfuerzo humano.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Objetivo General

- Contribuir al mantenimiento y mejoramiento del Medio Ambiente, mediante la aplicación de tecnologías ecológicas, a fin de cumplir la misión y la práctica de los valores, con eficiencia, efectividad, eficacia, estableciendo un sistema nacional de cobertura, que satisfagan las necesidades ambientales, de nuestro País.

Objetivos Específicos

- Producir especies forestales de calidad, adaptables a los diferentes sitios de plantación.
- Contar con talento humano profesional acorde a las necesidades, e identificado con la Institución y que cuente con actitudes positivas.
- Propender al fortalecimiento técnico en materia de conservación del ecosistema, mediante cursos, pasantías, a los centros educativos, Organizaciones, y a todas las personas involucradas en este campo.
- Dinamizar la producción y comercialización, para asegurar la oferta y la demanda con productos de calidad, estableciendo alianzas estratégicas, con entidades Públicas y Privadas.

MISION

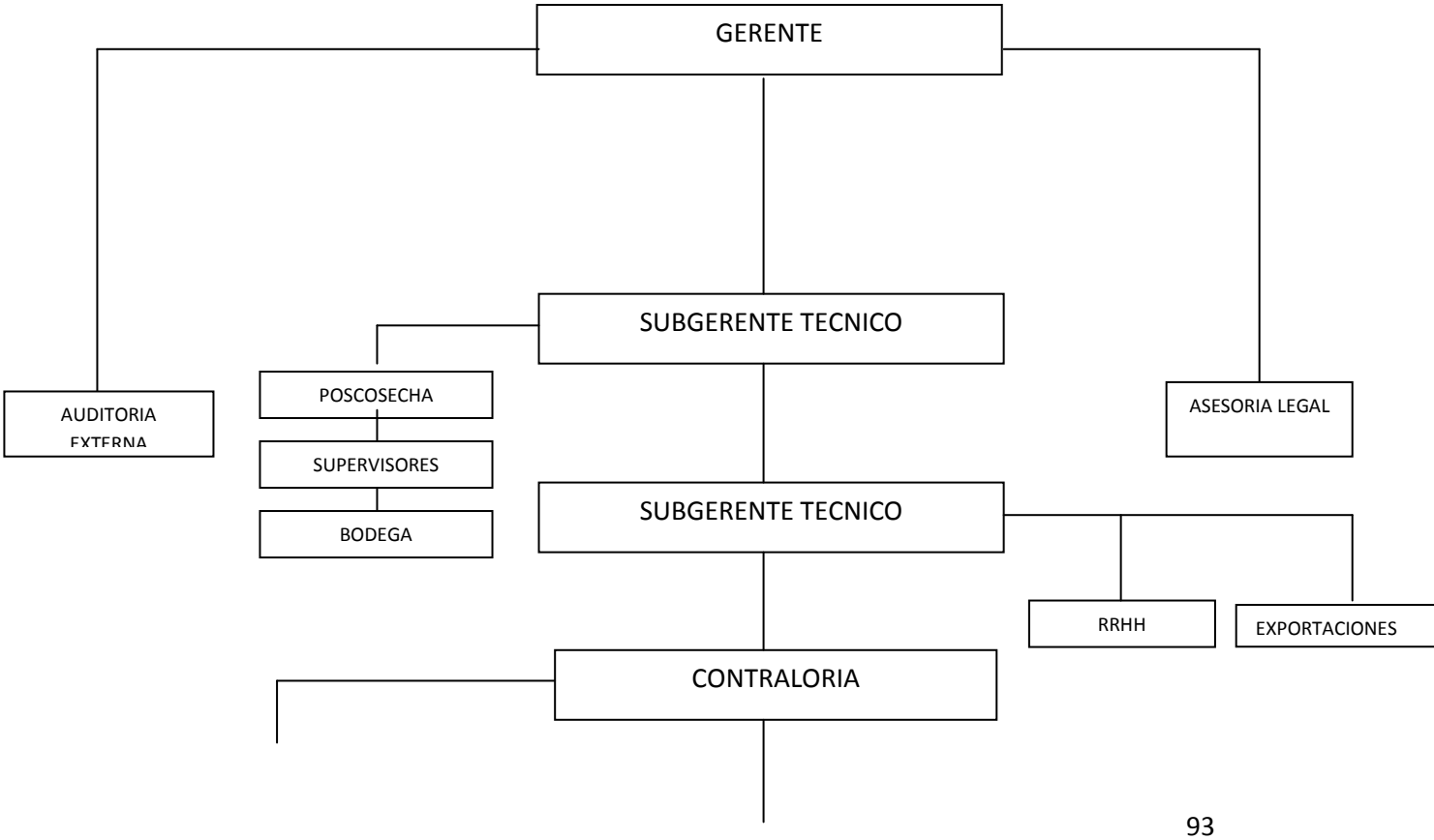
- Somos productores y exportadores de una amplia gama de variedades de flores de excelente calidad, para satisfacer las exigentes necesidades de nuestros clientes.
- Mantendremos la operación de flores, buscando la mayor eficiencia y productividad, con rentabilidad (igual) o mayor a la del mercado
- La utilización de tecnología será una de nuestras prioridades.
- Daremos especial atención al desarrollo de nuestro recurso humano, reconociéndolo como base para nuestro éxito presente y futuro.

- El mejoramiento continuo en nuestras operaciones y acciones será una actitud diaria.
- Buscar siempre nuevas oportunidades de negocios y un crecimiento neto de nuestras ganancias.

VISION

- Convertirnos en una empresa líder en la producción y comercialización de flores a nivel local, provincial, nacional e internacional, por nuestra perfección en calidad y servicio.
- Nuestro compromiso honesto con la calidad y la excelencia de nuestros productos y servicios.

Organigrama Estructural de la Empresa "ILINIZA FLOWERS"



CONTABILIDAD

SECRETARIA COMPRAS

ANALISIS. "FODA"

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
• Experiencia, confianza, talento humano calificado, de acuerdo a la rama.	• Políticas de Estado favorables al manejo del MEDIO AMBIENTE.
• Infraestructura propia, amplia y funcional.	• Incrementos de Empresas locales Productoras de derivados de la madera.
• Responsabilidad y cumplimiento oportuno.	• Demanda Internacional de derivados de la

	madera y servicios ambientales.
• Técnico permanente, personal capacitado.	• Necesidades Comunitarias Primordiales de Protección de sus Ecosistemas.
• Capacidad tecnológica e innovadora.	• Promoción de Gobiernos locales sobre GESTIÓN AMBIENTAL.
• Atención preferencial y oportuna al cliente	• Oferta y cobertura a nivel nacional con variedades de especies de acorde al clima.
• Cumplimiento de las metas fijadas	• Demanda internacional de derivados de la madera y servicios ambientales.
DEBILIDADES	**AMENAZAS**
• Dificultades de acceso a centros especializados en investigación forestal.	• Limitaciones presupuestarias y legales para incremento de personal.
• Desacuerdos y falta de coordinación entre procesos.	• Dificultades para la consecución de créditos, e intereses bancarios

	elevados.
• Falta de mano de obra para el proceso de producción.	• Inestabilidad de Gobiernos Nacionales.
	• Alteraciones climatológicas.
	• Proliferación de empresas dedicadas a la misma actividad.

METAS:

CAPITULO I

FUNDAMENTOS TEORICOS

1.- SELECCIÓN, DELIMITACION, Y CONCRECION DEL PROBLEMA

Los Países Desarrollados al observar la importancia que tuvo el presupuesto optaron por darle la relevancia que este se merecía, ya que a través de estos podía proyectar o estimar los ingresos y gastos de cada empresa e integrar toda actividad administrativa y financiera tal es el caso de Colombia la empresa de bebidas gaseosas llamada Postobon, en Perú la empresa cervecera el Cusco, en Bolivia la empresa metalúrgica los Álamos S.A., y en Chile la empresa farmacéutica Salud y Vida, todas estas son empresas que gracias a la utilización del presupuesto han podido mejorar el manejo administrativo y productivo obteniendo grandes beneficios.

En el Ecuador se implemento el desarrollo de los presupuestos debido a la necesidad de las empresas para proyectar sus ventas, motivar a la alta gerencia, definir adecuadamente los objetivos básicos de la empresa y en especial por lograr mayor eficiencia y eficacia en las operaciones, en referencia a la provincia de Cotopaxi debido al crecimiento que ha obtenido en cuanto al sector empresarial. Se considera que la elaboración del presupuesto es indispensable en todo tipo de empresa.

Las mismas, consideran que la elaboración del presupuesto constituye un gasto adicional, estas no dan la importancia que se merece, por lo tanto se determina que al no presupuestar se desconoce los ingresos y gastos reales, así como también los requerimientos de mano de obra, materiales e insumos.

En la Empresa Iliniza Flowers dedicada a la producción y comercialización de clavel, desde su tiempo de creación cuenta con un departamento de contabilidad a través del cual controla sus actividades económicas, por lo que el gerente proyecta sus ventas de modo inexacto lo cual no le permite tener un nivel de ventas proyectadas a futuro ni una producción adecuada para cubrir los requerimientos que demanda el mercado, generando pérdidas.

Las autoras sugieren que es necesario o importante elaborar un presupuesto maestro en la empresa florícola Iliniza Flowers con la participación de todos sus miembros, lo que permitirá el mejoramiento de sus actividades productivas y económicas lo cual dará como resultado una correcta asignación de recursos.

Esta investigación se realizará en la empresa florícola Iliniza Flowers ubicada en la provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga, parroquia Tanicuchí sector Pucara.

Con este argumento se identifica que el objeto de estudio es la Gestión Administrativa y Financiera y que el campo de acción es el Presupuesto Maestro.

Este pequeño trabajo es de mucha importancia para proyectar o estimar los gastos e ingresos que puede ser a corto o largo plazo, haciendo comparaciones de los años anteriores para desarrollar una mejor inversión, así tener menos gasto y mayor ingreso para la empresa; es decir si hacemos un buen presupuesto haciendo consultas a las diferentes áreas como el área de venta, cobranzas, compra, etc.; comparaciones de otras empresas como son los estados financieros, también hacer consultas en las diferentes zonas del mercado y desarrollar de acuerdo las estadísticas y las tentaciones económicas y financieras.

1.1.- Formulación del Problema.

¿Qué alternativa puede ser viable para mejorar la actividad presupuestaria y financiera de la empresa florícola Iliniza Flowers?

1.2.- Justificación.

La integración de la economía a escala mundial ha introducido en la gerencia de las organizaciones una serie vertiginosa de cambios para enfrentar los nuevos retos y las necesidades que plantea la interacción con el resto del mundo.

La Gestión Administrativa y Financiera nos permite tomar decisiones rápidas, precisas y consistentes, es aquí donde el presupuesto cobra importancia fundamental por su capacidad de proyección y control de gestión.

Las autoras de éste trabajo de investigación dan importancia al presente tema porque consideran que los elementos de la gerencia de procesos y planeación que se traducen en los presupuestos, se identifican desde cuando la organización diagnostica el mercado para satisfacer las necesidades de los clientes y precisar cada uno de los requerimientos necesarios en el proceso de producción.

La presente investigación tendrá una utilidad práctica para la empresa florícola Iliniza Flowers, ya que a través del presupuesto se podrá proyectar las ventas para conocer las estimaciones de los ingresos y los gastos que posee, además porque este es una herramienta fundamental en la administración de las empresas.

Gracias al presupuesto se resolverán todos los problemas financieros de la empresa florícola Iliniza Flowers, evitando así el desperdicio humano, tecnológico, material, económico y pérdidas importantes.

Esta investigación permite recabar información financiera respecto a las operaciones y recursos que forman parte de la empresa antes mencionada, para un período determinado con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.

Este argumento tiene la particularidad de no haber sido elaborado el presupuesto maestro en épocas anteriores, es decir en períodos pasados.

Para la realización de esta investigación es importante destacar que contamos con recursos humanos, materiales, económicos y principalmente con la disponibilidad de tiempo del administrador a cargo de la florícola Iliniza Flowers que hace viable

y factible llevar a cabo este trabajo.

Una de las dificultades que se ha presentado en nuestra investigación es la ubicación geográfica en la que se encuentra la empresa florícola.

1.3.- OBJETIVOS.

1.3.1.- GENERAL

- Elaborar un presupuesto maestro con la finalidad de optimizar los recursos humanos, materiales y financieros para el periodo 2009 - 2010 en la Empresa Florícola Iliniza Flowers.

1.3.2.- ESPECÍFICOS

- Investigar los contenidos teóricos que orienten a la elaboración del presupuesto maestro.
- Diagnosticar la situación actual de la empresa florícola Iliniza Flowers.
- Desarrollar la propuesta y elaborar el presupuesto maestro comprendido entre el período 2009 - 2010.

1.4.- PROCESO ADMINISTRATIVO

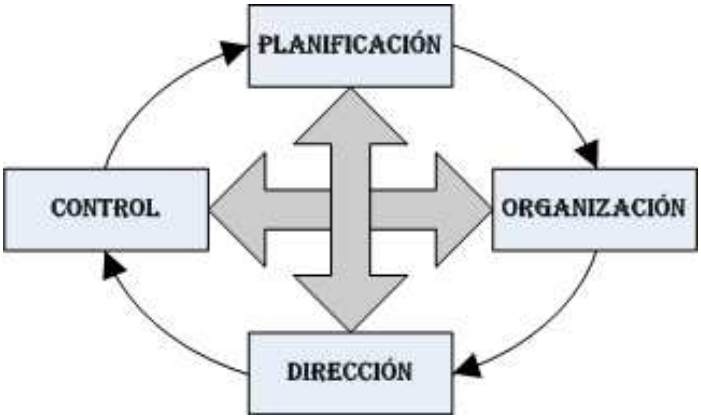
Las organizaciones hacen parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en este mercado competitivo puesto que cuando mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos que las empresas deban asumir, creemos que el proceso administrativo es muy importante en toda entidad, fuera cual fuese su actividad económica, ya que esta orienta el mejor desenvolvimiento de las instituciones.

Según, TERRY, George (1857, Pág., 45); El proceso administrativo "es una serie de actividades independientes utilizadas de una organización para el desempeño de las siguientes funciones a su cargo: planificar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar".

Con lo expuesto las investigadoras mencionan que el proceso administrativo permite hacer que todas las acciones se vayan cumpliendo de acuerdo a lo planificado, lo cual permitirá a los administradores tomar medidas necesarias para lograr una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, efectiva y eficaz.

Según DRUCKER, Peter (1996, Pág.84); La administración es una actividad compuesta por ciertas subactividades que constituyen el Proceso administrativo único.

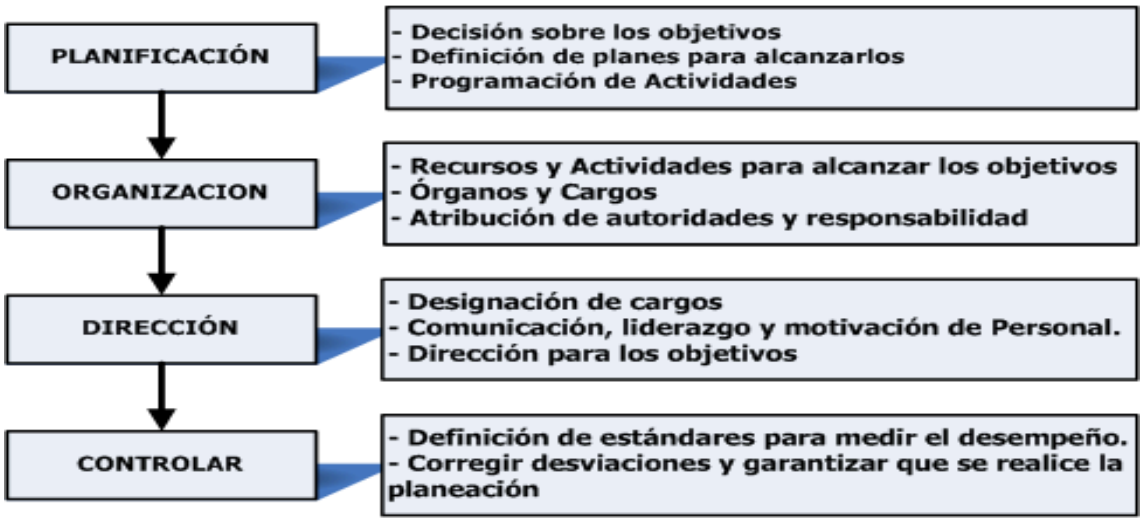
El concepto antes escrito tiene mucha coherencia por lo que las tesisistas comparten este enunciado ya que el Proceso Administrativo está formado por 4 funciones fundamentales, Planeación, Organización, Ejecución y Control. Lo que constituyen un proceso completo dentro de la administración.



Fuente: PROCESO *ADMINISTRATIVO Y SU APLICACIÓN EN LAS EMPRESAS*
De: Víctor A. Reinoso Cifuentes

Las funciones del administrador, es decir el proceso administrativo no solo conforman una secuencia cíclica, pues se encuentran relacionadas en una interacción dinámica, por lo tanto. El Proceso Administrativo es cíclico, dinámico e interactivo.

1.4.1.- ENFOQUE GLOBAL; PROCESO ADMINISTRATIVO



Fuente: PROCESO *ADMINISTRATIVO Y SU APLICACIÓN EN LAS EMPRESAS*
De: Víctor A. Reinoso Cifuentes

1.5. PLANIFICACIÓN.

La planificación es una actividad universal, existen pasos que se dan siempre que se planifica; por lo tanto, hacer planes es tomar decisiones orientadas hacia el futuro.

Hacer conciencia de la situación que provoca el problema; definición del problema, Identificación y desarrollo de métodos para predecir, evaluar soluciones alternas, y poner en práctica. Para un gerente y para un grupo de empleados es importante decidir o estar identificado con los objetivos que se van a alcanzar. El siguiente paso es alcanzarlos. Esto origina las preguntas de que trabajo necesita hacerse ¿Cuándo y cómo se hará? Cuáles serán los necesarios componentes del trabajo, las contribuciones y como lograrlos. En esencia, se formula un plan o un patrón integrando predeterminando de las futuras actividades, esto requiere la facultad de prever, de visualizar, del propósito de ver hacia delante.

Según PFIFFNER John (1984 pag.456), "La Planificación cuando se aplica a la administración, comprende el proceso de asegurar la realización de todos los hechos dentro de los límites de tiempo, distancia y poder humano, y encausar todos los hechos hacia la solución de los problemas administrativos correspondientes."

De acuerdo a lo mencionado las investigadoras podemos decir que la planificación es la base inicial del proceso administrativo; sin planificación no existe una ejecución inteligente ni aprovechamiento racional de los recursos, por lo que consiste en elegir un curso de acción y decidir por anticipado que es lo que debe hacerse, en que secuencia, cuando y como. Está proporciona la base para una acción efectiva que resulta de la habilidad de la administración para anticiparse y prepararse para los cambios que podrían afectar los objetivos organizacionales.

1.5.1. NECESIDADES DE LA PLANIFICACIÓN.

Ninguna empresa puede alcanzar buen éxito si no tiene una administración competente, Un administrador debe planear los esfuerzos que le permitan alcanzar los resultados deseados.

Según SANTOS Carlos (1998 pag.54), "La planeación nos permite elaborar un patrón o modelo completo de trabajo a realizar, y suministra las bases sobre las cuales obrarán las otras funciones directivas. Ningún administrador puede organizar, ejecutar y controlar con éxito por mucho tiempo, a menos que antes haya hecho la planeación".

Las tesistas afirmamos el texto mencionado ya que, sin duda la planeación es un instrumento que nos ayuda a obtener mejores resultados por lo que sabemos que ningún administrador puede organizar, ejecutar y controlar con éxito por mucho tiempo, a menos que antes haya hecho la planeación.

1.5.2. ETAPAS DEL PROCESO DE PLANIFICACIÓN.

Los planes son unas reglas de conducta según las cuales el dirigente desea coordinar la acción de grupo. En este sentido genérico los planes para una empresa o departamento tienen diversas manifestaciones: Pueden ser clasificadas en objetivos, políticas, procedimientos, reglas, presupuestos programas y estrategias.

- ***Objetivos.***

Los objetivos o metas por alcanzar, son los fines a cuya consecución se encamina la actividad de una empresa organizada, el fin a cuya consecución se encaminan las funciones ejecutivas de organización, formación de cuadros dirección y control.

- ***Políticas.***

Las Políticas sirven para formular, interpretar y suplir las normas concretas. La importancia de estas es la administración es decisiva, ya que son indispensables para lograr una adecuada delegación de autoridad.

1.5.3. ACTIVIDADES IMPORTANTES DE LA PLANIFICACIÓN.

i. Aclarar, amplificar y determinar los objetivos.
j. Pronosticar.
k. Establecer las condiciones y suposiciones bajo las cuales se hará el trabajo.
l. Seleccionar y declarar las tareas para lograr los objetivos.
m. Establecer un plan general de logros enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores de desempeñar el trabajo.
n. Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño.
o. Anticipar los posibles problemas futuros.
p. Modificar los planes a la luz de los resultados del control.

1.6. ORGANIZACIÓN.

Es el establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización racional de los recursos, mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y agrupación de actividades, con el fin de poder realizar y simplificar las funciones del grupo social.

Según REYES Agustín (1984 pág. 546) La Organización "Es la estructuración técnicas de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y

actividades de los elementos humanos y materiales de un organismo social, con el fin de lograr su máxima exigencia en la realización de planes y objetivos señalados".

De acuerdo a lo mencionado las investigadores, afirman que la Organización es la estructuración técnica de las relaciones, que debe darse entre las jerarquías, funciones y obligaciones individuales en una empresa para su mayor eficiencia, por lo que es la función de crear o proporcionar las condiciones y relaciones básicas que son requisito previo para la ejecución efectiva y económica del plan , Organizar incluye por consiguiente, proveer y proporcionar por anticipado los factores básicos y las fuerzas potenciales, como esta especificado en el plan.

1.6.1. IMPORTANCIA DE LA ORGANIZACIÓN.

Los fundamentos básicos que demuestran la importancia de la organización son:

- Es de carácter continuo; jamás se puede decir que ha terminado, dado que la empresa y sus recursos están sujetos a cambios constantes (expansión, contracción, nuevos productos, etc.), lo que obviamente redunda en la necesidad de efectuar cambios en la organización.

- Es un medio a través del cual se establece la mejor manera de lograr los objetivos del grupo social.

- Suministra los métodos para que se puedan desempeñar las actividades eficientemente, con un mínimo de esfuerzo.

- Evita la lentitud e ineficiencia de las actividades, reduciendo los costos e incrementando la productividad.

- Reduce o elimina la duplicidad de esfuerzos, al delimitar funciones y responsabilidades.

1.6.2. OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

La implementación de la técnica de la organización se hace necesaria y los objetivos que ella persigue, juegan un papel importante, tanto en lo que se refiere a la actividad privada como en las Entidades del Estado, ya que en el primer caso se podrán disminuir los costos a fin de competir con éxito con los bienes importados y el segundo caso adoptar los servicios a la estrechez presupuestaria.

e) Economía de Personal.- La mejor utilización del personal, significa unas economía, ya que evita los gastos en una mayor cantidad de personal, con lo que disminuyen los gastos Administrativos.

f) Economía de materiales.- Es similar a la de personal, el objetivo es alcanzar la máxima producción con el mínimo consumo y gasto de materiales, no significa tener preferencia por materiales más baratos.

g) ***Economiza de maquinarias y equipos.-*** Debe existir relación entre la cantidad de maquinas y equipos disponibles y el volumen de producción de bienes o prestación de servicios.

h) ***Economía de espacio.-*** Consiste en aumentar la producción en el espacio limitado con el fin de desarrollar los servicios Administrativos sin recurrir a la ampliación de los locales donde están instalados.

1.7. DIRECCIÓN.

Esta etapa del proceso administrativo, llamada también ejecución, comando o liderazgo, es una función de tal trascendencia, que algunos autores consideran que la administración y la dirección son una misma cosa.

Según SUNE Carlson (1984 Pág. 714) “Es la tarea de dirigir personas. El dirigente puede hacer otras cosas, pero como dirigente esta siempre trabajando a través de personas.”

1.7.1. RECONOCIMIENTO DE LA DIRECCIÓN.

La dirección puede ser medida por el grado de influencias que un individuo tiene sobre el comportamiento y el desempeño en el trabajo de otros. Si esta influencia es significativa, la dirección es efectiva, si la influencia es leve, no existe prácticamente la dirección. El líder audaz y eficiente, es capaz de ejercer la suficiente influencia para conducir la actividad de los demás, orientándolos hacia los resultados deseados.

1.7.2. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA DIRECCIÓN.

La necesidad de la labor directiva y las características de ésta, pueden ser comprendidas con mayor facilidad si se observan sus funciones y los fines que trata de alcanzar.

1.8. EJECUCIÓN.

Para llevar a cabo físicamente las actividades que resulten de los pasos de planeación y organización, es necesario que el gerente tome medidas que inicien y continúen las acciones requeridas para que los miembros del grupo ejecuten la tarea. Entre las medidas comunes utilizadas por el gerente para poner el grupo en acción está dirigir, desarrollar a los gerentes, instruir, ayudar a los miembros a mejorarse lo mismo que su trabajo mediante su propia creatividad y la compensación a esto se le llama ejecución.

1.8.1 ACTIVIDADES IMPORTANTES DE LA EJECUCIÓN.

i. Poner en práctica la filosofía de participación por todos los afectados por la decisión.
j. Conducir y retar a otros para que hagan su mejor esfuerzo.
k. Motivar a los miembros.
l. Comunicar con efectividad.
m. Desarrollar a los miembros para que realicen todo su potencial.
n. Recompensar con reconocimiento y buena paga por un trabajo bien hecho.
o. Satisfacer las necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo.
p. Revisar los esfuerzos de la ejecución a la luz de los resultados del control.

1.9. CONTROL.

Consiste en el establecimiento de sistemas que permitan medir y evaluar los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se espera corregir, mejorar y formular nuevos planes.

Los gerentes siempre han encontrado conveniente comprobar o vigilar lo que sé está haciendo para asegurar que el trabajo de otros está progresando en forma satisfactoria hacia el objetivo predeterminado. Establecer un buen plan, distribuir las actividades componentes requeridas para ese plan y la ejecución exitosa de cada miembro no asegura que la empresa será un éxito. Pueden presentarse discrepancias, malas interpretaciones y obstáculos inesperados y habrán de ser comunicados con rapidez al gerente para que se emprenda una acción correctiva.

1.9.1. ELEMENTOS DE CONTROL

d. Establecimiento de patrones de medida
e. Comprobación de los resultados obtenidos

f. Adopción de medidas correctivas.

1.9.2. ESTABLECIMIENTO DE PATRONES DE MEDIDA.

Para comprobar una actividad, actuación o proceso, es imprescindible tener un patrón de medida o Standard, previamente establecido, con el objetivo de pode realizar la comparación.

En muchas oraciones son los mismos objetivos de la empresa las que constituyen los patrones de medida, para que los patrones sean realmente efectivos, deberán estar diseñados a las necesidades individuales de cada empresa.

1.9.3. IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DEL CONTROL.

La responsabilidad global por el control radica en la alta gerencia o finalmente, en el presidente de la empresa, debido a que el presidente no puede atender cada uno de los aspectos del programa de control, debe delegar autoridad y asignar responsabilidades a los cuadros intermedios y operacionales de la gerencia. La deligación de autoridad y la designación de responsabilidades son requisitos fundamentales si es que los planes de la gerencia han de tener éxito y se ha de ejercer el debido control.

1.9.4. ACTIVIDADES IMPORTANTES DE CONTROL

i. Comparar los resultados con los planes generales.
j. Evaluar los resultados contra los estándares de desempeño.
k. Idear los medios efectivos para medir las operaciones.
l. Comunicar cuales son los medios de medición.
m. Transferir datos detallados de manera que muestren las comparaciones y las variaciones.

n. Sugerir las acciones correctivas cuando sean necesarias.
o. Informar a los miembros responsables de las interpretaciones.
p. Ajustar el control a la luz de los resultados del control.

2.- PRINCIPIOS DEL PROCESO ADMINISTRATIVO

Los principios de la administración son verdades fundamentales de aplicación general que sirven como guías de conducta a observarse en la acción administrativa estos son:

- **Factibilidad:** Lo que se planea ha de ser realizable.

- **Objetividad y cuantificación:** Establece la necesidad de utilizar datos objetivos tales como estadística, estudios de mercado, cálculos probabilísticos, modelos matemáticos y datos numéricos, al elaborar planes para reducir al mínimo los riesgos.

- **Flexibilidad:** Es conveniente establecer márgenes de holgura que permitan afrontar situaciones imprevistas.

- **Unidad:** Todos los planes específicos de la empresa deben integrarse a un plan general y dirigirse al logro de los propósitos y objetivos generales.

- **Intercambio de estrategias:** Cuando un pían se extiende en relación al tiempo (largo plazo), será necesario rehacerlo completamente.

Los planes, en cuanto al periodo establecido para su realización se pueden clasificar en:

a) Corto Plazo: menor o igual a un año.

b) Mediano Plazo: de uno a tres años.

c) Largo Plazo: mayor a tres años.

2.1.- IMPORTANCIA DEL PROCESO ADMINISTRATIVO.

La dirección es trascendental porque:

- Pone en marcha todos los lineamientos establecidos durante la planeación y la organización.
- A través de ella se logran las formas de conducta más deseables en los miembros de la estructura organizacional.
- La dirección eficiente es determinante en la moral de los empleados y, consecuentemente, en la productividad.
- Su calidad se refleja en el logro de los objetivos, la implementación de métodos de organización, y en la eficacia de los sistemas de control.
- A través de ella se establece la comunicación necesaria para que la organización funcione.

1.- PRESUPUESTOS

Uno de los aspectos más importantes por analizar en las organizaciones actuales es que; éstas tienen una razón de ser, fijan objetivos, formulan estrategas, definen políticas y controlan sus recursos en sus diferentes áreas de operación.

Sin duda, lo definido en cada una de las áreas permite alcanzar lo que se propone la administración por esto se ha venido adoptando la elaboración de un presupuesto, herramienta que resulta clave para la administración financiera. Esta técnica ayudará a planificar, desarrollar y usar presupuestos de manera efectiva en la organización. Si existe un firme entendimiento de principios sobre elaboración de presupuestos, entonces las empresas estarán bien situadas para una firme administración financiera.

1.1. Definición:

Según, GONZALES, Héctor (1992, Pág. 189); El presupuesto, "Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas".

Las autoras comparten este concepto el cual se aplica a cada una de los departamentos de la empresa ya que un presupuesto no puede ser por ninguna manera estático sino más bien debe ser el centro de responsabilidad de la organización si se utilizare esta herramienta junto con otras aumentaría las capacidad de la empresa a la hora de dirigir su efectividad financiera. Asimismo, incrementaría la capacidad de supervivencia a lo largo del proceso de previsión y planificación.

El proceso presupuestario no implica solo el cálculo de cifras. Podríamos decir que es un sistema integral donde se presta particular atención a la fijación de objetivos con base en los cuales, se planifican y se controlan las diferentes actividades que puede realizar una administración.

El buen empresario debe planear en forma inteligente tanto sus ingresos como sus gastos con el objetivo de obtener utilidades las cuales se logran de manera eficiente si se coordinan o relacionan sistemáticamente todas las actividades de la empresa.

Según, SARMIENTO, Euclides (1992, Pág. 189); El presupuesto, “Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas”.

Las investigadoras están de acuerdo con el concepto antes descrito, por lo que argumentan que Presupuesto; es un instrumento que traduce los planes en dinero que necesita, gastarse para conseguir las actividades planificadas gasto y dinero que necesitan generarse para cubrir los costos de finalización de trabajo, por lo que concluimos que un presupuesto, no es inamovible; cuando sea necesario, un presupuesto puede cambiarse, siempre que se tome medidas para tratar las consecuencias del cambio.

1.2. Objetivos de los Presupuestos

- Planear integral y sistemáticamente todas las actividades que la empresa debe desarrollar en un periodo determinado.
- Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y, fijar responsabilidades en las diferentes dependencias de la empresa para logar el cumplimiento de las metas previstas.
- Coordinar los diferentes centros de costo para que se asegure la marcha de la empresa en forma integral.

1.3. *Importancia de los Presupuestos.*

Los presupuestos son útiles en la mayoría de las organizaciones como: Utilitaristas (compañías de negocios), no-utilitaristas (agencias gubernamentales), grandes (multinacionales, conglomerados) y pequeñas empresas

- Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización.
- Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.
- Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.
- Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.
- Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado periodo de tiempo, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas.

1.4. Finalidades de los Presupuestos.

- Planear los resultados de la organización en dinero y volúmenes.
- Controlar el manejo de ingresos y egresos de la empresa.
- Coordinar y relacionar las actividades de la organización.
- Lograr los resultados de las operaciones periódicas.

2. AREAS DEL CONOCIMIENTO QUE SE RELACIONAN CON EL PRESUPUESTO

Son diversas las herramientas utilizadas en la confección de presupuestos, y su valor radica con facilitar los cálculos que, a su vez propiciaran la correcta ejecución y el debido control presupuestario. Entre las principales pueden mencionarse la economía, la estadística, la administración, la contabilidad y las finanzas.

1. ***La Economía.-*** Es trascendental por cuanto el análisis de factores, como la inflación, la devaluación y las tasas de intereses desempeñan un papel

determinante en las proyecciones. De igual modo el profundo conocimiento de los mercados capitales nacionales e internacionales contribuyen a tomar decisiones a cerca del financiamiento y la inversión.

2. ***La Estadística.-*** Proporciona instrumentos de suma valía, como los métodos de cálculo de pronósticos, los números índices, las series cronológicas y otros que son clave para reducir el grado de incertidumbre.

3. ***La Administración.-*** Suministra fundamentalmente conceptos vinculados al planeamiento, la coordinación de actividades y los flujos de información destacándose en este punto herramientas como la ruta critica que es crucial para el control.

4. ***La Contabilidad.-*** Al presentar la expresión monetaria de las decisiones gerenciales, sirve de soporte al sistema por cuanto el presupuesto se ha definido como la contabilidad del futuro.

5. ***Finanzas.-*** Además de fomentar el análisis global sectorial del sistema, promueven la evaluación objetiva de las mejores alternativas puesta a consideración del cuerpo directivo. La gestión financiera es preponderante para actuar en todas las etapas en la escogencias de las fuentes de financiamiento el análisis de las inversiones temporales, las finanzas aportaran a la dirección, instrumentos como el punto de equilibrio y los índices convencionales de rotación, liquidez, endeudamiento y lucro utilizados para evaluar la gestión.

3. LA PLANIFICACION ESTRATEGICA Y EL PRESUPUESTO

En la planeación se puede distinguir lo que es el proceso y lo que es el contenido.

El proceso consiste en determinar los escenarios y fijar objetivos, mientras que el contenido está formado por el plan de mercados, plan de insumos y plan financiero. Hasta hace una década era relativamente fácil llevar a cabo ambas partes: se conocía bien cada empresa, se conocía a la competencia, a los clientes, a los proveedores, se sabían los posibles efectos que generaría un incremento en el precio; en fin, era fácil diseñar las estrategias. Sin embargo, ahora y en lo que resta del presente siglo, ante la globalización de México, el mundo real demostrará que no es tan fácil diseñar las estrategias, suponiendo determinadas variables conocidas, porque ahora la competencia actuará de diferente manera atendiendo su cultura y su moral: el mundo político y económico repercutirá en las empresas y sus estrategias. Ahora que México se ha decidido a competir con los países industrializados y entrar en sus mercados, es necesario estar más que ajenos a los fenómenos económicos, sociales y políticos que ocurran en dichas naciones. Hoy México es más sensible a cualquier cambio o circunstancia que ocurra en los países desarrollados, como lo es el Mercomún Europeo, Estados Unidos, Canadá, Japón, etcétera. En fin, cada día los negocios serán más afectados por las señales indirectas, que las directas; es decir, si al planear no se toman en cuenta las variables no estructurales, se estaría diseñando una planeado muy pobre y endeble ante cualquier circunstancia externa; de allí la importancia de aprovechar el pensamiento reflexivo de los ejecutivos para simular y fijar planes de acción ante las diferentes circunstancias que pueden acontecer.

El pensamiento reflexivo al que se refiere el párrafo anterior implica que los ejecutivos respondan, por ejemplo, a los siguientes interrogantes: ¿existe realmente una ventaja diferencial que permita competir?, ¿se atiende adecuadamente un segmento determinado del mercado que permita mantenerlo ¿se cuenta con un plan para lograr un liderazgo en costos?, ¿en qué segmento de mercado se está y por qué en ése y no en otro?, ¿los clientes van a ser fieles?, ¿qué puede pasar si se van a la competencia? ¿Cómo pueden los competidores actuar con los clientes?, ¿los proveedores ayudarán a que se dé calidad?, ¿los recursos humanos son capaces? y así por el estilo. Como se ve las respuestas no son cuantificables, por lo cual requieren tener diseñada alguna estrategia a largo plazo para asegurar la supervivencia en los negocios.

Con lo anterior no se quiere dar la idea de que la parte estructurada y cuantificable de la planeación no sea importante, sino que se debe considerar también la parte no, estructurada que hoy en día ha cobrado mucho auge, ya que sólo así se efectuará una planeación integral.

Los presupuestos siguen siendo valiosos, en la medida que sirven de guía, que ayudan a monitorear si lo implantado está bien y si se están logrando los resultados esperados. Hay que recordar que mientras no se sepa lo que se quiere, no podrá llevarse a cabo un plan: no hay que olvidar que la planeación debe ser dinámica, dado que los clientes, los proveedores y quienes fijan la economía y la misma organización está integrada por seres humanos.

Todas las organizaciones hacen planes En todas ellas los ejecutivos planean el futuro de la organización; es decir, determinan sus objetivos y el mejor método para lograrlos. Una empresa que no trabaje sujeta a planes constituye simplemente una masa amorfa, incoherente, sin dirección alguna.

Aunque la mayoría de los directivos elaboran planes, hay diferencias considerables en la forma de planificar. Algunos formulan planes sin que trasciendan la esfera intelectual; otros hacen apuntes y borradores de estimaciones, sin aplicar técnicas científicas; otros expresan sus planes en términos cuantitativos y los trasladan a hechos en forma ordenada y sistemática. Esta manera de planificar se conoce como presupuestos. Los que se estudiarán en este capítulo son los que se expresan en términos monetarios, aunque hay algunos que se expresan en unidades de producto, número de empleados, unidades de tiempo u otras cantidades no monetarias, que forman parte del área de la ingeniería industrial.

Los presupuestos son una excelente herramienta que facilita la administración por objetivos, estableciéndole a la administración metas a lograr, expresados en términos monetarios, tales como valor económico agregado, tasa de rendimiento sobre inversión tasa de rendimiento sobre capital, nivel de endeudamiento, determinada posición de liquidez, etcétera. Esto propicia una evaluación eficiente durante el periodo presupuestal.

También los presupuestos colaboran para dirigir una empresa mediante la administra

4. IMPORTANCIA DE LOS PRESUPUESTOS PARA LA GERENCIA

Las organizaciones hacen parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir.

Es decir, cuanto menor sea el grado de acierto de predicción o de acierto, mayor será la investigación que debe realizarse sobre la influencia que ejercerá los factores no controlables por la gerencia sobre los resultados finales de un negocio. El presupuesto surge como herramienta moderna del planteamiento y control al reflejar el comportamiento de indicadores económicos como los enunciados y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos contables y financieros de la empresa.

Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización, además de:

Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.

Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.

Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción. Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado periodo de tiempo, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas.

Los procedimientos inducen a los especialistas de asesoría a pensar en las

necesidades totales de las compañías, y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse a los varios componentes y alternativas la importancia necesaria.

Los presupuestos sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y verticalmente entre ejecutivos de un nivel a otro. Una red de estimaciones presupuestarias se filtran hacia arriba a través de niveles sucesivos para su ulterior análisis.

5. ETAPAS A SEGUIR EN EL PRESUPUESTO.

Si se busca que el empresario recurra al presupuesto como herramienta de planeamiento y control, deben considerarse las etapas siguientes: en su preparación, cuando se tenga implantado el sistema o cuando se trate de implementarlo:

f) Pre-iniciación
g) Elaboración del presupuesto
h) Ejecución
i) Control
j) Evaluación

5.1. ***Pre-iniciación.-*** En esta etapa se evalúan los resultados obtenidos en vigencia anteriores, se analizan las tendencias de los principales indicadores empleados para calificar la gestión gerencial (ventas, costos, precios de las acciones en el mercado) se efectúa la evaluación de los factores ambientales no controlados por la dirección y se estudia el comportamiento de la empresa. Este diagnóstico contribuirá a sentar los fundamentos del planteamiento, estratégico y táctico, de manera que exista objetividad al tornar decisiones en los campos siguientes:

- Selección de las estrategias competitivas: liderazgo en costos y/o diferenciación.
- Selección de las opciones de crecimiento: intensivo, integrado o diversificado.

La escogencia de las estrategias competitivas o de opciones de crecimiento interpreta la naturaleza de los objetivos generales y específicos determinados por la dirección.

5.2.*Elaboración del Presupuesto.-* Con base en los planes aprobados para cada nivel funcional por parte de la gerencia, se ingresa a la etapa durante la cual los mismos adquieren dimensión monetaria en términos presupuéstales, procediendo según las pautas siguientes:

En el campo de las ventas, su valor se subordinará a las perspectivas de los volúmenes a comercializar previstos y de los precios. Para garantizar el alcance de los objetivos mercantiles se tomarán decisiones inherentes a los medios de distribución, los canales promocionales y la política crediticia.

En el frente productivo se programarán las cantidades a fabricar o ensamblar según los estimativos de ventas y las políticas sobre inventarios.

Con base en los programas de producción y en las políticas que regulan los niveles de inventarios de materias primas, insumos o componentes, se calculan las compras en términos cuantitativos y monetarios.

Con base en los requerimientos del personal planteados por cada jefatura, según los criterios de la remuneración y las disposiciones gubernamentales que gravitan sobre ella, la jefatura de relaciones industriales o de recursos humanos deben preparar el presupuesto de la nómina en todos los órdenes administrativos y operativos.

Los proyectos de inversión especiales demandarán un tratamiento especial

relacionado con la cuantificación de recursos. En efecto, el cómputo de las exigencias financieras pertinentes a los estudios de pre factibilidad o de factibilidad o a la ejecución de los proyectos puede recaer en una instancia a la que se asigne el liderazgo, la oficina de planeación, es parte de la estructura o en empresas consultoras contratadas.

Es competencia de los encargados de la función presupuestaria recopilar la información de la operación normal y los programas que ameriten inversiones adicionales, el presupuesto consolidado se remitirá a la gerencia o presidencia con los comentarios y las recomendaciones pertinentes. Analizando el presupuesto y discutidas sus conveniencias financieras se procede a ajustarlo, publicarlo y difundirlo.

5.3. Ejecución.- En el proceso administrativo la ejecución se relaciona con la puesta en marcha de los planes y con el consecuente interés de alcanzar los objetivos trazados con el comité de presupuestos como el principal impulsor, debido a que si sus miembros no escatiman esfuerzos cuando se busca el empleo eficiente de los recursos físicos, financieros y humanos colocados a sus disposición, es factible el cumplimiento cabal de las metas propuestas.

En esta etapa el director del presupuesto tiene la responsabilidad de presentar colaboración a las jefaturas con el fin de asegurar el logro de los objetivos consagrados al planear.

5.4. Control.- Si el presupuesto es una especie de termómetro para medir la ejecución de todas y cada una de las actividades empresariales, puede afirmarse que su concurso sería parcial al no incorporar esta etapa en la cual es viable determinar hasta que punto puede marchar la empresa con el presupuesto como patrón de medida. Por ello, mediante el ejercicio cotidiano del control se enfrentan los pronósticos con la realidad

Las actividades más importantes por realizar en esta etapa son:

1. Preparar informes de ejecución parcial y acumulativa que incorporen comparaciones numéricas y porcentuales de lo real y presupuestado.

2. Analizar y explicar las razones de las desviaciones ocurridas.

3. Interpretar correctivos o modificar el presupuesto cuando sea necesario, como ocurre al presentarse cambios intempestivos de las tasas de interés o de los coeficientes de desvaluación que afectan las compañías que realizan negocios internacionales.

5.5. Evaluación.- Al culminar el periodo de presupuestación se prepara un informe crético de los resultados obtenidos que contendrá no solo las variaciones si no el comportamiento de todos y cada uno de las funciones y actividades empresariales, Será necesario analizar las fallas en cada una de las etapas iníciales y reconocer los éxitos, al juzgarse que esta clase de acciones son importantes como plataforma para vencer la resistencia al planteamiento materializado en presupuestos.

6. CLASIFICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS

El buen empresario debe planear con inteligencia el tamaño de sus operaciones, los ingresos y gastos, con la mira puesta en la obtención de utilidades, cuyo logro se subordina a la coordinación y relación sistemática de todas las actividades empresariales, es por esto que los presupuestos se pueden clasificar desde varios puntos de vista. El orden de prioridad que dependerá de las necesidades de las empresas.

Según, SARMIENTO, Euclides (1989, Págs. 275-315); Los presupuestos se pueden clasificar desde diversos puntos de vista a saber: 1) Según la flexibilidad,

2) Según el periodo de tiempo que cubren, 3) Según el campo de aplicabilidad de la empresa, 4) Según el sector en el cual se utilicen.

Las investigadoras estamos de acuerdo con la clasificación antes anotada ya que creemos que esta categorización es la más completa y apropiada. Las empresas mediante esta clasificación determinarán el tipo de presupuesto que necesitara cada entidad para organizar sus recursos financieros, desarrollar sus actividades, establecer bases de operación solidas y controlar con los elementos de apoyo que le permiten medir el grado de las metas fijadas por la alta dirección.

6.1. Según la Flexibilidad

a) ***Rígidos, estáticos, fijos o asignados.-*** Son aquellos que se elaboran para un único nivel de actividad y no permiten realizar ajustes necesarios por la variación que ocurre en la realidad. Dejan de lado el entorno de la empresa (económico, político, cultural etc.). Este tipo de presupuestos se utilizaban anteriormente en el sector público.

b) ***Flexibles o variables.-*** Son los que se elaboran para diferentes niveles de actividad y se pueden adaptar a las circunstancias cambiantes del entorno. Son de gran aceptación en el campo de la presupuestación moderna. Son dinámicos adaptativos, pero complicados y costosos.

6.2. Según el Periodo de Tiempo.

a) ***A corto plazo.-*** Son los que se realizan para cubrir la planeación de la organización en el ciclo de operaciones de un año. Este sistema se adapta a los países con economías inflacionarias.

b) ***A largo plazo***.- Este tipo de presupuestos corresponden a los planes de desarrollo que, generalmente, adoptan los estados y grandes empresas

6.3. Según el Sector de la Economía en el cual se Utilizan.

a) ***Presupuestos del Sector Público.-*** Son los que involucran los planes, políticas, programas, proyectos, estrategias y objetivos del Estado. Son el medio más efectivo de control del gasto público y en ellos se contempla las diferentes alternativas de asignación de recursos para gastos e inversiones.

b) ***Presupuestos del Sector Privado.-*** Son los usados por las empresas particulares. Se conocen también como presupuestos empresariales. Buscan planificar todas las actividades de una empresa.

7. ELEMENTOS PRINCIPALES DE LOS PRESUPUESTOS

Según, SARMIENTO, Euclides (1989, Pág. 85-92). El presupuesto "es un plan, lo cual significa que expresa lo que la administración tratará de realizar"; por esto enuncia los siguientes elementos: Integrador; coordinador; operaciones y recursos.

Las investigadoras consideran los criterios mencionados; y manifiestan que los presupuestos cuentan con una serie de elementos que se utilizan con el propósito de controlar y manejar efectivamente las partidas de los gastos y de ingresos estos elementos a su vez permiten a los presupuestos generar un mayor control y una mayor eficiencia a la hora de ponerlo en práctica.

7.1. Integrador.

Indica que toma en cuenta todas las áreas y actividades de la empresa. Dirigido a cada una de las áreas de forma que contribuya al logro del objetivo global. Es indiscutible que el plan o presupuesto de un departamento de la empresa no es funcional si no se identifica con el objetivo total de la organización, a este proceso se le conoce como presupuesto maestro, formado por las diferentes áreas que lo integran.

7.2. *Coordinador.*

Significa que los planes para varios de los departamentos de la empresa deben ser preparados conjuntamente y en armonía. Esta información debe elaborarse en la forma más detallada posible.

7.3. *Recursos.*

No es suficiente con conocer los ingresos y gastos del futuro, la empresa debe planear los recursos necesarios para realizar sus planes de operación, lo cual se logra, con la planeación financiera que incluya:

- Presupuesto de efectivo.
- Presupuesto de adiciones de activos.

8. FUNCIONES DE LOS PRESUPUESTOS.

Según, BURBANO, Jorge (1950, Pág. 376); nos dice que de manera ideal la dirección espera que la función presupuestal proporciones:

- Una herramienta analítica, precisa y oportuna.

- El soporte para la asignación de recursos.
- La capacidad para controlar el desempeño real en curso.
- Advertencia de las desviaciones respectos a los pronósticos.
- Indicios anticipados de las oportunidades o de los riesgos venideros.
- Capacidad para emplear el desempeño pasado como guía o instrumento de aprendizaje.
- Concepción comprensible que conduzca a su consenso y al respaldo del presupuesto anual.

Las investigadoras comparten con el tema antes mencionado; a la vez creemos que las funciones que desempeñan los presupuestos dependen en gran parte de la propia dirección de la empresa. Las necesidades y expectativas de los directivos y el uso que hagan de los presupuestos.

La principal función de los presupuestos se relaciona con el Control financiero de la organización.

El control presupuestario "es el proceso de descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias".

8.1.1 Ventajas

Las ventajas ayudan a lograr una adecuada planeación y control en las empresas:

- Motiva a la alta gerencia para que defina adecuadamente los objetivos básicos de la empresa.
- Propicia que se defina una estructura adecuada determinando la responsabilidad y autoridad de cada una de las partes que integran la organización.
- Facilita a la administración la utilización óptima de los diferentes insumos.

- Facilita la coparticipación e integración de las diferentes áreas de la compañía.
- Facilita el control administrativo.
- Es un reto que constantemente se presenta a los ejecutivos de una organización para ejercitar su creatividad y criterio profesional a fin de mejorar la empresa.
- Ayuda a lograr mayor eficacia y eficiencia en las operaciones.
- Ayuda a la planeación adecuada de los costos producción.
- Se provoca optimizar resultados mediante el manejo adecuado de los recursos.
- Se crea la necesidad de idear medidas para utilizar con eficacia los limitados recursos de la empresa, dado el costo de los mismos.

8.1.2. Desventajas.

- Sus datos al ser estimados estarán sujetos al juicio o la experiencia de quienes los determinaron.
- Es sólo una herramienta de la gerencia. “Un plan presupuestario se diseña para que sirva de guía a la administración y no para que la suplante”.
- Su implantación y funcionamiento necesita tiempo, por tanto, sus beneficios se tendrán después del segundo o tercer periodo cuando se haya ganado experiencia y el personal que participa en su ejecución esté plenamente convencido de las necesidades del mismo.

8.1.3. Limitaciones

En la realidad vivida por las empresas pocas veces se alcanza el ideal. Los bruscos cambios en el medio ambiente, las nuevas disposiciones legales y los acontecimientos mercantiles inesperados tales como huelgas, accidentes pueden sacar de balance al proceso. El cuerpo directivo pasa la mayor parte de su tiempo “apagando fuegos”, en vez de conducir a la empresa como es debido.

- La incapacidad de la dirección para comprender su sistema. Los directivos se preocupan por el detalle o tratan de controlar los factores equivocados.
- La falta de respaldo por parte de la dirección al sistema presupuestal. La dirección general no apoya a la actividad o no participa en esta con sentido.
- La incapacidad para entender la importancia crítica del papel de los presupuestos en el proceso administrativo.
- La evaluación inadecuada y desajustes entre productos y mercados.

9. PRESUPUESTO MAESTRO.

Es indiscutible que el Presupuesto maestro es uno de los instrumentos más importantes que posee una empresa, la gerencia debe organizar sus recursos financieros, si desea desarrollar sus actividades, establecer bases de operación sólidas y contar con los elementos de apoyo que le permitan medir el grado de esfuerzo que cada unidad tiene para el logro de las metas fijadas por la alta dirección y a la vez precisar los recursos que deben asignarse a las distintas dependencias que directa o indirectamente ayudan al plan de operaciones.

9.1.1. Definición.

Presupuesto Maestro es un presupuesto que proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo. Generalmente se fija a un año, debido incluir el objetivo de utilidad y programa coordinado para lograrlo.

Consiste además en pronosticar sobre un futuro incierto por que cuando más

exacto sea el presupuesto o pronostico, mejor se presentara el proceso de planeación, fijado por la alta gerencia de la empresa.

Todo presupuesto debe ser preparado por un especialista en esta materia como economistas, administradores, etc. y luego para ser aprobado debe ser revisado por el gerente financiero de la empresa.

Según, BARTIZAL, John R. (1999, Pág. 53). “El presupuesto maestro incluye las principales actividades de la empresa ya que unifica y coordina todas las operaciones que se desarrollan en los diferentes departamentos administrativos y financieros de la entidad”.

Las investigadoras conceptúan que estas nociones son las más propicias para describir la definición de un presupuesto maestro, sin embargo planean que el presupuesto consiste en un conjunto de presupuestos que buscan por un lado la determinación de la utilidad o perdida que se espera tener en el futuro, y por otro lado formular estados financieros presupuestados que permitan al administrador tomar decisiones sobre un periodo futuro en función de los planes operativos parta un año venidero.

9.1.2. ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO MAESTRO.

El punto de partida de un Presupuesto maestro es la formulación de meta a largo plazo por parte de la gerencia, a este proceso se le conoce como "planeación estratégica".

El presupuesto se usa como un vínculo para orientar a la empresa en la dirección deseada, una vez elaborado el presupuesto, este sirve como una herramienta en el control de los costos.

El primer paso en el desarrollo del presupuesto maestro es el pronóstico de ventas, el proceso termina con la elaboración del estado de ingresos presupuestados, el presupuesto de caja y el balance general presupuestado.

Según, HORNGREN, Charles (1991, Pág. 258). “El presupuesto integral es la expresión del plan maestro financiero de operación de la administración, esto es, el compendio formalizado de los objetivos de la entidad y de los medios con que cuenta para lograrlos. Cuando son administrados conscientemente, los mismos impulsan a la administración a la planeación. Proporcionan expectativas definidas que son el marco referencial que para juzgar el desempeño subsiguiente y por último promueve la comunicación y la coordinación entre varios segmentos del negocio”.

Las investigadoras comparten el análisis descrito por el autor mencionado, por lo que el presupuesto maestro es un presupuesto que proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo, debiendo incluir el objetivo de utilidad y programa, coordinada para lograrlo.

9.1.3. DESARROLLO DEL PRESUPUESTO MAESTRO.

El presupuesto maestro está integrado básicamente por dos áreas que son:

- El presupuesto de operación
- El presupuesto financiero

Antes de estudiar cada una de las etapas que integran el presupuesto de operación se debe considerar que cada uno de los presupuestos deben ser elaborados a precios constantes, de tal manera que uno de los objetivos básicos del presupuesto como lo es el control administrativo pueda desarrollarse, porque de otra manera sería imposible llevar a cabo dicha actividad.

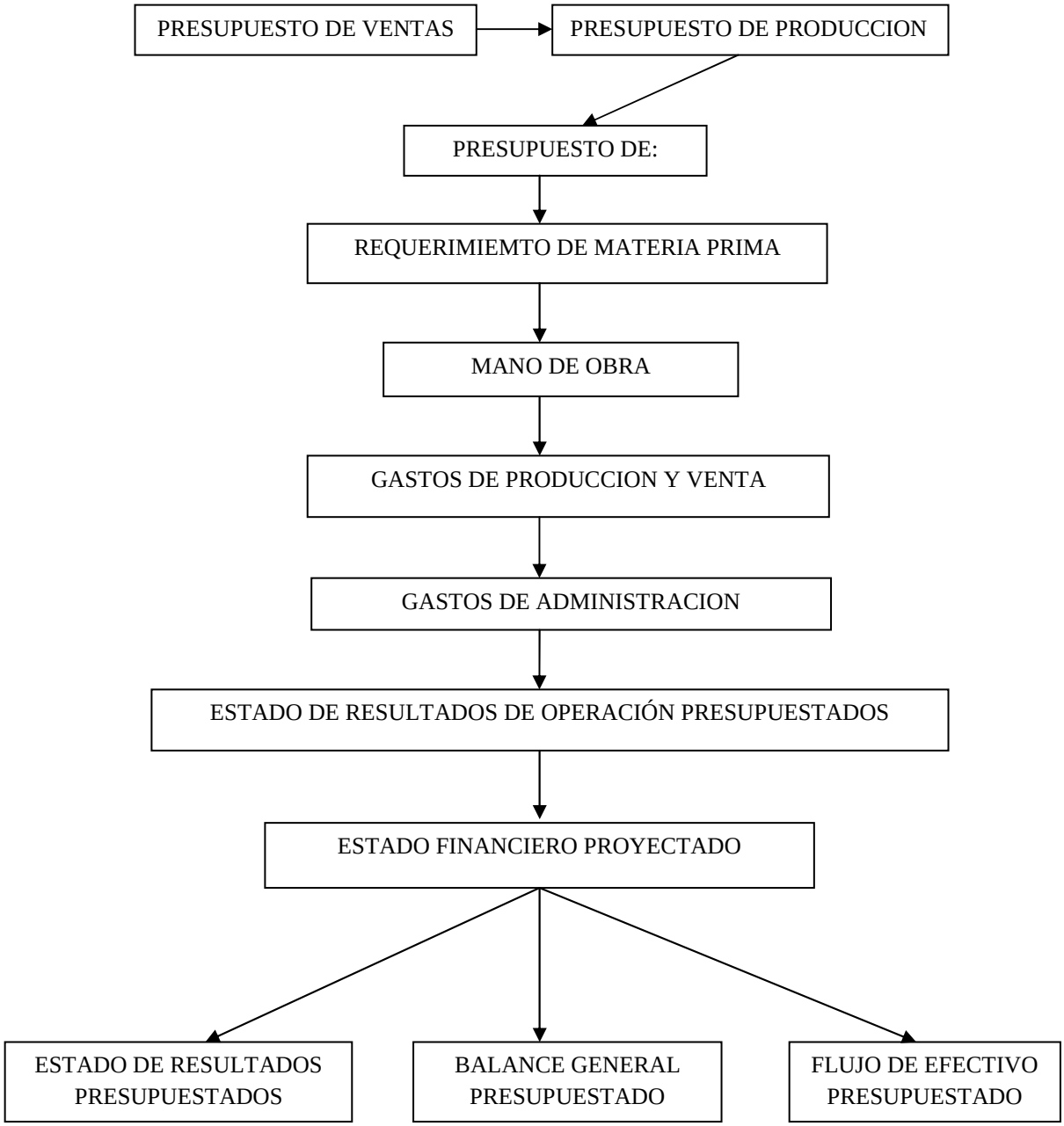
9.1.4. CAMPO DE APLICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS.

De Operación o Económicos.

Se refiere propiamente a las actividades de producir, vender y administrar la organización, que son las actividades típicas a través de las cuáles una empresa realiza su misión de ofrecer productos o servicios a la sociedad. Dichas actividades dan origen a los presupuestos de ventas, de producción, de compras, de requerimientos de materia prima, de mano de obra, de gastos indirectos y los gastos de operación, costos de ventas.

Tienen en cuenta la planeación detallada de las actividades que se desarrollarán en el periodo siguiente al cual se elaboran y, su contenido se resume en un Estado de Ganancias y Pérdidas.

Los Presupuestos de Operación Son estimados que en forma directa en proceso tiene que ver con la parte Neurológica de la Empresa, desde la producción misma hasta los gastos que conlleve ofertar el producto o servicio, son componentes de este rubro:



Fuente : CONTABILIDAD ***ADMINISTRATICION***
De: David N Ramírez Padilla.

Presupuestos De Ventas.- Son estimados que tienen como prioridad determinar el nivel de ventas real y proyectado de una empresa, para determinar límite de tiempo

Componentes:

- Productos que comercializa la empresa.
- Servicios que prestará.
- Los ingresos que percibirá.
- Los precios unitarios de cada producto o servicio.
- El nivel de venta de cada producto.
- El nivel de venta de cada servicio

Se inicia con un básico que tiene líneas diversas de productos para un mismo rubro el cual se proyecta como pronostico de ventas por cada trimestre.

La organización deberá determinar el comportamiento de su demanda, es decir, conocer qué se espera que haga el mercado, al concluir con esto, podrá elaborar un presupuesto propio de producción.

Normalmente se realiza este procedimiento en la mayoría de las empresas, ya que cuentan con una capacidad ociosa, es decir que la demanda es menor que la capacidad instalada para producir.

- **Para desarrollar el Presupuesto de Ventas**

Es recomendable la siguiente secuencia:

Determinar claramente el objetivo que desea lograr la empresa con respecto al nivel de ventas en un periodo determinado, así las estrategias que se desarrollarán para lograrlo.

Realizar un estudio del futuro de la demanda, apoyado en ciertos métodos que

garanticen la objetividad de los datos, como análisis de regresión y correlación, análisis de la industria, análisis de la economía, etc.

Basándose en los datos deseados para el futuro que generó el pronóstico y en el juicio profesional de los ejecutivos de ventas, elaborar el presupuesto de éstas tratando de dividirlo por zonas, divisiones, líneas, etcétera, de tal forma que se facilite su ejecución.

Una vez aceptado el presupuesto de ventas, debe comunicarse a todas las áreas de la organización para que se planifique el presupuesto de insumos.

Cédula1: Presupuesto de Ventas.

PRODUCTO	CANTIDADES	PRECIOS	VENTAS ESTIMADAS
A	XX	X	XXX
B	XX	X	XXX
C	XX	X	XXX
TOTAL			**XXXX**

Fuente : CONTABILIDAD ***ADMINISTRATIVA***
De: David N Ramírez Padilla.

Presupuestos de Producción: Son estimados que se hallan estrechamente relacionados con el presupuesto de venta y los niveles de inventario deseado.

En realidad el presupuesto de producción es el presupuesto de venta proyectado y ajustados por el cambio en el inventario, primero hay que determinar si la empresa puede producir las cantidades proyectadas por el presupuesto de venta, con la finalidad de evitar un costo exagerado en la mano de obra ocupada.

Para concretar el programa de produccion se consideran tres factores:

- Las unidades existentes al comienzo del periodo.
- El estimativo de ventas y la política sobre el inventario final de producto terminado.
- La determinación de la produccion requerida.

Comúnmente se expresan en unidades físicas, la información necesaria para preparar este presupuesto incluye tipos y capacidades de maquinas, cantidades económicas a producir y disponibilidad de los materiales.

Cédula2: Presupuesto de Producción.-

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO
Ventas Presupuestadas	XX	XXX
+ Inventario Final	XXX	XXX
=Necesidad de Producción	XXX	XXX
-Inventario Inicial	XX	XXX
=Producción Requerida	**XX**	**XXXX**

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Presupuesto de Consumo y Costeo de Materia Prima.- Al costear las Materia Primas exigidas por el programa de produccion intervienen los coeficientes de consumo de los insumos X,Y,Z para producir A y B, los inventarios finales e iníciales, y los costos particulares a cada insumo.

Debe aclararse que para cuantificar los costos de adquisición unitarios se considera la siguiente fórmula.

FORMULA

Costo Unitario Estimado = Compras de insumos para el año n x Incremento esperado del precio para el año n+1 (Unidades Adquiridas).

Cédula 3: Presupuesto de Consumos y Costeo de Materias Primas.

PRODUCTOS	PROD.REQUER. (P)	ESTANDARES DE CONSUMO X PR. PRODUCTO (EC)			CONSUMOS CALCULADOS (P x EC)		
		X	Y	Z	X	Y	Z
A	xxx	x	x	x	x	x	x
B	xxx	x	x	x	x	x	x
C	xxx	x	x	x	x	x	x
TOTALES	xxxx						

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Presupuesto de Compras y Consumo de Materia Prima.- Este presupuesto provee las compras de materia prima y/o mercancías que se hará durante determinado periodo. Generalmente se hacen en unidades y costos.

El cómputo de los inventarios Iníciales y Finales del inventario de materia prima interpreta la política de mantener existencias para garantizar el programa de produccion.

Cédula 4: Presupuesto de Compras y Consumos de Materias Primas.

PRODUCTOS	PROD.REQUER. (P)	ESTANDARES DE CONSUMO X PR. PRODUCTO (EC)			CONSUMOS CALCULADOS (P x EC)		
		X	Y	Z	X	Y	Z
Inventario inicial							
A	**xxx**	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**
B	**xxx**	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**
C	**xxx**	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**
TOTALES	**xxxx**						

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Con base en la información particular de los inventarios Inicial y Final, los consumos estimados y los costos de cada insumo, el presupuesto de compras se establece en la siguiente cedula:

Cédula 4.1. Presupuesto de Compras.

Detalle	Insumo X	Insumo Y	Insumo Z
+Inventario final esperado	XX	XX	XX
+ Consumo Previsto	X	X	X
=Necesidades a Comprar	**XXX**	**XXX**	**XXX**
-Inventario Inicial	XX	XX	XX
=Utilidades de Compra	**XXX**	**XXX**	**XXX**
***** Precio de Adquisición	X	X	X
Presupuesto de Compra	**XXXX**	**XXXX**	**XXXX**

Fuente : ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De : David N Ramírez Padilla.

Presupuesto de Consumo de Materiales (PCM).- Son estimados de compras preparado bajo condiciones normales de producción, mientras no se produzca una carencia de materiales esto permite que la cantidad se pueda fijar sobre un estándar determinado para cada tipo de producto así como la cantidad presupuestada por cada línea, debe responder a los requerimiento de producción, el departamento de compras debe preparar el programa que concuerde con el presupuesto de producción, si hubiere necesidad de un mayor requerimiento se tomara la flexibilidad del primer presupuesto para una ampliación oportuna y así cubrir los requerimiento de producción.

Fórmula:

IF x CP=II+PC=ID-IF=PC

Cédula 4.1. : Presupuesto de Consumo de Materiales.

Detalle	**Insumo X**	**Insumo Y**	**Insumo z**
Inventario inicial	**XXX**	**XXX**	**XXX**
*****Costo Unitario	**X**	**X**	**X**
= valor inventario final	**XXX**	**XXX**	**XXX**
+Presupuesto de Compras	**XX**	**XX**	**XX**
=**Valor inventario disponible**	**XXX**	**XXX**	**XXX**
-Inventario Final	**X**	**X**	**X**
=**Presupuesto de Consumo**	**XXXX**	**XXXX**	**XXXX**

Fuente: ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De: David N Ramírez Padilla.

Presupuestos de Gastos de Fabricación.- Son estimados que de manera directa o indirecta intervienen en toda la etapa del proceso producción, son gastos que se deben cargar al costo del producto.

Son gastos indirectos- gastos considerados dentro del precio que se fija al producto o servicio.

La mano de obra indirecta se incluye en el presupuesto de costo indirecto de fabricación, es fundamental que la persona encargada del personal lo distribuya de acuerdo a las distintas etapas del proceso de producción para permitir un uso del 100% de la capacidad de cada trabajador.

Presupuesto De Mano De Obra (PMO).- (Fuerza bruta, calificada y especializada) Es el diagnostico requerido para contar con una diversidad de factor humano capaz de satisfacer los requerimientos de produccion planeada.

Este presupuesto trata de diagnosticar claramente las necesidades de recursos humanos y cómo actuar, de acuerdo con dicho diagnóstico para satisfacer los requerimientos de la producción planeada.

Debe permitir la determinación del estándar en horas de mano de obra para cada tipo de línea que produce la empresa, así como la calidad de mano de obra que se requiere, con lo cual se puede detectar si se necesitan más recursos humanos o sí los actuales son suficientes. Una vez calculado el número de obreros requeridos, se debe determinar qué costará esa cantidad de recursos humanos, o sea, traducir el presupuesto de mano de obra directa, expresada en horas estándar o en número de personas y calidad, a unidades monetarias, es decir, calcular el presupuesto del costo de mano de obra.

Fórmula

Reqs de Producc. * Hr. Reqs. Por Produc. = Total horas * costo x hora = Total costo M.O.D.

Cédula 5: Exigencias y Costos de la mano de Obra Directa.

PRODUCTOS	PROD.REQUER. (P)	EXIGENCIAS M.O.D HORAS+ DEPTO.			VIGENCIAS ESTIMADAS (P + E)		
		X	Y	Z	X	Y	Z
A	xx	x	x	x	xxx	xxx	xxx
B	xx	x	x	x	xxx	xxx	xxx
TOTALES					xxxx	xxxx	xxxx
Costo Por Hora					xx	xx	xx
Consum. Previst					xxxx	xxxx	xxxxx

Fuente: ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De: David N Ramírez Padilla.

Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación.- Son costos del consumo de materiales y de remuneración de la Mano de Obra Directa y se tendrán tópicos como la supervisión, el control de calidad, los repuestos, el mantenimiento, la labor directa implícita en la producción y el consumo de energéticos, estos costos se clasifican en fijos y semivariables.

Fórmula:

C I F = GF+ GV

Cédula 6: *Costos* Indirectos de Fabricación.

CONCEPTOS	**VALOR**	**TOTAL**
GASTOS		
FIJOS		***XXXX***
SUPERVISIÓN	**XXX**	
INGENIERIA	**XXX**	
IMPUESTOS DIVERSOS	**XXX**	
SEGUROS	**XXX**	
DEPRECIACIONES	**XXX**	
GASTOS		
SEMIVARIABLES		***XXXX***
MATERIALES INDIRECTOS	**XXX**	
MANO DE OBRA	**XXX**	
ENERGIA	**XXX**	
MANTENIMIENTO	**XXX**	
TOTAL GASTOS INDIRECTOS		***XXXXXX***

Fuente: ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De: David N Ramírez Padilla.

Presupuesto gasto de venta PGV.- (Capacitación, Vendedores, Publicidad) Es el Presupuesto de mayor cuidado en su manejo por los gastos que ocasiona y su influencia en el gasto Financiero.

Se le considera como estimados proyectados que se origina durante todo el proceso de comercialización para asegurar la colocación y adquisición del mismo en los mercados de consumo.

Características

- Comprende todo el Marketing.
- Es base para calcular el Margen de Utilidad.

- Es permanente y costos.
- Asegura la colocación de un producto.
- Amplia mercado de consumidores.

Presupuesto gasto de administración PGA.- (Requerimiento de todo tipo de mano de obra y distribución del trabajo). Considerando como la parte fundamental de todo presupuesto porque se destina la mayor parte del mismo; son estimados que cubren la necesidad inmediata de contar con todo tipo de personal para sus distintas unidades, buscando darle operatividad al sistema.

Debe ser lo más austero posible sin que ello implique un retraso en el manejo de los planes y programas de la empresa. Entre estos pueden estar depreciación, Supervisión, Seguro, Mantenimiento, y Accesorios Energéticos.

PRESUPUESTO FINANCIERO.

Consiste en fijar los estimados de inversión de ventas, ingresos varios para elaborar finalmente un flujo de caja que mida el estado económico real de la empresa.

Es el que ocupa de la estructura financiera de la empresa, esto es, de la composición y relación que debe existir entre los Activos, Pasivos y Capital.

Su objetivo se resume en dos factores liquidez y rentabilidad, comprende:

- Presupuesto de ingresos (el total bruto sin descontar los gastos).
- Presupuesto de egresos (para determinar el liquido o neto).
- Flujo neto (diferencia entre ingresos y egresos).
- Caja final

- Caja inicial
- Caja mínima.

Estos a su vez requieren ser resumidos en un reporte que permita a la administración, conocer hacia dónde se dirigirán los esfuerzos en torno a la operación de la compañía, lo cual se logra a través del Estado de Resultados presupuestado.

El plan maestro debe culminar con la elaboración de los estados financieros presupuestados, que son reflejo del lugar en donde la administración quiere colocar la empresa, así como cada una de las áreas, de acuerdo con los objetivos que se fijaron para lograr la situación global.

Aparte de los estados financieros presupuestados anuales, pueden elaborarse reportes financieros mensuales o trimestrales o cuando se juzgue conveniente para efectos de retroalimentación, lo que permite tomar las acciones correctivas que se juzguen oportunas en cada situación.

El estado de resultados, el estado de situación financiera y el estado de flujo de efectivo presupuestado indican la situación proyectada. Con estos informes queda concluida la elaboración del plan anual o plan maestro de una empresa.

Estado de Resultados Presupuestados.

Cédula 7: ***Estado de Resultados Presupuestado***

Fórmula

Ventas
(-) Costo De Ventas
(=) Utilidad Operacional
(-) Gastos Financieros
(=) Utilidad antes de Impuesto
(-) Impuesto sobre la renta 35%
(=) Utilidad Neta

Fuente: ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De: David N Ramírez Padilla.

Estado de costo de produccion y venta

Partes del estado de costos de produccion.

- Encabezado.- Esta conformado por el nombre de la empresa, nombre de documento, periodo que se trata y las unidades monetarias en la que se está expresado.
- Cuerpo.- Conformado los elementos del costo y su evolución es decir la materia prima, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación.
- Firmas.- De quien lo realiza y revisa.

Los elementos del estado de costos de produccion.

Inventario Inicial de Materia Prima

(+) Compras de Materia Prima

(=) Total Materia Prima

(-) Inventario final Materia Prima

(=) Costo de Materia Prima Utilizada

(+) Mano de Obra Directa

(=) Costo primo

(+) Gastos de Fabricación.

(=)Total de costos de Fabricación

(-) Inv. Inicial de Prod. en Proceso

(+)Inv. Final de Prod. en Proceso

(=)Total de costo de mercancía fabricada

(-)Inv. Inicial de Producto Terminado

(+) Inv. Final de Producto Terminado

(=)Costo de Fabricación.

Importancia del Estado de Producción.

- Determinación y comprobación del presupuesto.
- Saber cuánto cuesta cada unidad fabricada.
- Conocer los 3 elementos del costo.
- Conocer la eficiencia de la produccion.
- Información.
- Comparación entre costos estimados contra los reales.

Existe una relación entre el costo de artículos manufacturados, el estado de Resultados, el estado de Utilidades y el Balance General.

El estado de Resultados de una empresa manufacturera es igual a de una comercial, sin embargo en una empresa productora debe determinarse, con anterioridad al estado de resultados; el estado de costo de producción en el cual se determina precisamente el costo de producción puede ser al mismo tiempo el Estado de costos de producción y ventas en cuyo caso al estado de resultados seria directamente la cifra del costo de ventas.

Costo de produccion representa todas las operaciones realizadas desde la adquisición de la materia prima hasta su transformación en artículo de consumo o de servicio. En este concepto destacándose 3 elementos que se menciona:

- Materia Prima.- Es el elemento que se convierte en un artículo de consumo de servicio.
- Mano de Obra.- es el esfuerzo humano necesario para la transformación de la materia prima.
- Gastos Indirectos de Fabricación.- Son los elementos necesarios y accesorios para la transformación de la materia prima y que incluyen sueldos y erogaciones necesarias para tal fin.

Costo Unitario de Producción.- Se conoce como costo unitario el valor de un artículo en particular los objetivos de la determinación del costo unificado son los siguientes:

- Valuar los inventarios de productos terminados y en proceso.
- Conocer el costo de produccion de los artículos vendidos.
- Tener base de cálculo en la fijación de precios de venta, y así poder determinar el margen de utilidad probable.

A continuación se presenta el formato para el estado de costos de produccion y ventas.

Cédula 8: Estado de Costos de Produccion y Ventas.

C I X Z Y, S.A
ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCION Y VENTA
DEL____ de_____al__ de_____de_____
Compras netas de Materia Prima
(+) Inventario Inicial de Materia Prima
(-) Inventario final Materia Prima
(=) Total Materia Prima utilizada
(+) Mano de Obra Directa
(=) Costo primo
(+) Gastos de Fabricación.
(=) Total de costos de Fabricación
(+) Inv. Inicial de Prod. en Proceso
(-) Inv. Final de Prod. en Proceso
(=) Total de costo de Artículos producidos.
(+) Inv. Inicial de Producto Terminado
(-) Inv. Final de Producto Terminado

Fuente: ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De: David N Ramírez Padilla

Método del Balance Proyectado.

Este método consiste en elaborar un estado de flujo de efectivo a través de la

comparación entre un balance general del año actual y otro pronosticado para el periodo siguiente. La técnica es muy variada y cambia en cada circunstancia. Sin embargo. Puede elaborar de la siguiente manera:

7. Determinar la utilidad o pérdida para el periodo siguiente mediante la preparación de un estado de pérdidas y ganancias presupuestado. Este estado puede elaborarse con toda la técnica presupuestal o bien sólo pronosticar las ventas, y con base en esa estimación y los porcentajes integrales de gastos determinar la utilidad. Estimar mediante rotaciones las cifras de las partidas que componen el capital de trabajo: cuentas por cobrar o clientes, cuentas por pagar o proveedores: inventarios.

8. Estimar las cantidades de activos fijos con base en las cifras actuales y los nuevos proyectos de inversiones. Asimismo, considerar el aumento de las depreciaciones acumuladas debido al transcurso del periodo.

9. Ajustar también las cuentas de pasivo y capital, de acuerdo con préstamos concertados o nuevas emisiones de capital; o bien por pagos que se deben efectuar durante este periodo.

10. Presentar un balance general con los datos obtenidos. Este balance, por supuesto, no dará el mismo resultado. Si la sección de pasivo y capital es mayor que la de activos, ello significa que existe un sobrante, y por lo tanto deberá agregarse dicho excedente en caja. Si por el contrario la sección de activos es mayor que la de pasivos y capital, la conclusión es que falta una fuente y, por lo mismo, existe un fáltame de efectivo.

11. La determinación de un faltante o sobrante de efectivo tiene mucha importancia: aun así, conviene presentar el presupuesto de efectivo formalmente. De ahí que el último paso sea el siguiente.

12. La presentación del presupuesto de efectivo. Antes de hablar de la presentación formal de este estado, se aclara que los datos se obtuvieron

mediante la comparación de los dos balances generales, en forma similar a la determinación de un estado de flujo de electivo.

Cédula 9: Balance General Proyectado.

Balance general proyectado	
Activo	**Pasivos:**
Circulantes:	A corto plazo:
Efectivo	Proveedores
Clientes	A largo plazo:
Inventarios	Hipotecas por pagar
Total circulante:	***Total de Pasivo***
No circulante:	Capital contable:
Maquinaria	Capital Aportado
Depreciación acumulada	Capital Ganado
Total de Activos	
	Total pasivo + capital contable
La necesidad de efectivo será:	Faltante:

Fuente: ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De: David N Ramírez Padilla

Presupuesto de flujo de efectivo*:* El presupuesto de efectivo es multifacético: tiene mucho que ofrecer a la administración de una empresa para el desarrollo de la tarea de coordinación y conducción hacia la posición en que logre alcanzar su máximo valor. Este presupuesto es desarrollado normalmente por el tesorero de la empresa, quien depende del director de finanzas y tiene a su cargo la

administración de la liquidez de la compañía.

El presupuesto de efectivo se podría definir como un pronóstico de las entradas y salidas de efectivo que diagnostica los faltantes o sobrantes futuros y, en consecuencia, obliga a planear la inversión de los sobrantes y la recuperación-obtención de los faltantes.

Para una empresa es vital tener información oportuna acerca del comportamiento de sus flujos de efectivo, ya que le permite una administración óptima de su liquidez y evitar problemas serios por falta de ella. La insolvencia podría ocasionar la quiebra y la intervención de los acreedores, sobre todo en una época en la que el recurso más escaso y caro es el efectivo.

Es más fácil que una empresa quiebre por falta de liquidez que por falta de rentabilidad, lo que demuestra la importancia de una buena administración de la liquidez. Por ende, es necesario conocer el comportamiento de los flujos de efectivo, lo que se logra por medio del presupuesto de efectivo.

La liquidez de una organización es igual a su capacidad para convertir un activo en efectivo, en generar, contar con los medios adecuados de pago y cumplir oportunamente con los compromisos contraídos en el corto plazo. La liquidez de una empresa está en función de dos dimensiones:

- El tiempo necesario para convertir el activo en efectivo
- El grado de seguridad asociado con el precio al cual se realizará el activo.

Es esencial en cualquier compañía. Debe ser preparado luego de que todas los demás presupuestos hayan sido completados. El presupuesto de flujo muestra los recibos anticipados y los gastos, la cantidad de capital de trabajo. Una vez que se determina el total de salidas, se compara con el total de entradas, lo cual arroja los saldos en caja.

El siguiente esquema nos muestra la mecánica del método para la elaboración del presupuesto de efectivo

Cédula 10. Presupuesto de Efectivo.

Presupuesto de Efectivo

Saldo inicial de efectivo Enero
Febrero Marzo Abril
(+) Entradas normales:
Ventas al contado
Cobro a clientes
Otros
Total
Entradas excepcionales:
Obtención de préstamo
Nuevas aportaciones
Accionistas
Venta de maquinaria
Total
Total de entradas
Disponible
(-) Salidas normales:
Pago proveedores
Nómina
Impuestos diversos
Gastos
Impuesto sobre la renta
Total
Salidas excepcionales:
Pago de pasivo
Compra edificio
Pago dividendos
Total
Total salidas
Flujo de efectivo antes del saldo mínimo deseado
(-)Saldo que se desea mantener
Sobrante o faltante

Fuente: ***CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA***
De: David N Ramírez Padilla

CAPITULO II

1. ANALISIS Y APLICACION DE RESULTADOS

1.1.RESEÑA HISTÓRICA

ILINIZA FLOWERS, es una empresa familiar dedicada a la agroproducción, localizada en el centro de la región Interandina Ecuatoriana, sector del Valle de Lasso de la provincia del Cotopaxi.

El agua, uno de los principales recursos para asegurar la producción agrícola proviene de las vertientes naturales de los nevados Ilinizas. El recurso hídrico se almacena en dos reservorios principales con una capacidad de alojamiento de 25.000 Tons/m3.

ILINIZA FLOWERS fue fundada el 29 de julio de 1994, en el marco de Integración Andina, Maneja un proyecto de cinco hectáreas de clavel cortado, bajo invernaderos, en 35 novedosas variedades, en las 3 calidades de exportación: SELECT, FANCY y STANDARD. Sus exportaciones están destinadas a: Estados Unidos, Canadá, Rusia, Hawái, Chile, Argentina, Brasil, y Kuwait. La Sra. Lic. Bertha Margarita Yépez Silva, quien había venido trabajando desde el primer día de actividades en el área de Administración.

A inicios del año 2006, la señora Yépez adquiere el negocio conjuntamente con sus hijos, y compra el cultivo en su totalidad a excepción del terreno, el cual se le confiere en arrendamiento por el lapso de 10 años con proyección a compra.

- ***El Cultivo de Clavel***

Esta unidad agrícola previa al cultivo del clavel estuvo dedicada a la siembra de pastos para la producción lechera; luego se realizaron siembras experimentales de maíz, papa, zanahoria, cebolla blanca y ajo, sin alcanzar metas productivas concretas. Posteriormente se arranco con el cultivo de clavel y su exportación.

- ***Equipo Humano***

Cuenta con la colaboración de jóvenes trabajadores agrícolas estables y trabajadores eventuales, a quienes se les proporciona un continuo entrenamiento sobre el tratamiento y aprovechamiento de la tierra.

Para el manejo técnico/administrativo cuenta con un personal que incluye en la finca a jóvenes ingenieros agrícolas nacionales que también reciben recursos agrícolas. Un administrador de finca, un asistente de administración de finca, el Ingeniero Florícola responsable en todo el manejo de la finca.

La empresa cuenta con oficinas en la ciudad de quito desde son donde se realizan las operaciones administrativas, financieras, comerciales y logísticas.

- ***Cultivo Experimentales***

En la unidad de enrizamiento y propagación con que cuenta a finca, se

realizan constantemente cuidadosos procesos de germinación, lo cual permite obtener plantas sanas y vigorosas.

- ***Marca y Denominación Común***

Los productores se desarrollan en la plantación ILINIZA FLOWERS son los CLAVELES de exportación.

Las variedades desarrolladas en la plantación se identifican con la nomenclatura científica pertinente, para el caso del clavel es Dianthus Caryophyllus; Dentro de la clasificación botánica, la diferencia que existe entre el clavel y la clavelina para efecto de precisar el producto para la exportación, viene dada en la flor, ya que el clavel es uniflora, es decir que en cada tallo se presenta una sola flor; en cambio en la clavelina es multiflora, es decir que en cada tallo existen algunas inflorescencias de menor tamaño que el clavel.

Variedades

a) Claveles

CODIGO	COLOR	VARIEDAD
001	ROJO	ACAPULCO
002	ROJO	NELSON
003	ROJO	CARMEL
004	ROJO	NIR
005	ROJO	DANTON
006	ROJO	INDIOS

007	ROJO	TASTY
008	ROJO	CRIMSON TEMPO DELPHI
009	BLANCO	DELPHI
010	BLANCO	WHITE CHARLOTE
011	BLANCO	KARLY
012	BLANCO	WHITE DOLPHIN
013	BLANCO	WHITE OSCAR
014	BLANCO	EREZ
015	ROSADO	PINK DONA
016	ROSADO	PINK VENEREE
017	ROSADO	OSAKA
018	ROSADO	UNIKO
019	ROSADO	ROMANA
020	ROSADO	EVE
021	ROSADO	ORIANA
022	ROSADO	GALA
023	NOVEDAD	INCAS
024	NOVEDAD	MANBO
025	NOVEDAD	NEW TEMPO
026	NOVEDAD	DONA
027	NOVEDAD	SYMPATY
028	NOVEDAD	CHARLOTE
029	NOVEDAD	HABANA
030	NOVEDAD	TERRA
031	NOVEDAD	PRADO
032	NOVEDAD	NOV
033	NOVEDAD	MABEL
034	NOVEDAD	OFIR

- ***Especificaciones Generales***

Considerando la conformación del botón floral, la consistencia y largo del tallo, el color, el aspecto externo y limpieza, su forma, textura y tamaño de la inflorescencia que está en función de la demanda de los mercados internacionales, se forman paquetes de 25 tallos o unidades en el caso de los claveles.

Las diferentes presentaciones se colocan en cajas de cartón corrugado cuya dimensión (1.20 m. de largo X 0.53 m de ancho X 0.32 m de altura), forrado internamente con papel periódico y parafinado para evitar que las flores sufran quemaduras con el contacto con el papel periódico.

La presentación de la flor es de varios colores en función de la estructura de los pedidos, cuidando los requisitos indispensables para su aceptación en los siguientes términos:

- Los claveles deben tener una presentación simétrica.
- Las flores deben ser limpias y firmes
- Los pétalos deben estar cerrados juntos y próximos al centro de la flor.
- Los cálices no deben estar partidos ni enmendados.
- No deben existir brotes o retoños.
- No debe existir señal de pudrición o daño.
- Los tallos deben ser exactos y de crecimiento normal.

- ***Principales Consumidores***

El mercado de flores tiene un uso decorativo y ornamental en los comercios y fiestas religiosas. Las fechas en las que consume un mayor número de flores son el Día de la Madre, San Valentín, Semana Santa, Acción de Gracias, Difuntos, Navidad.

El consumo de flores es difundido en los estratos de población de mayores ingresos. Para los consumidores norteamericanos son consideradas un producto caro y apropiado en determinadas ocasiones; para el mercado europeo constituyen una fuente de belleza y placer visual permanente.

- ***Oferta***

El cultivo de flores en general en el país en términos comerciales o como industria de flores se puede remontar a inicios de la década de los años setenta, cuando empresas como Jardines del Ecuador y Florexport entraron a producir y exportar principalmente claveles, crisantemos, margaritas y otras flores naturales. El número de industrias dedicadas a este propósito ha crecido y ampliado su actividad a las rosas y claveles.

La calidad del producto fue el factor fundamental para tener acogida en los mercados internacionales, principalmente de los Estados Unidos y Europa, razón por la cual en las décadas pasadas se observó el mayor crecimiento de cultivo de flores en el País.

En el Ecuador la producción, y comercialización de flores ha tomado gran desarrollo, gracias a las diferentes acciones emprendidas por el sector privado encaminadas a buscar asistencia técnica y créditos. Habiéndose demostrado alta rentabilidad y cumplimiento de obligaciones económicas y laborales.

Las Provincias de Pichincha, Imbabura, Cotopaxi y Azuay cubren casi la totalidad de la superficie cultivada de flores; resultan especialmente favorecidas aquellas provincias densamente pobladas ya que esta industria emplea gran cantidad de personal masculino y en mayor medida personal femenino. Las condiciones de luminosidad y clima imperantes, además de contar con las mayores facilidades de movilización hacia los aeropuertos internacionales.

- ***Demanda***

Las flores de más amplia comercialización en el mundo son los claveles, rosas y crisantemos. Con relación a estas y a las nuevas flores en el mercado existen diferencias en cuanto a las variedades, colores, surtido y arreglos que prefieren lo consumidores.

Los claveles de acuerdo al valor de las exportaciones, ocupan el tercer lugar en importancia, luego de las rosas lo que demuestra la excelente acogida del producto ecuatoriano en los mercados internacionales.

Se nota un importante aumento de la demanda de clavel durante estos 2 últimos años, aunque igualmente debemos indicar que, el clavel es una flor que no presenta tanta variación de la demanda en el transcurso del año, como se presenta en otro tipo de flores.

1.1. Objetivo General

- Ser líderes en la producción de claveles mediante la aplicación de tecnologías, a fin de cumplir la misión y la práctica de los valores, con eficiencia, efectividad, eficacia, estableciendo un sistema nacional de cobertura, que satisfagan las necesidades comerciales de los mercados de nuestro País.

1.2. Objetivos Específicos.

- Producir variedades de flores de buena calidad, para competir en el mercado

- Contar con talento humano profesional acorde a las necesidades, para lograr el éxito en la producción de los claveles.

- Capacitar constantemente a todas las personas involucradas en este campo.

- Fortalecer la producción y comercialización, para asegurar la oferta y la demanda con productos de calidad, estableciendo alianzas estratégicas para introducirnos en el mercado y ser competitivos.

1.3. Misión

- Somos productores y exportadores de una amplia gama de variedades de flores de excelente calidad, para satisfacer las exigentes necesidades de nuestros clientes.

- Mantendremos la producción de flores, buscando la mayor eficiencia y productividad, con rentabilidad (igual) o mayor a la del mercado.

- La utilización de tecnología será una de nuestras prioridades.

- Daremos especial atención al desarrollo de nuestro recurso humano, reconociéndolo como base para nuestro éxito presente y futuro.

- El mejoramiento continuo en nuestras operaciones y acciones será una actitud diaria.

- Buscar siempre nuevas oportunidades de negocios y un crecimiento neto de nuestras ganancias.

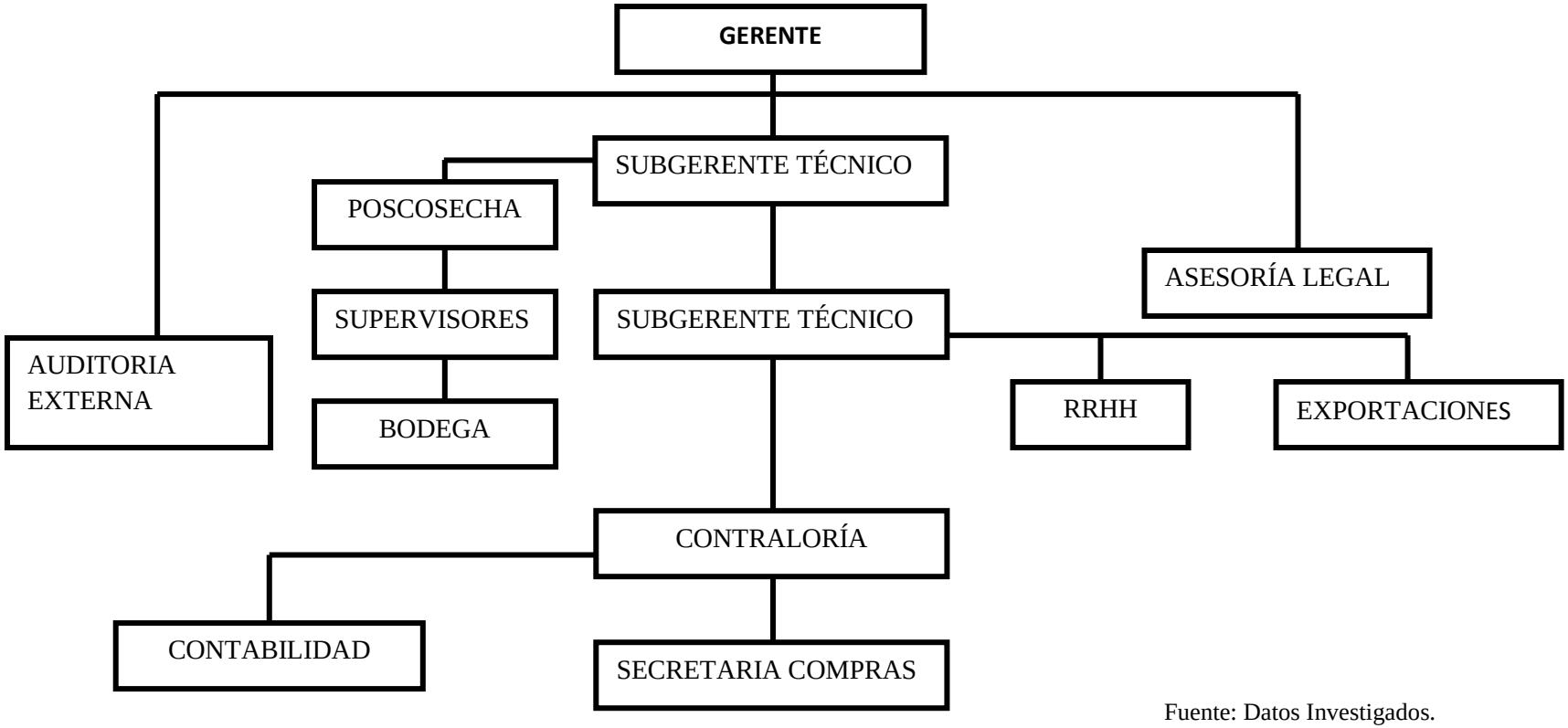
1.4. Visión

- Convertirnos en una empresa líder en la producción y comercialización de flores a nivel local, provincial, nacional e internacional, por nuestra perfección en calidad y servicio.

- Nuestro compromiso honesto con la calidad y la excelencia de nuestros productos y servicios

GRAFICO Nº 3

2.- ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Fuente: Datos Investigados.
Autor: Las Investigadoras

3.- DEFINICION DE LINEAS DE ACCION ESTRATEGICAS.

3.1. Análisis Foda.

Para poder determinar las estrategias que se va ha utilizar, es necesario realizar un análisis o diagnostico estratégico, para lo cual se va a emplear la técnica de análisis denominada F.O.D.A.

Se tomara en cuenta las FORTALEZAS y DEBILIDADES, para poder tomar dediciones a través de un análisis interno, es decir el entorno en el cual se desarrolla la empresa.

Las Fortalezas de la empresa, son valores, capacidades y conocimientos que ésta posee en grado superior, además se les puede considerar como atributos internos que apoyan y contribuyen al logro de los objetivos.

Las debilidades son valores, capacidades y conocimientos que la empresa tiene por debajo del promedio, significan un obstáculo o atributos internos que dificultan lograr los objetivos.

El desarrollo de las fortalezas es necesario porque sin ellas, las debilidades harían que al final de un período de tiempo la empresa desaparezca. Con la implementación de las estrategias se debe procurar disminuirlas al máximo las debilidades, tratando de convertirlas en fortalezas.

Por otro lado estudiaremos las OPORTUNIDADES y AMENAZAS es decir todo lo que influye a la empresa, en relación al exterior.

ANALISIS. “FODA”

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
• Experiencia, confianza, talento humano calificado, de acuerdo a la rama.	• Demanda de productos asociados con la naturaleza.
• Capacidad instalada para la producción suficiente.	• Oportunidad de mercados externos.
• Responsabilidad y cumplimiento oportuno.	• Demanda en la exportación del producto a países extranjeros.
• Experiencia y trayectoria en la actividad florícola	• Incremento de fechas festivas en los diferentes países del mundo.
• Capacidad tecnológica e innovadora.	• Mayor demanda de consumo de productos diversificados.
• Atención oportuna al cliente	• Alto stock de insumos para la producción de los claveles.
• El terreno con el que se cuenta es propio	• Disponibilidad de terrenos para la implantación de nuevos invernaderos.

DEBILIDADES	AMENAZAS
• No cuenta con un sistema apropiado de contabilidad.	• Importación de flores y plantas.
• Escasa información cuantitativa del sector.	• Proteccionismo de países compradores.
• Falta de mano de obra para el proceso de producción.	• Inestabilidad de Gobiernos Nacionales.
• Deficiencia en la gestión de las empresas.	• Alteraciones climatológicas.
• Baja representatividad del sector. frente a otros sectores agrícolas.	• Ingreso al mercado de nuevos competidores nacionales.
• La falta de un presupuesto real para conocer la situación de la empresa.	• Enfermedades en las plantas

DEFINICIÓN DE LOS VALORES ORGANIZACIONALES DE LA FLORICOLA "ILINIZA FLOWERS":

1. Honestidad: Para "ILINIZA FLOWERS". Es vital este valor puesto que garantiza su calidad, su compromiso con los clientes de brindar siempre lo mejor, para que de esta manera los consumidores tengan plena certeza que nuestros productos cuentan con un gran respaldo y que son de la más alta calidad.

2. Calidad: La calidad ha sido uno de los valores más importantes para "ILINIZA FLOWERS". Es el que nos ha llevado a competir en grandes mercados, a poner el nombre de la empresa y de los productos ecuatorianos en la mente de los consumidores como el símbolo de calidad garantizada.

3. Excelencia: La excelencia en estos tiempos es un factor clave de éxito, en el caso de "ILINIZA FLOWERS". se toma muy en cuenta el continuo avance tecnológico en distintas áreas hacen que se proponga por medio de la tecnología un continuo avance tanto para el área de producción como para el área administrativa, que provoca mejoras en áreas como servicio al cliente, atención especializada. Se trabaja en la creación de fuentes de empleo y protección al medio ambiente por medio del uso de fertilizantes orgánicos.

4.Ética: En esta empresa se toma muy en cuenta la ética, se trabaja unido para el cumplimiento de los objetivos y planes de la empresa.

5. Transparencia: La transparencia es un ambiente de confianza y seguridad. Realizan e informan con claridad y nitidez.

6. Confianza: El trabajo en equipo requiere confianza, la confianza es un valor clave para el buen desempeño de cualquier proyecto tanto la confianza del equipo de trabajo como la confianza de los consumidores con la calidad del producto y su satisfacción.

7. Trabajo en equipo: El trabajo en equipo implica un grupo de personas trabajando de manera coordinada en la ejecución de un proyecto. Cada miembro del equipo es responsable de un cometido.

8. Creatividad: Creatividad es la capacidad de ver nuevas posibilidades y hacer algo al respecto. La realización de nuevos proyectos, la penetración en nuevos nichos de mercado, innovación de productos de acuerdo con la exigencias del mercado, todo esto forma parte de la visión de "ILINIZA FLOWERS"

9. Compañerismo: A la hora de realizar un nuevo proyecto el trabajo en equipo y el compañerismo es indispensable, en esta empresa el equipo de trabajo está capacitado para suplir a cualquier miembro del equipo en caso de que sea necesario.

10. Puntualidad: Es la disciplina de estar a tiempo para cumplir nuestras obligaciones. El valor de la puntualidad es necesario para dotar a nuestra personalidad de carácter, orden y eficacia, para desempeñar mejor nuestro trabajo, ser merecedores de confianza.

3.2. METAS:

- Llegar a obtener los rendimientos de producción máximo, para que de esta manera la empresa pueda solventarse económicamente sus problemas.

- Minimizar los costos sin bajar o desmejorar la calidad de nuestro producto.
- Generar fuentes de trabajo para las personas que lo necesiten con la finalidad de que puedan obtener resultados para poder vivir de una manera satisfactoria.

- Ofrecer al mercado claveles de excelente calidad que satisfagan los gustos de los consumidores finales.
- Realizar el control Fitosanitario de los productos con la finalidad de proteger y garantizar la calidad del producto para que así sea comercializado sin ningún problema.

3.3. POLÍTICAS:

- Personal capacitado en relación a las funciones que desempeñe.
- Se utiliza exclusivamente materia prima certificada para garantizar la calidad del producto terminado.
- Dentro de la empresa debe existir el respeto entre compañeros y los niveles directivos respectivamente.
- El personal administrativo como obreros no gozan de días feriados, debido a que no se puede paralizar la producción, pero son compensados económicamente.

3.4. ESTRATEGIAS

3.4.1. Gestión Ambiental

3.4.1.1. Acciones estratégicas definidas

- Manejo adecuado de: aguas y riego, suelo y fertilización, plaguicidas, residuos sólidos, minimización de residuos de plaguicidas, residuos líquidos.

3.4.2. Gestión Humana

3.4.2.1Acciones estratégicas definidas.

- Planificar, evaluar, priorizar y ampliar acciones de capacitación en todos los niveles.
- Discutir y definir estrategias de uso e incremento de productos de calidad, para mejoras a futuro.
- Cumplimiento de: Código Laboral Ecuatoriano, Reglamento de Seguridad e Higiene en el Trabajo de las empresas floricultoras, Reglamento de Uso y Aplicación de Plaguicidas en plantaciones dedicadas al cultivos de flores

3.4.3. Gestión de Seguridad y Protección

3.4.3.1. Acciones estratégicas definidas.

- Cumplimiento de: normalización y estandarización de procedimientos en la cadena de exportación, con el objeto de asegurarla contra riesgos, siguiendo los parámetros exigidos.

- Que todo personal responsable del manejo de producción y del seguimiento se capaciten en operar los instrumentos de seguimiento de la Planificación.

- Definir y realizar las actividades de los productos en proceso mediante una planificación estratégica.

4. ENTREVISTA

La entrevista no es más que el diálogo entre dos o más personas, en el cual hay entrevistador y otro entrevistado; Conforme a su propósito profesional, esta cumple con estas funciones: obtener información de individuos o grupos y facilitar información. Podemos decir entonces, que la entrevista es un recurso informativo.

Se utilizan para recabar información en forma verbal, a través de preguntas que propone el analista. Quienes responden pueden ser gerentes o empleados, los cuales son usuarios actuales del sistema existente, usuarios potenciales del sistema propuesto o aquellos que proporcionarán datos o serán afectados por la aplicación propuesta. El analista puede entrevistar al personal en forma individual o en grupos.

FLORICOLA " ILINIZA FLOWERS"	
Fecha:	05 de Enero del 2009
Números de la entrevista	01
Entrevistador:	Fernanda Bermeo/ Sandra Fonseca.
Entrevistado:	Lic. Juan Pablo Valencia
Sexo del informante	Masculino
Cargo:	Gerente
Lugar de la entrevista:	Cantón Latacunga, Parroquia Tanicuchi, Barrio Pucara

Cuestionario para las entrevistas focalizadas sobre el área funcional de la Empresa: "Iliniza Flowers".

1. **¿Cuántos años tiene de creación su Empresa?**

Catorce años.

2. **¿Cuáles fueron sus problemas para la creación de la empresa?**

En cuanto a los problemas generalmente la falta de recurso económico, ya que se necesita de un capital, para la creación de cualquier tipo de negocio; esto viene a retrasar el trabajo e imposibilita el desarrollo de la misma.

3. ¿Como empresario cuáles son sus aspiraciones dentro del mercado?

Como empresario el mayor anhelo es que nuestro producto siga siendo conocido a nivel provincial, nacional e internacional, seguir introduciéndonos en los diferentes mercados del país. Ya que contamos con una alta gama de variedad de claveles, para conseguir nuevos clientes.

4. ¿Qué ha favorecido más su éxito empresarial hasta ahora?

El apoyo fundamental de mi familia, del Ingeniero que se encarga del cultivo, de cómo Margarita contacta los nuevos clientes en el extranjero para así poder

exportar nuestro producto y de todos los trabajadores ya que sin ellos esto no sería posible, todos contribuyen en el adelanto de la florícola.

5. ¿Qué es lo principal para el desarrollo de la empresa?

Lo principal es contar con el suficiente talento humano, tener la misión bien definida para trabajar en función de ella y logra cumplir con todo lo establecido basándose en procedimientos que beneficien a las actividades que se realizan dentro de la empresa.

6. ¿Se considera líder en su trabajo y en las funciones que desempeña?

Si, ya que ser un buen líder beneficia al engrandecimiento de la empresa, saber guiar por el camino correcto y hacer las cosas pensando en un futuro prometedor. Con lo relaciona a mis funciones dentro de la empresa cumplo todo a cabalidad siendo un apoyo fundamental para el desarrollo económico y financiero de la misma.

7. ¿Cuáles son sus cualidades y sus defectos como Gerente?

Una de Las cualidades más grande es la lealtad, sinceridad, honestidad, soy una de las personas que le gusta decir la verdad por más dura que sea, a pesar que los demás se sientan mal. Como ser humano también se comete errores pero lo importante es saber reconocer y aprender de ellos. Entre los defectos no me perdono fácilmente cuando algo sale mal.

8. ¿Cómo se define como persona?

Bueno, me defino como un ser sereno, me gusta compartir mis conocimientos, experiencias doy mucha confianza a los demás y trato de ser un ejemplo de dignidad, honradez y justicia

9. ¿En las reuniones que usted dirige es comprensivo u autoritario?

Saber escuchar es fundamental eso ayuda a conocer los factores positivos y negativos que pueden generar pérdidas o ganancias a la empresa; y también dar nuestras opiniones ya que del intercambio de ideas resultan acuerdos interesantes que aportan positivamente a la solución de los problemas dentro de cada ámbito.

10. ¿Le gustan sus responsabilidades y deberes actuales?

Por supuesto que sí; además de los deberes mis responsabilidades son trabajar en bien de los demás con el fin de generar fuentes de trabajo.

11. **¿La empresa para obtener más logros dentro del mercado que necesita?**

Tener un trabajo propio, estar preparados para enfrentarnos a la competencia con la variedad y calidad de lo que producimos, contar con los suficientes recursos tanto humanos, tecnológicos, materiales y económicos.

12. **¿Cuáles fueron los problemas que sufrió su empresa, desde un inicio y como lo supero?**

La falta de recursos económicos para la produccion, superándoles realizando una hipoteca de las instalaciones, otro de problema fue introducir el producto en el mercado habiendo tanta competencia latente pero no tuvimos miedo ya que la calidad de la flor era inigualable preparada bajo todos los parámetros de produccion. Del este propio incremento de ventas se pudo cubrir la deuda contraída obteniendo un capital libre para la implementación de otros invernaderos.

13. ¿Cuál es la Posición que ocupa la empresa en la Provincia?

Es una de las primeras empresas que se dedico a la produccion y comercialización de claveles introduciéndose en los mercados internacionales ofertando a bajos costos un buen producto, consiguiendo así nuevos clientes.

14. ¿Qué nuevos proyectos tienen en marcha para la florícola?

Uno de los proyectos que se desea realizar es la producción de rosas instalando dos invernaderos con plantas madres, para lograr su producción. También seguir incrementando la venta de esquejes para todas aquellas personas que deseen emprender su propia florícola.

15. ¿Cómo planifica sus ventas?

Las ventas se planifican de acuerdo a las fechas calendarios ya que la producción repunta en las fechas festivas, como en el mes de febrero, mayo, noviembre, octubre el valentino ruso que se celebra en los países extranjeros. Pero también se debe contar con producto para el despacho a nuestros clientes fijos, es por estas razones que la producción no descansa en todo el año. Por ende las ventas están relacionadas directamente con el tipo de producción.

16. ¿Cuáles son sus principales clientes?

Entre los principales clientes tenemos, Calgary; Alex Flowers; Edmonton; BlueeRoses; Global Flowers; y aquellas personas particulares que realizan el comercio en las plazas de la provincia de Cotopaxi; Pichincha; Tungurahua, etc.

17. ¿Cuál es el proceso que lleva para las ventas?

Para las ventas se realiza los contactos por Internet, vía telefónica con los clientes particulares recibiendo una orden de compra o a veces pagan por adelantado otras ocasiones después de haber recibido el producto.

18. ¿Cuáles son sus predicciones para el año 2009?

En el año 2009 la empresa aspira ampliar su producción y contar con nuevas variedades, con la finalidad de cubrir todas las necesidades de los clientes, también se maneja en base a las políticas de los Gobiernos para las exportaciones, y los demás factores que intervinieren en la producción y comercialización, seguir elaborando el producto de mejor y más alta cálida para competir a nivel nacional e internacional.

FLORICOLA " ILINIZA FLOWERS"	
Fecha:	05 de Enero del 2009
Números de la entrevista	02
Entrevistador:	Fernanda Bermeo/ Sandra Fonseca.

Entrevistado:	Lic. Fabián Maldonado
Sexo del informante	Masculino
Cargo:	Contador
Lugar de la entrevista:	Cantón Latacunga, Parroquia Tanicuchi, Barrio Pucara

Cuestionario para las entrevistas focalizadas sobre el área funcional: Administrativa de la Empresa: "Iliniza Flowers"

¿Cuáles son las actividades que están a cargo en el puesto de trabajo que ejerce en la actualidad?

Bueno, en mi trabajo yo me encargo, de la adquisición de insumos, materiales, mano de obra, y todas las actividades financieras que exista dentro de la empresa.

¿Qué dificultades cree que existen en la actualidad en lo que se refiere a la parte financiera?

No contar con el suficiente recurso económico, por lo general se realizan créditos bancarios, para cumplir con las metas establecidas en base a una planificación. Por lo que una de las mayores dificultades que existe casi siempre es la falta de capital.

¿Qué le incentiva a trabajar en esta empresa?

La cooperación que existe entre los que trabajamos en la florícola con el fin de que todo salga bien sin mayores dificultades. Y además porque me gusta lo que hago y lo hago muy bien y estoy lo suficientemente capacitado para ser un apoyo fundamental.

¿De qué manera aporta en el adelanto de la empresa?

El objetivo de un trabajador es apoyar incondicionalmente a la empresa para que salga en adelante que su visión se cumpla a cabalidad, yo haré todo lo que esté a mi alcance con el fin de que esta obtenga un mejor futuro.

¿Cree usted que la elaboración de un presupuesto maestro mejoraría la situación de la empresa.

Claro que si ya que se podrá presupuestar los ingresos y los gastos de mejoraran el control con respecto a la parte financiera Yo creo que la empresa y el departamento administrativo, quedaríamos muy agradecidos, si ustedes como estudiantes de la **"**UTC" están en la facultad de hacerlo, por nuestra parte les daremos la información necesaria, ya que esto traerá proyecciones futuras para la producción y se tendrá un mayor control en los gastos.

¿Está dispuesto a facilitar la información necesaria de su parte?

Claro que si, les apoyaremos con la información necesaria para la elaboración de dicho presupuesto.

¿Dentro de la empresa existen partidas presupuestarias para la adquisición de materia prima?

No, ya que dependiendo de las ventas se procede a la adquisición de materias primas.

¿Cuál es la responsabilidad de la empresa con sus clientes?

Cumplir a cabalidad con todos los compromisos que son adquiridos por la empresa, existe una gran responsabilidad de todos los que trabajamos dentro de la misma.

¿Qué programa contable está utilizando en la actualidad?

Ninguno, solo se lleva un registro de los ingresos y egresos en Excel.

¿Como es la relación laboral con Gerencia?

Es muy buena ya que la parte financiera debe estar relacionada con Gerencia para poder realizar trabajos en base a una planificación, existe una excelente coordinación en base al capital de trabajo.

¿Cómo es la forma de pago de sus clientes?

Bueno en algunos casos los pagos se realizan a crédito 30,60, días, por lo que es dificultoso realmente que los clientes cancelen a la fecha acordada en un cien por ciento, siempre toca cobrar por partes, y de acuerdo a la disponibilidad de capital de los clientes., otros esperan recibir la mercadería para emitir el pago y otros y los más seguros los que realizan directamente la compran en la empresa.

¿Desde qué año cuenta con archivos de contabilidad?

Bueno esos datos desde el año 2002, no son realizados con exactitud pero han sido de ayuda para medir la situación financiera de la empresa, se podría decir que se llevaba una contabilidad general.

¿Cómo se planifica las ventas actualmente?

Las ventas se planifican por temporadas semestrales. La empresa aspira ampliar su producción y contar con nuevas variedades, con la finalidad de cubrir todas las necesidades de los clientes, también se maneja en base a las políticas de los Gobiernos de turno, ya que si dictan reformas en el ámbito de las exportaciones afectarían la actividad de la empresa.

¿Cuáles son los meses que mayor venta obtienen en la actualidad?

Los meses que más se vende son febrero, mayo, junio, noviembre, diciembre ya que se celebran fechas memorables para las personas esto mejora el mercado. De ahí existe un ligero movimiento en los mese restantes.

¿Cómo llevan a cabo un control de todas las actividades que se desarrollan dentro de la empresa?

Se estableció un control diario en las actividades para todos los trabajadores, repartiéndoles tareas que deben cumplir en un tiempo determinado esto ayuda a cumplir con las metas fijadas anteriormente.

¿Cuál es la predicción de ventas para el año 2009, en que se basa?

Se aspira que las ventas se incrementen ya que se cuenta con invernaderos que están en proceso de producción de claveles rojos y blancos ya que son variedades que se comercializa al por mayor, también se cuenta con una parte de terreno en el que se sembró rosas y se espera cosechar y exportarlas para conseguir nuevos y potenciales clientes, y poder seguir introduciendo nuestro producto a nivel nacional e internacional.

¿Cuáles son los problemas que se han presentado en la exportación de su producto?

Bueno esta es la parte más difícil; se corre el riesgo de que en los cuartos fríos donde almacenan las cajas para luego ser embarcadas provoquen algún daño a la mercadería, que en el área de pos cosecha no realicen en proceso de selección correcto y se envíen claveles con alguna enfermedad esto provoca que no pasan el registro fitosanitario por parte del SESA las cajas son quemadas o sino devueltas se pierde el negocio es por tal razón que "Iliniza Flowers" produce claveles de alta calidad, con el objetivo de disminuir estos problemas y que su producto pueda ser exportada sin ninguna novedad.

FLORICOLA " ILINIZA FLOWERS"	
Fecha:	05 de Enero del 2009
Números de la entrevista	03
Entrevistador:	Fernanda Bermeo/ Sandra Fonseca.
Entrevistado:	Ing. Fabián Tobar
Sexo del informante	Masculino
Cargo:	Jefe de Producción
Lugar de la entrevista:	Cantón Latacunga, Parroquia Tanicuchi, Barrio Pucara

Cuestionario para las entrevistas focalizadas sobre el área funcional Técnica de

la Empresa: "Iliniza Flowers"

¿En qué tiempo la producción está lista para salir al mercado?

A partir de los seis meses, de acuerdo a la variedad de producción, no todas se desarrollan por igual.

¿Cuál es el proceso que se utiliza para la producción de cada variedad?

Casi todas se utilizan el mismo proceso; primero preparamos las camas, con humus para luego sembrar los esquejes regarles, fumigarles con los insecticidas correctos, desherbar, desbotonar para que los claveles crezcan y llegar a tener un producto para poder exportar ya que se debe cumplir con algunos parámetros.

¿Qué cantidades se producen semanalmente?

No tenemos cantidades específicas se realiza en base a las ventas obtenidas mientras más se venda mas se produce.

¿En que se basan para realizar dicha producción y cuáles han sido sus errores?

En base a los pedidos por la parte administrativa; producir más de lo que piden con el fin de obtener producto terminado en stock.

¿Dentro de la empresa se llevan un registro de todos los procesos de producción?

Sí, un tipo kardex ya que se anota el total de producción de los diferentes bloques y las diferentes variables que se produce las cantidades exactas que se necesita para producir en cada cama.

¿Se registran todos los productos terminados?

Si, se lleva un registro general ya que la producción se lo realiza los días lunes, miércoles, viernes después de haber terminado todo el proceso de clasificación de los claveles se repara los que son para exportar y lo que se comercializara a nivel nacional de esto se encarga las embonchadoras de turno pasan estos datos al jefe de producción.

¿Qué registro utiliza para el control del uso de insumos para la producción?

El formato no es el más adecuado pero son kardex clasificados desacuerdo a la utilización de los insumos se va restando la cantidad que se usa para la producción de los claveles.

¿El producto que ofertan está basado en todas las normas de exportación vigentes?

Claro que si ya que se cuenta con todos los documentos en regla además cada ocho días los jefes fitosanitarios nos visitan para verificar la calidad y garantizan que nuestro producto se puede exportar ya que no tiene ninguna enfermedad.

¿La empresa ha tenido alguna pérdida económica. Que es lo que ocasionado dicho suceso?

Si, fue en el año 2006 cuando se sembró todos los invernaderos y un factor como el clima que es algo impredecible la sequía, detuvieron el desarrollo de los claveles, a pesar que se cuenta con el reservorio no fue suficiente para regar y combatir este fenómeno, otras de las causas fueron las heladas que quemaron los esquejes preparados para sembrar, esto represento una perdida grande ya que no se pudo cubrir con los pedidos que se tenía previsto por ende no genero utilidades se invirtió y se perdió.

¿Cuenta con suficiente mano de obra la empresa?

Si, en temporadas se contrata más gente porque se debe cumplir con la demanda del mercado.

5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENTREVISTAS

Al implantarse esta empresa familiar , nos damos cuentas que ha existido

carencias económicas, pero han buscado la manera de que el factor dinero no se ha un problema pensando en forma positiva los dirigentes nos desfallecieron ya que en ese entonces la competencia no era mayor, y el producto seria comercializado dentro del ámbito nacional e internacional

Dentro de la práctica, a los profesionales que trabajan en Iliniza Flowers garantizando calidad y confiabilidad con el fin de mantenerse en el mercado, los mismos que cuentan con valores y cualidades que ayudan y generan el adelanto de esta empresa trabajando por no por el bien común sino por el progreso de esta florícola, la comunicación y el buen trato a los trabajadores genera confianza entre la parte obrera y los patrones.

La finalidad de este grupo de profesionales emprendedores es producir claveles de buena y excelente calidad para exportar y así dar a conocer la riqueza en flora con la que cuenta nuestro país el Ecuador. Con la amplia experiencia de cada uno de los integrantes, ha logrado mantenerse a flote durante 14 años de vida comercial.

La empresa en la actualidad oferta sus productos para Canadá, Estados Unidos, Alemania, Argentina y muchos más realizando sus actividades de manera planificada de acuerdo a temporadas de la oferta y la demanda, por lo que esta se encuentra proveyendo no solo a nivel nacional sino internacionalmente; ya que existe un stock de producción y una gama de variedades, con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes.

En cuanto a las predicciones futuras la empresa aspira ampliar su producción e introducir nuevas variedades, como son poder exportar rosas desde su punto de vista optimista, sin embargo si analizamos la realidad actual económica de nuestro país; podemos darnos cuenta que la competencia a desarrollado a pasos agigantados en todo el país se ha dedicado a la producción de rosas siempre y cuando los clientes que se obtengan se han potenciales esto mejoraría esta situación.

Con respecto a la parte financiera podemos decir, que la empresa no cuenta con partidas presupuestarias suficientes para cada uno de los productos que se elaboran; Se trabaja con un presupuesto global de acuerdo a la necesidad de la misma. En caso de ser necesario acuden a los créditos bancarios con la finalidad de alcanzar las metas propuestas. Creemos que es muy necesario que la empresa cuente con partidas presupuestarias con la finalidad de obtener un mejor control dentro del ámbito financiero.

La elaboración del presupuesto maestro será de mucha utilidad, para la empresa, por lo que aprovechara de mejor manera los productos en proceso, existirá menos desperdicios dentro de la inversión en lo que tiene que ver con la materia prima ni pérdida de tiempo alguno. Ya que no existen partidas presupuestarias para la producción por variedades sino se las realizan de acuerdo a las ventas de cada uno de los productos terminados.

Existe falencias en lo que tiene que tiene que ver en el cobro de sus clientes como nos explicaron depende de muchos factores para recibir el pago por la mercadería, también es debido al sistema deficitario de nuestro país, por ende la empresa es víctima, de este sistema haciendo difícil la recuperación total de sus recursos, en un cien por ciento.

La planificación de ventas las realiza por periodos calendarios, pero también corren el riesgo de que exista déficit de ventas, por las nuevas reformas aplicadas en los procesos de exportación; sus mayores ventas las realizan en los meses de febrero, mayo, junio, noviembre y diciembre. Contando con una alga gama de variedades para satisfacer las exigencias del mercado

Para las ventas utilizan el método promedio primeras que entran, primeras que salen por lo general, pero también trabajan de acuerdo a las necesidades de los clientes, podemos mencionar que generalmente la empresa cumple a cabalidad con todos los contratos que tienen bajo su responsabilidad, con el fin de

desempeñar los objetivos y políticas que tiene la empresa a proyecciones futuras.

CONCLUSIONES:

- El diagnostico situacional de la empresa ha sido elaborado tomando en consideración los problemas que afectan la ejecución de las actividades.

- Se visualizo las soluciones y líneas de acción que se proyectan a través de la Misión y Visión Institucional, así como también del análisis FODA del sistema de la empresa.

- Iliniza Flowers es una empresa que se dedica a la producción y comercialización de claveles, nacidos por la necesidad de generar liquidez y cubrir la demanda de los diversos mercados.

- Necesitan la elaboración de un presupuesto maestro, para la elaboración; por etapas y procesos de producción de cada uno de los productos terminados.

- Se requiere obtener un costo real de cada unos de los productos para establecer ofertas a bajos costos y con productos de calidad.

- En cuanto a la recuperación de cartera es necesario, trabajar con clientes responsables, que cumplan con los pagos en las fechas establecidas.

- Hace falta obtener un registro o kardex de cada uno de los productos en proceso y terminados, con el fin de mantener al día la existencia de de mercaderías.

RECOMENDACIONES.

Si al rededor de un personal fijo, responsable y líder del proceso de aseguramiento de la calidad, trabaja de manera responsable, sería muy importante para impulsar la planificación estratégica de la producción de la empresa. Con el fin de enfrentar el proceso de ejecución, para la gestión realizada, de todos los procesos, dentro de un trabajo técnico de producción, la cual se pone a disposición de sus clientes.

- Una de las fuentes importantes del crecimiento del negocio, está en la oferta y la demanda, los cuales cuentan con calidad del producto, pero no cuentan con publicidad continua, deberán buscar la forma de hacer marketing sin exceder de los costos presupuestarios.

- Se debe elaborar el presupuesto maestro con el fin de que exista un conocimiento profundo; de todas las actividades que se realizan y de que cada uno de los productos en proceso tengan un costo real de producción.

- El departamento de ventas debe ser capacitado y motivado, siempre, para buscar nuevos clientes, en base a ofertas de nuevos productos, con los que produce la empresa.

- Se requiere mantener suficiente cordura en el control de gastos para obtener costos mínimos de producción con el fin de poder ofertas productos de calidad y a bajos costos.

- De las correcciones que pueden hacerse tanto a la producción como a su aplicación, especialmente en esta ultima; en tanto es importante que la planificación registre todas las actividades realizadas, y los requerimientos de recursos se ajusten en estas.

CAPITULO III

DISEÑO Y APLICACIÓN DE LA PROPUESTA

INFORMACION GENERAL

NOMBRE DE LA EMPRESA: “ ILINIZA FLOWERS"

GERENTE: Sr. Juan Pablo Valencia.

ACTIVIDAD ECONOMICA: Producción y Comercialización de Claveles.

TIPOS DE CLAVELES: Select, Fancy y Estándar

PROPUESTA: **“ELABORACION DE UN PRESUPUESTO MAESTRO EN LA PLANTACION ILINIZA FLOWERS PARA EL PERIODO 2009-2010, UBICADA EN LA PARROQUIA TANICUCHI, CANTON LATACUNGA”**

Introducción

El impacto de las crecientes actividades industriales del sector público y privado han permitido que los países latinoamericanos unan sus esfuerzos contantes para crear acuerdos que permitan tomar medidas necesarias para reconducir los excesos en sus niveles de déficit económico y así evitar el desequilibrio de los sectores; para conseguir mejoras significativas en las limitaciones del gasto.

En vista que el presupuesto es una herramienta necesaria a nivel nacional, es de mucha utilidad la planificación y la presupuestación en nuestro país, tal es el caso que a nivel público tenemos, el presupuesto nacional del Estado; que es un instrumento en el cual todos los gobiernos de turno lo utilizan con el fin de mantener un control de sus ingresos y gastos.

Al tener elaborado un presupuesto maestro la empresa cuenta con una herramienta que le permita minimizar el riesgo hacia el futuro, por cuanto para la elaboración se debe tomar en consideración todos los factores favorables y desfavorables que tengan la empresa como también de todo el personal administrativo, con la finalidad de obtener resultados acordes a la realidad de la misma.

ILINIZA FLOWERS		
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.		
Latacunga al 31 de diciembre del 2008		
ACTIVO		
CORRIENTE DISPONBLE.		
Caja	800,00	
Caja chica	400,00	
Bancos	14.000,00	
TOTAL DISPONIBLE.		**15.200,00**
XIGIBLE		
Cuentas por cobrar	16.000,00	
TOTAL EXIBLE		**16.000,00**
REALIZABLE		
Inventario Final productos en proceso	132.152,00	
Inventario final materia prima directa	4.000,00	
Inventario final de producto terminado	80.730,00	
TOTAL REALIZABLE		**216.882,00**
TOTAL ACTIVO CORRIENTE.		**248.082,00**
ACTIVOS FIJOS		
NO DEPRECIALBES		
Terrenos	40.000,00	
TOTAL TERRENOS		**40.000,00**
DEPRECIABLES		
Edificios	48.000,00	
(-) Deprec. Acumulada edificio	2.160,00	45.840,00
Maquinaria y herramientas	78.550,00	
(-) Deprec. Acumulada Maq y herramientas	7.069,50	71.480,50
Vehículos	25.000,00	
(-) Deprec. Acumulada Vehículos	4.500,00	20.500,00
Muebles de oficina	1.455,00	
(-) Deprec. Acumulada M. de oficina	130,95	1.324,05
Equipo de oficina	897,00	
(-) Deprec. Acumulada Eq. De	13,50	883,50

oficina		
Equipo de computo	6.000,00	
(-) Depreciación acumulada equipo de c.	1.800,00	4.200,00
Infraestructura	124.000,00	
(-) Depreciación acumulada infraestructura	11.160,00	112.840,00
TOTAL FIJO DEPRECIABLE		**257.068,05**
PAGOS ANTICIPADOS		
Póliza seguros	4.200,00	4.200,00
Suministros de oficina	432,00	432,00
Publicidad y propaganda	1.500,00	1.500,00
TOTAL PAGOS ANTICIPADOS		**6.132,00**
TOTAL ACTIVOS		**799.364,05**
PASIVOS		
CORRIENTE		
EXIGIBLE CORTO PLAZO		
Cuentas por pagar	48.000,00	
TOTAL EXIGIBLE CORTO PLAZO		**48.000,00**
EXIGIBLE LARGO PLAZO		
Documentos por pagar	60.000,00	
TOTAL EXIGIBLE LARGO PLAZO		**60.000,00**
TOTAL DEL PASIVO.		**108.000,00**
PATRIMONIO		
Aporte socios	56.500,00	
Capital social	634.864,05	
TOTAL CAPITAL SOCIAL		**691.364,05**
TOTAL DEL PATRIMONIO		**691.364,05**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO.		**799.364,05**

ILINIZA FLOWERS					
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO					
CANTIDADES Y COSTOS DE PRODUCCION POR UNIDADES					
FECHA : 31 DE DICIEMBRE DEL 2008					
COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1.1	ROJO	ACAPULCO	120000	0,14	16800,00
1.2	ROJO	NELSON	40000	0,12	4800,00
1.3	ROJO	CARMEL	40000	0,13	5200,00
1.4	ROJO	NIR	10000	0,12	1200,00
1.5	ROJO	DANTON	16000	0,12	1920,00
1.6	ROJO	INDIOS	60000	0,10	6000,00
1.7	ROJO	TASTY	200	0,25	50,00
1.8	BLANCO	DELPHI	20000	0,14	2800,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	10000	0,12	1200,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	70000	0,14	9800,00
1.11	BLANCO	WHITE OSCAR	1000	0,12	120,00
1.12	BLANCO	KARLY	10000	0,12	1200,00
1.13	BLANCO	WHITE DOLPHIN	14000	0,12	1680,00
1.14	BLANCO	EREZ	6000	0,1	600,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	3000	0,4	1200,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	2000	0,12	240,00
1.17	ROSADO	OSAKA	600	0,12	72,00
1.18	ROSADO	UNIKO	16000	0,12	1920,00
1.19	ROSADO	ROMANA	3000	0,3	900,00
1.20	ROSADO	EVE	2400	0,12	288,00
1.21	ROSADO	ORIANA	16000	0,12	1920,00
1.22	ROSADO	GALA	400	0,8	320,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	6000	0,3	1800,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	6000	0,14	840,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	24000	0,1	2400,00
1.26	NOVEDAD	DONA	34000	0,1	3400,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	20000	0,1	2000,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	1000	0,1	100,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	3000	1,2	3600,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	600	1,2	720,00
1.31	NOVEDAD	NOV	8000	0,15	1200,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	2400	1,2	2880,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	2400	0,25	600,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	1600	0,15	240,00
1.35	NOVEDAD	RONY	3600	0,2	720,00
Total Inv. Prod. Terminado			573.200,00	0,14	80.730,00

ILINIZA FLOWERS						
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO						
CANTIDADES Y COSTOS DE PRODUCCION POR UNIDADES						
FECHA : 31 DE DICIEMBRE DEL 2008						
COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRODUC. TERMINADO
1.1	ROJO	ACAPULCO	240000	0,14	33600,00	4 MESES
1.2	ROJO	NELSON	160000	0,12	19200,00	5 MESES
1.3	ROJO	CARMEL	0	0	0,00	
1.4	ROJO	NIR	190000	0,12	22800,00	5 MESES
1.5	ROJO	DANTON	64000	0,12	7680,00	6 MESES
1.6	ROJO	INDIOS	0	0	0,00	
1.7	ROJO	TASTY	0	0	0,00	5 MESES
1.8	BLANCO	DELPHI	60000	0,14	8400,00	6 MESES
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	30000	0,12	3600,00	6 MESES
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	10000	0,14	1400,00	4 MESES
1.11	BLANCO	WHITE OSCAR	0	0	0,00	
1.12	BLANCO	KARLY	20000	0,12	2400,00	4 MESES
1.13	BLANCO	WHITE DOLPHIN	6000	0,12	720,00	7 MESES
1.14	BLANCO	EREZ	6000	0,1	600,00	
1.15	ROSADO	PINK DONA	0	0	0,00	
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	0	0	0,00	
1.17	ROSADO	OSAKA	0	0	0,00	
1.18	ROSADO	UNIKO	0	0	0,00	
1.19	ROSADO	ROMANA	0	0	0,00	5 MESES
1.20	ROSADO	EVE	3600	0,12	432,00	6 MESES
1.21	ROSADO	ORIANA	2000	0,12	240,00	
1.22	ROSADO	GALA	0	0	0,00	
1.23	NOVEDAD	INCAS	0	0	0,00	4 MESES
1.24	NOVEDAD	MANBO	2000	0,14	280,00	6 MESES
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	236000	0,1	23600,00	3 MESES
1.26	NOVEDAD	DONA	22000	0,1	2200,00	6 MESES
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	40000	0,1	4000,00	6 MESES
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	10000	0,1	1000,00	
1.29	NOVEDAD	HABANA	0	0	0,00	
1.30	NOVEDAD	TERRA	0	0	0,00	
1.31	NOVEDAD	NOV	0	0	0,00	
1.32	NOVEDAD	PRADO	0	0	0,00	
1.33	NOVEDAD	MABEL	0	0	0,00	
1.34	NOVEDAD	OFIR	0	0	0,00	
1.35	NOVEDAD	RONY	0	0	0,00	
Total Inv. Prod. Proceso			1101600	0,1405	132152,00	

ILINIZA FLOWERS					
REGISTRO DE CLAVELES					
INGRESOS POR VARIEDADES					
COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	INGRESOS 2008	PRODUCCION 2009	SUMAN TOTAL
			CANTIDAD	CANTIDAD	
1.1	ROJO	ACAPULCO	360000	60000,00	420000,00
1.2	ROJO	NELSON	200000	60000,00	260000,00
1.3	ROJO	CARMEL	40000	60000,00	100000,00
1.4	ROJO	NIR	200000	40000,00	240000,00
1.5	ROJO	DANTON	80000	20000,00	100000,00
1.6	ROJO	INDIOS	60000	20000,00	80000,00
1.7	ROJO	TASTY	200	20000,00	20200,00
1.8	BLANCO	DELPHI	80000	20000,00	100000,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	40000	20000,00	100000,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	80000	40000,00	120000,00
1.11	BLANCO	WHITE OSCAR	1000	40000,00	41000,00
1.12	BLANCO	KARLY	30000	40000,00	80000,00
1.13	BLANCO	WHITE DOLPHIN	20000	20000,00	40000,00
1.14	BLANCO	EREZ	12000	10000,00	22000,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	3000	10000,00	13000,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	2000	20000,00	22000,00
1.17	ROSADO	OSAKA	600	10000,00	10600,00
1.18	ROSADO	UNIKO	16000	10000,00	26000,00
1.19	ROSADO	ROMANA	3000	10000,00	13000,00
1.20	ROSADO	EVE	6000	20000,00	26000,00
1.21	ROSADO	ORIANA	18000	10000,00	28000,00
1.22	ROSADO	GALA	400	2000,00	2400,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	6000	20000,00	26000,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	8000	20000,00	28000,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	260000	200000,00	460000,00
1.26	NOVEDAD	DONA	56000	1000000,00	1056000,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	60000	38000,00	98000,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	11000	160000,00	171000,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	3000	0,00	3000,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	600	0,00	600,00
1.31	NOVEDAD	NOV	8000	0,00	8000,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	2400	0,00	2400,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	2400	0,00	2400,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	1600	0,00	1600,00
1.35	NOVEDAD	RONY	3600	0,00	3600,00
TOTAL			1674800	2000000,00	3724800,00

ILINIZA FLOWERS					
INDICADORES PARA DETERMINAR COSTOS DE PRODUCCION					
CLAVELES - MANO DE OBRA					
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**	**VALOR TOTAL**
MANO DE OBRA	jornal	16,00	250,00	4000,00	48000,00
VALOR TOTAL DE MANO DE OBRA					**48000,00**

ILINIZA FLOWERS					
INDICADORES PARA DETERMINAR COSTOS DE PRODUCCION					
ARRIENDO LOCAL					
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**	**VALOR TOTAL**
MANO DE OBRA	m2	20000,00	0,03	600,00	7200,00
VALOR TOTAL DE MANO DE OBRA					**7200,00**

ILINIZA FLOWERS				
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION				
PRODUCCION CLAVELES				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
Borolig	litros	60	4	240
Fertilon Combi	kilos	100	4	400
kelatex C.A	litros	60	25	1500
Nitrato de amonio	kilos	100	3	300
Nitrato de fosoforo	kilos	100	3	300
Nitrato de potasio	kilos	100	3	300
Vitavax	litros	100	7	700
Tricabamix	litros	40	38	1520
Previcur	kilos	100	3	300
Radix cal	litros	100	7	700
Glifosato	litros	20	8	160
Terraclor	litros	40	33	1320
Vertimec	litros	60	32	1920
Calciboro	litros	40	25	1000
Terraclor	kilos	40	26	1040
Ridomil	kilos	60	24	1440

Tricodermas	kilos	40	120	4800
Bacilus	kilos	20	120	2400
Fura dan	litros	100	30	3000
Captan	litros	40	16	640
VALOR TOTAL INSUMOS		**1320**		**23980**

ILINIZA FLOWERS				
MAQUINARIA - HERRAMIENTAS				
PRODUCCION CLAVELES				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
Bomba a motor	Unidad	1	500	500
Bomba eléctrica	Unidad	1	130	130
Bomba a combustible	Unidad	2	1200	2400
Carretillas	Unidad	10	35	350
Rastrillos	Unidad	10	3,5	35
Palas	Unidad	12	18	216
Regaderas	Unidad	5	18	90
Machetes	Unidad	5	7	35
Serrucho	Unidad	2	8	16
Martillo	Unidad	5	7	35
Clavos	Libras	30	2,5	75
Grapas	Libras	60	2,8	168
Postes de madera	Unidad	200	1	200
Mangueras	Metros	500	1	500
Cajas	Unidad	7000	10	70000
Capuchones	Unidad	10000	0,12	1200
Etiquetas	Unidad	8000	0,1	800
Papel Periódico	Unidad	5000	0,1	500
Ligas	Unidad	5000	0,05	250
Evillas	Unidad	3000	0,05	150
Mascarillas	Unidad	100	0,25	25
Guantes	Unidad	50	1,5	75
Trajes de Fumigación	Unidad	10	40	400
Trajes Cuarto Frio	Unidad	5	80	400
VALOR TOTAL		**39008**		**78550**

ILINIZA FLOWERS				
INFRAESTRUCTURA				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
Construcción reservorio	m3	2000	50	100000
Sistema de riego por aspersión	Unidad	4	6000	24000
VALOR TOTAL				**124000**

ILINIZA FLOWERS				
EDIFICIO				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
Construcción Bodega	m2	80	150	12000
Construcción oficina	m2	120	300	36000
VALOR TOTAL		**200**		**48000**

ILINIZA FLOWERS				
GASTO ADMINISTRATIVO				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
Gerente	MESES	12	600	7200
Gerente Técnico	MESES	12	500	6000
Contador	MESES	12	400	4800
Secretario	MESES	12	400	4800
Guardián	MESES	12	300	3600
VALOR TOTAL			**2200**	**26400**

ILINIZA FLOWERS				
MUEBLES DE OFICINA				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
Escritorios	Unidad	4	120	480
Mesa de reuniones	Unidad	1	240	240
Mesas de computadora	Unidad	3	65	195
Sillas	Unidad	12	25	300
Archivadores	Unidad	2	120	240
TOTAL MUBLES OFICINA				**1455**

ILINIZA FLOWERS				
EQUIPO DE COMPUTO				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
Equipo De Computo	Unidad	3	1500	4500
TOTAL EQUIPO COMPUTO		**3**	**1500**	**4500**

ILINIZA FLOWERS				
VEHICULO				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
Vehículo		1	25000	25000
VALOR TOTAL VEHICULO		**1**	**25000**	**25000**

ILINIZA FLOWERS				
EQUIPO DE OFICINA				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
Maquina de escribir	**Unidad**	**1**	**150**	150
Telefax	**Unidad**	**2**	**180**	360
Teléfonos	**Unidad**	**3**	**65**	195
Calculadoras	**Unidad**	4	48	192
VALOR TOTAL EQUIPO OFICINA		**4**	**48**	**150**

ILINIZA FLOWERS				
MATERIA PRIMA				
PRODUCCION CLAVELES				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
Tierra negra	m3	1000	12	12000
Micorriza	m3	400	20	8000
Materia orgánica	m3	200	22	4400
Esquejes	unidad	2000000	0,01	20000
Fundas	unidad	2000000	0,005	10000
Tierra Agrícola	m3	400	5	2000
Cascarilla de Arroz	m3	300	13	3900
Humus	kilos	6000	0,20	1200
Clasmank	kilos	3000	1,5	4500
TOTAL DE MATERIA PRIMA		**9000**		**66000**

ILINIZA FLOWERS				
GASTOS DE VENTAS				
RUBRO	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**V / UNITARIO**	**V/ TOTAL**
SUMINISTROS DE OFICINA	**Unidad**	**36**	**12**	432
PUBLICIDAD Y PROPAG.	**Unidad**	**12**	**125**	1500
TRANSPORTE	**Unidad**	**2000000**	**0,01**	20000
VALOR TOTAL EQUIPO DE OFICINA		**2000048**	**137,01**	**21932**

CALCULO DE LAS DESPRECIACIONES
- METODO DE LINEA RECTA-

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION ANUAL				
Periodo 2009-2010				
Nº	DESCRIPCION	% DEPRECIACION	VIDA UTIL	AÑOS
1	EDIFICIOS	5%	20	AÑOS
2	MUEBLES DE OFICINA	10%	10	AÑOS
3	EQUIPO DE OFICINA	10%	10	AÑOS
4	MAQUINARIA	10%	10	AÑOS
5	INSTALACIONES	10%	10	AÑOS
6	EQUIPO DE COMPUTO	33,33%	5	AÑOS
7	VEHICULOS	20%	3	AÑOS

METODO DE LINEA RECTA

Vamos a utilizar la siguiente fórmula para calcular la depreciación anual.

Nota: El valor residual se tomara en cuenta el 10% del valor del bien:

$$\textit{Depreciación Anual} = \frac{VC - VR}{VU}$$

DONDE;

VC = Valor de la Compra

VR = Valor Residual

VU = Vida Útil

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION ANUAL

ACTIVO FIJO: EDIFICIO

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2028

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL: 48000

VALOR DEPRECIARSE: 43200

VALOR RESIDUAL: 4800

AÑOS VIDA UTIL: 20AÑOS

VALOR DEPREC. ANUAL: 2160

Nº AÑOS	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMUL.	VALOR EN LIBROS
0			48000
1	2.160	2.160	45.840
2	2.160	4.320	43.680
3	2.160	6.480	41.520
4	2.160	8.640	39.360
5	2.160	10.800	37.200
6	2.160	12.960	35.040
7	2.160	15.120	32.880
8	2.160	17.280	30.720
9	2.160	19.440	28.560
10	2.160	21.600	26.400
11	2.160	23.760	24.240
12	2.160	25.920	22.080
13	2.160	28.080	19.920
14	2.160	30.240	17.760
15	2.160	32.400	15.600
16	2.160	34.560	13.440
17	2.160	36.720	11.280
18	2.160	38.880	9.120
19	2.160	41.040	6.960
20	2.160	43.200	4.800

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION ANUAL

ACTIVO FIJO: MUEBLES DE OFICINA

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2019

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL: 1455

VALOR DEPRECIARSE: 1309,50

VALOR RESIDUAL: 145,50

AÑOS VIDA UTIL: 10AÑOS

VALOR DEPREC. ANUAL: 130,95 DEPREC. ANUAL

Nº AÑOS	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMUL.	VALOR EN LIBROS
0			1455
1	130,95	131,0	1324,05
2	130,95	261,9	1193,1
3	130,95	392,9	1062,15
4	130,95	523,8	931,2
5	130,95	654,8	800,25
6	130,95	785,7	669,3
7	130,95	916,7	538,35
8	130,95	1047,6	407,4
9	130,95	1178,6	276,45
10	130,95	1309,5	145,5

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION ANUAL

ACTIVO FIJO: EQUIPO DE OFICINA

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2019

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL: 150

VALOR DEPRECIARSE: 135

VALOR RESIDUAL: 15

AÑOS VIDA UTIL: 10AÑOS

VALOR DEPREC. ANUAL: 13,50 DEPREC. ANUAL

Nº AÑOS	DEPREC. ANUAL.	DEPREC. ACUMUL	VALOR EN LIBROS
0			150
1	13,5	13,5	136,5
2	13,5	27,0	123
3	13,5	40,5	109,5
4	13,5	54,0	96
5	13,5	67,5	82,5
6	13,5	81,0	69
7	13,5	94,5	55,5
8	13,5	108,0	42
9	13,5	121,5	28,5
10	13,5	135,0	15

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION ANUAL

ACTIVO FIJO: MAQUINARIA

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2019

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL: 78550

VALOR DEPRECIARSE: 70695

VALOR RESIDUAL: 7855

AÑOS VIDA UTIL: 10 AÑOS

VALOR DEPREC. ANUAL: 7069,50 DEPREC. ANUAL

Nº AÑOS	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMUL.	VALOR EN LIBROS
0			78550
1	7069,5	7069,5	71480,5
2	7069,5	14139,0	64411
3	7069,5	21208,5	57341,5
4	7069,5	28278,0	50272
5	7069,5	35347,5	43202,5
6	7069,5	42417,0	36133
7	7069,5	49486,5	29063,5
8	7069,5	56556,0	21994
9	7069,5	63625,5	14924,5
10	7069,5	70695,0	7855,00

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION ANUAL

ACTIVO FIJO: INSTALACIONES

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2019

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL: 124000

VALOR DEPRECIARSE: 111600

VALOR RESIDUAL: 12400

AÑOS VIDA UTIL: 10AÑOS

VALOR DEPREC. ANUAL: 11160

Nº AÑOS	DEPREC. ANUAL.	DEPREC. ACUMUL	VALOR EN LIBROS
0			124000
1	11160	11160,0	112840
2	11160	22320,0	101680
3	11160	33480,0	90520
4	11160	44640,0	79360
5	11160	55800,0	68200
6	11160	66960,0	57040
7	11160	78120,0	45880
8	11160	89280,0	34720
9	11160	100440,0	23560
10	11160	111600,0	12400,00

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION ANUAL

ACTIVO FIJO: EQUIPO DE COMPUTO

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2012

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL: 6000

VALOR DEPRECIARSE: 5400

VALOR RESIDUAL: 600

AÑOS VIDA UTIL: 3 AÑOS

VALOR DEPREC. ANUAL: 1800 DEPREC. ANUAL

Nº AÑOS	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMUL.	VALOR EN LIBROS
0			6000
1	1800,00	1800,00	4200
2	1800,00	3600,0	2400
3	1800,00	5400,0	600

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION ANUAL

ACTIVO FIJO: VEHICULO

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2029

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL: 25000

VALOR DEPRECIARSE: 22500

VALOR RESIDUAL: 2500

AÑOS VIDA UTIL: 20AÑOS

VALOR DEPREC. ANUAL: 1125

Nº AÑOS	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMUL.	VALOR EN LIBROS
0			25000
1	4500,00	4500,00	20500
2	4500,00	9000,0	16000
3	4500,00	13500,0	11500
4	4500,00	18000,0	7000
5	4500,00	22500,0	2500

ILINIZA FLOWERS					
REGISTRO DE CLAVELES					
INGRESOS POR VARIEDADES					
COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	INGRESOS 2008	PRODUCCION 2009	SUMAN TOTAL
			CANTIDAD	CANTIDAD	
1.1	ROJO	ACAPULCO	360000	60000,00	420000,00
1.2	ROJO	NELSON	200000	60000,00	260000,00
1.3	ROJO	CARMEL	40000	60000,00	100000,00
1.4	ROJO	NIR	200000	40000,00	240000,00
1.5	ROJO	DANTON	80000	20000,00	100000,00
1.6	ROJO	INDIOS	60000	20000,00	80000,00
1.7	ROJO	TASTY	200	20000,00	20200,00
1.8	BLANCO	DELPHI	80000	20000,00	100000,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	40000	20000,00	100000,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	80000	40000,00	120000,00
1.11	BLANCO	WHITE OSCAR	1000	40000,00	41000,00
1.12	BLANCO	KARLY	30000	40000,00	80000,00
1.13	BLANCO	WHITE DOLPHIN	20000	20000,00	40000,00
1.14	BLANCO	EREZ	12000	10000,00	22000,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	3000	10000,00	13000,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	2000	20000,00	22000,00
1.17	ROSADO	OSAKA	600	10000,00	10600,00
1.18	ROSADO	UNIKO	16000	10000,00	26000,00
1.19	ROSADO	ROMANA	3000	10000,00	13000,00
1.20	ROSADO	EVE	6000	20000,00	26000,00
1.21	ROSADO	ORIANA	18000	10000,00	28000,00
1.22	ROSADO	GALA	400	2000,00	2400,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	6000	20000,00	26000,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	8000	20000,00	28000,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	260000	200000,00	460000,00
1.26	NOVEDAD	DONA	56000	1000000,00	1056000,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	60000	38000,00	98000,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	11000	160000,00	171000,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	3000	0,00	3000,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	600	0,00	600,00
1.31	NOVEDAD	NOV	8000	0,00	8000,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	2400	0,00	2400,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	2400	0,00	2400,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	1600	0,00	1600,00
1.35	NOVEDAD	RONY	3600	0,00	3600,00
TOTAL			1674800	2000000,00	3724800,00

Las ventas estimadas para el periodo 2009-2010 son de aproximadamente 2 millones de claveles, de acuerdo a nuestras proyecciones futuras.

Dependiendo de las ventas que se tiene en los diferentes meses, las variedades que primero se venderán son las de mayor inventario existente en producto terminado y en proceso.

En el siguiente cuadro se demuestra las cantidades que se requiere para el periodo 2009-2010, alrededor de dos millones de claveles en las diferentes variedades, las cuales están distribuidas de la siguiente manera:

ILINIZA FLOWERS		
ESTIMADO DE DISTRIBUCION MENSUAL		
MESES	CANTIDAD	VARIEDADES
ENERO	200000	ROJO ACAPULCO
FEBRERO	200000	ROJO NELSON
MARZO	200000	BLANCO DELPHI
ABRIL	200000	ROSADO PINK DONA
MAYO	200000	NOVEDAD SYMPATY
JUNIO	200000	NOVEDAD OFIR
JULIO	198000	ROJO-CARMEL; BLANCO-WHITE;
AGOSTO	120400	ROJO-NIR; BLANCO-KARLY;PINK-NENEREE; NOVEDAD-CHARLOTE.
SEPTIEMBRE	120400	ROJO-DANTON; BLANCO-DOLPHIN; ROSADO-OSAKA; NOVEDAD-HABANA; NOVEDAD-ROMY.
OCTUBRE	120400	ROJO-INDIOS; BLANCO-OSCAR; ROSADO-UNIKO; ROSADO-ROMANA; NOVEDAD-TERRA; NOVEDAD-MABEL.
NOVIEMBRE	120400	ROJO-TASTY; BLANCO-EREZ; ROSADO-EVE; ROSADO-ORIANA; NOVEDAD-NEW TEMPO; NOVEDAD-PRADO; NOVEDAD- NOV
DICIEMBRE	120400	ROJO-CRIMSON; ROSADO-GALA; NOVEDAD-INCAS; NOVEDAD-MANBO; NOVEDAD MAMBO.
TOTAL	2,000.000	

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES
PERIODO 2009-2010

ENERO

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	4.000,00	0,15	600,00
1.2	ROJO	NELSON	15.000,00	0,15	2.250,00
1.3	ROJO	CARMEL	800,00	0,15	120,00
1.4	ROJO	NIR	200,00	0,15	30,00
1.5	ROJO	DANTON	3.600,00	0,20	720,00
1.6	ROJO	INDIOS	2.000,00	0,18	360,00
1.7	ROJO	TASTY	1.000,00	0,16	160,00
1.8	ROJO	DELPHI	1.000,00	0,18	180,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	2.000,00	0,15	300,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	600,00	0,18	108,00
1.11	BLANCO	KARLY	400,00	0,19	76,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	20,00	0,20	4,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	200,00	0,20	40,00
1.14	BLANCO	EREZ	400,00	0,20	80,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	60,00	0,20	12,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	800,00	0,18	144,00
1.17	ROSADO	OSAKA	600,00	0,18	108,00
1.18	ROSADO	UNIKO	600,00	0,15	90,00
1.19	ROSADO	ROMANA	200,00	0,20	40,00
1.20	ROSADO	EVE	200,00	0,17	34,00
1.21	ROSADO	ORIANA	40,00	0,18	7,20
1.22	ROSADO	GALA	600,00	0,16	96,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	100,00	0,25	25,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	1.000,00	0,20	200,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	960,00	0,18	172,80
1.26	NOVEDAD	DONA	10,00	0,20	2,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	2.000,00	0,25	500,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	400,00	0,20	80,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	60,00	1,50	90,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	40,00	1,50	60,00
1.31	NOVEDAD	NOV	40,00	1,50	60,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	600,00	0,25	150,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	40,00	0,40	16,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	40,00	0,20	8,00
1.35	NOVEDAD	RONY	60,00	0,25	15,00
TOTAL			39.670,00	0,30	6.938,00

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES

PERIODO 2009-2010

FEBRERO

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	5.800,00	0,15	870,00
1.2	ROJO	NELSON	10.000,00	0,15	1.500,00
1.3	ROJO	CARMEL	4.000,00	0,15	600,00
1.4	ROJO	NIR	200,00	0,15	30,00
1.5	ROJO	DANTON	4.000,00	0,20	800,00
1.6	ROJO	INDIOS	4.000,00	0,18	720,00
1.7	ROJO	TASTY	2.000,00	0,16	320,00
1.8	ROJO	DELPHI	4.000,00	0,18	720,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	10.000,00	0,15	1.500,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	600,00	0,18	108,00
1.11	BLANCO	KARLY	2.000,00	0,19	380,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	20,00	0,20	4,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	2.000,00	0,20	400,00
1.14	BLANCO	EREZ	1.600,00	0,20	320,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	140,00	0,20	28,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	1.000,00	0,18	180,00
1.17	ROSADO	OSAKA	1.200,00	0,18	216,00
1.18	ROSADO	UNIKO	2.000,00	0,15	300,00
1.19	ROSADO	ROMANA	200,00	0,20	40,00
1.20	ROSADO	EVE	400,00	0,17	68,00
1.21	ROSADO	ORIANA	40,00	0,18	7,20
1.22	ROSADO	GALA	1.000,00	0,16	160,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	300,00	0,25	75,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	200,00	0,20	40,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	1.040,00	0,18	187,20
1.26	NOVEDAD	DONA	20,00	0,20	4,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	800,00	0,25	200,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	300,00	0,20	60,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	100,00	1,50	150,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	60,00	1,50	90,00
1.31	NOVEDAD	NOV	50,00	1,50	75,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	450,00	0,25	112,50
1.33	NOVEDAD	MABEL	60,00	0,40	24,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	40,00	0,20	8,00
1.35	NOVEDAD	RONY	40,00	0,25	10,00
TOTAL			59.660,00	0,30	10.306,90

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES

PERIODO 2009-2010

MARZO

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	6.000,00	0,15	900,00
1.2	ROJO	NELSON	2.000,00	0,15	300,00
1.3	ROJO	CARMEL	3.000,00	0,15	450,00
1.4	ROJO	NIR	200,00	0,15	30,00
1.5	ROJO	DANTON	3.000,00	0,20	600,00
1.6	ROJO	INDIOS	5.000,00	0,18	900,00
1.7	ROJO	TASTY	6.000,00	0,16	960,00
1.8	ROJO	DELPHI	2.000,00	0,18	360,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	3.400,00	0,15	510,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	2.000,00	0,18	360,00
1.11	BLANCO	KARLY	1.100,00	0,19	209,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	20,00	0,20	4,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	1.200,00	0,20	240,00
1.14	BLANCO	EREZ	600,00	0,20	120,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	60,00	0,20	12,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	1.000,00	0,18	180,00
1.17	ROSADO	OSAKA	400,00	0,18	72,00
1.18	ROSADO	UNIKO	3.000,00	0,15	450,00
1.19	ROSADO	ROMANA	100,00	0,20	20,00
1.20	ROSADO	EVE	100,00	0,17	17,00
1.21	ROSADO	ORIANA	20,00	0,18	3,60
1.22	ROSADO	GALA	1.000,00	0,16	160,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	160,00	0,25	40,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	600,00	0,20	120,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	10.000,00	0,18	1.800,00
1.26	NOVEDAD	DONA	20,00	0,20	4,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	400,00	0,25	100,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	1.000,00	0,20	200,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	140,00	1,50	210,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	60,00	1,50	90,00
1.31	NOVEDAD	NOV	200,00	1,50	300,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	500,00	0,25	125,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	100,00	0,40	40,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	100,00	0,20	20,00
1.35	NOVEDAD	RONY	400,00	0,25	100,00
TOTAL			54.880,00	0,30	10.006,60

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES
PERIODO 2009-2010

ABRIL

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	2.200,00	0,15	330,00
1.2	ROJO	NELSON	1.000,00	0,15	150,00
1.3	ROJO	CARMEL	2.200,00	0,15	330,00
1.4	ROJO	NIR	200,00	0,15	30,00
1.5	ROJO	DANTON	20.000,00	0,20	4.000,00
1.6	ROJO	INDIOS	20.000,00	0,18	3.600,00
1.7	ROJO	TASTY	16.000,00	0,16	2.560,00
1.8	ROJO	DELPHI	2.000,00	0,18	360,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	2.000,00	0,15	300,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	1.000,00	0,18	180,00
1.11	BLANCO	KARLY	2.000,00	0,19	380,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	10,00	0,20	2,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	8.000,00	0,20	1.600,00
1.14	BLANCO	EREZ	8.000,00	0,20	1.600,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	20,00	0,20	4,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	2.000,00	0,18	360,00
1.17	ROSADO	OSAKA	4.000,00	0,18	720,00
1.18	ROSADO	UNIKO	1.000,00	0,15	150,00
1.19	ROSADO	ROMANA	400,00	0,20	80,00
1.20	ROSADO	EVE	160,00	0,17	27,20
1.21	ROSADO	ORIANA	20,00	0,18	3,60
1.22	ROSADO	GALA	600,00	0,16	96,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	400,00	0,25	100,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	800,00	0,20	160,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	1.000,00	0,18	180,00
1.26	NOVEDAD	DONA	100,00	0,20	20,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	1.000,00	0,25	250,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	1.000,00	0,20	200,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	200,00	1,50	300,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	40,00	1,50	60,00
1.31	NOVEDAD	NOV	100,00	1,50	150,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	1.000,00	0,25	250,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	100,00	0,40	40,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	100,00	0,20	20,00
1.35	NOVEDAD	RONY	200,00	0,25	50,00
TOTAL			98.850,00	0,30	18.642,80

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES
PERIODO 2009-2010

MAYO

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	3.000,00	0,15	450,00
1.2	ROJO	NELSON	2.000,00	0,15	300,00
1.3	ROJO	CARMEL	2.000,00	0,15	300,00
1.4	ROJO	NIR	5.000,00	0,15	750,00
1.5	ROJO	DANTON	10.000,00	0,20	2.000,00
1.6	ROJO	INDIOS	10.000,00	0,18	1.800,00
1.7	ROJO	TASTY	5.600,00	0,16	896,00
1.8	ROJO	DELPHI	2.000,00	0,18	360,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	20.000,00	0,15	3.000,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	1.000,00	0,18	180,00
1.11	BLANCO	KARLY	1.000,00	0,19	190,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	10,00	0,20	2,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	2.340,00	0,20	468,00
1.14	BLANCO	EREZ	2.000,00	0,20	400,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	20,00	0,20	4,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	2.000,00	0,18	360,00
1.17	ROSADO	OSAKA	2.000,00	0,18	360,00
1.18	ROSADO	UNIKO	1.000,00	0,15	150,00
1.19	ROSADO	ROMANA	100,00	0,20	20,00
1.20	ROSADO	EVE	100,00	0,17	17,00
1.21	ROSADO	ORIANA	20,00	0,18	3,60
1.22	ROSADO	GALA	5.000,00	0,16	800,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	200,00	0,25	50,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	600,00	0,20	120,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	1.000,00	0,18	180,00
1.26	NOVEDAD	DONA	20,00	0,20	4,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	300,00	0,25	75,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	1.000,00	0,20	200,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	100,00	1,50	150,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	40,00	1,50	60,00
1.31	NOVEDAD	NOV	100,00	1,50	150,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	2.000,00	0,25	500,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	100,00	0,40	40,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	100,00	0,20	20,00
1.35	NOVEDAD	RONY	200,00	0,25	50,00
TOTAL			81.950,00	0,30	14.409,60

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES
PERIODO 2009-2010

JUNIO

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	80.000,00	0,15	12.000,00
1.2	ROJO	NELSON	2.000,00	0,15	300,00
1.3	ROJO	CARMEL	10.000,00	0,15	1.500,00
1.4	ROJO	NIR	3.000,00	0,15	450,00
1.5	ROJO	DANTON	4.000,00	0,20	800,00
1.6	ROJO	INDIOS	1.000,00	0,18	180,00
1.7	ROJO	TASTY	2.000,00	0,16	320,00
1.8	ROJO	DELPHI	8.000,00	0,18	1.440,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	6.000,00	0,15	900,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	20.000,00	0,18	3.600,00
1.11	BLANCO	KARLY	900,00	0,19	171,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	10,00	0,20	2,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	200,00	0,20	40,00
1.14	BLANCO	EREZ	200,00	0,20	40,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	20,00	0,20	4,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	200,00	0,18	36,00
1.17	ROSADO	OSAKA	1.000,00	0,18	180,00
1.18	ROSADO	UNIKO	1.000,00	0,15	150,00
1.19	ROSADO	ROMANA	100,00	0,20	20,00
1.20	ROSADO	EVE	100,00	0,17	17,00
1.21	ROSADO	ORIANA	20,00	0,18	3,60
1.22	ROSADO	GALA	1.000,00	0,16	160,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	200,00	0,25	50,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	400,00	0,20	80,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	400,00	0,18	72,00
1.26	NOVEDAD	DONA	20,00	0,20	4,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	200,00	0,25	50,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	200,00	0,20	40,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	60,00	1,50	90,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	40,00	1,50	60,00
1.31	NOVEDAD	NOV	100,00	1,50	150,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	400,00	0,25	100,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	60,00	0,40	24,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	40,00	0,20	8,00
1.35	NOVEDAD	RONY	180,00	0,25	45,00
TOTAL			143.050,00	0,30	23.086,60

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES
PERIODO 2009-2010

JULIO

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	20.000,00	0,15	3.000,00
1.2	ROJO	NELSON	4.000,00	0,15	600,00
1.3	ROJO	CARMEL	8.000,00	0,15	1.200,00
1.4	ROJO	NIR	3.000,00	0,15	450,00
1.5	ROJO	DANTON	3.000,00	0,20	600,00
1.6	ROJO	INDIOS	1.000,00	0,18	180,00
1.7	ROJO	TASTY	400,00	0,16	64,00
1.8	ROJO	DELPHI	1.000,00	0,18	180,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	4.000,00	0,15	600,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	10.000,00	0,18	1.800,00
1.11	BLANCO	KARLY	200,00	0,19	38,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	10,00	0,20	2,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	400,00	0,20	80,00
1.14	BLANCO	EREZ	600,00	0,20	120,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	20,00	0,20	4,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	400,00	0,18	72,00
1.17	ROSADO	OSAKA	400,00	0,18	72,00
1.18	ROSADO	UNIKO	500,00	0,15	75,00
1.19	ROSADO	ROMANA	100,00	0,20	20,00
1.20	ROSADO	EVE	300,00	0,17	51,00
1.21	ROSADO	ORIANA	20,00	0,18	3,60
1.22	ROSADO	GALA	3.000,00	0,16	480,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	100,00	0,25	25,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	600,00	0,20	120,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	200,00	0,18	36,00
1.26	NOVEDAD	DONA	20,00	0,20	4,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	200,00	0,25	50,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	200,00	0,20	40,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	100,00	1,50	150,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	20,00	1,50	30,00
1.31	NOVEDAD	NOV	60,00	1,50	90,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	500,00	0,25	125,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	60,00	0,40	24,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	40,00	0,20	8,00
1.35	NOVEDAD	RONY	100,00	0,25	25,00
TOTAL			62.550,00	0,30	10.418,60

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES

PERIODO 2009-2010

AGOSTO

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	30.000,00	0,15	4.500,00
1.2	ROJO	NELSON	10.000,00	0,15	1.500,00
1.3	ROJO	CARMEL	3.000,00	0,15	450,00
1.4	ROJO	NIR	4.000,00	0,15	600,00
1.5	ROJO	DANTON	17.000,00	0,20	3.400,00
1.6	ROJO	INDIOS	1.000,00	0,18	180,00
1.7	ROJO	TASTY	400,00	0,16	64,00
1.8	ROJO	DELPHI	2.000,00	0,18	360,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	2.000,00	0,15	300,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	1.500,00	0,18	270,00
1.11	BLANCO	KARLY	200,00	0,19	38,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	10,00	0,20	2,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	200,00	0,20	40,00
1.14	BLANCO	EREZ	300,00	0,20	60,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	100,00	0,20	20,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	500,00	0,18	90,00
1.17	ROSADO	OSAKA	300,00	0,18	54,00
1.18	ROSADO	UNIKO	500,00	0,15	75,00
1.19	ROSADO	ROMANA	100,00	0,20	20,00
1.20	ROSADO	EVE	100,00	0,17	17,00
1.21	ROSADO	ORIANA	40,00	0,18	7,20
1.22	ROSADO	GALA	700,00	0,16	112,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	200,00	0,25	50,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	400,00	0,20	80,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	400,00	0,18	72,00
1.26	NOVEDAD	DONA	20,00	0,20	4,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	100,00	0,25	25,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	300,00	0,20	60,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	20,00	1,50	30,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	10,00	1,50	15,00
1.31	NOVEDAD	NOV	30,00	1,50	45,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	200,00	0,25	50,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	100,00	0,40	40,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	100,00	0,20	20,00
1.35	NOVEDAD	RONY	100,00	0,25	25,00
TOTAL			75.930,00	0,30	12.675,20

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES
PERIODO 2009-2010

SEPTIEMBRE

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	20.000,00	0,15	3.000,00
1.2	ROJO	NELSON	3.000,00	0,15	450,00
1.3	ROJO	CARMEL	4.000,00	0,15	600,00
1.4	ROJO	NIR	5.000,00	0,15	750,00
1.5	ROJO	DANTON	1.000,00	0,20	200,00
1.6	ROJO	INDIOS	400,00	0,18	72,00
1.7	ROJO	TASTY	600,00	0,16	96,00
1.8	ROJO	DELPHI	1.000,00	0,18	180,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	5.000,00	0,15	750,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	4.240,00	0,18	763,20
1.11	BLANCO	KARLY	200,00	0,19	38,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	10,00	0,20	2,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	100,00	0,20	20,00
1.14	BLANCO	EREZ	200,00	0,20	40,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	20,00	0,20	4,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	2.000,00	0,18	360,00
1.17	ROSADO	OSAKA	2.000,00	0,18	360,00
1.18	ROSADO	UNIKO	400,00	0,15	60,00
1.19	ROSADO	ROMANA	100,00	0,20	20,00
1.20	ROSADO	EVE	100,00	0,17	17,00
1.21	ROSADO	ORIANA	100,00	0,18	18,00
1.22	ROSADO	GALA	550,00	0,16	88,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	300,00	0,25	75,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	300,00	0,20	60,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	600,00	0,18	108,00
1.26	NOVEDAD	DONA	10,00	0,20	2,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	300,00	0,25	75,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	100,00	0,20	20,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	100,00	1,50	150,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	20,00	1,50	30,00
1.31	NOVEDAD	NOV	80,00	1,50	120,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	500,00	0,25	125,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	100,00	0,40	40,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	100,00	0,20	20,00
1.35	NOVEDAD	RONY	160,00	0,25	40,00
TOTAL			52.690,00	0,30	8.753,20

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES

PERIODO 2009-2010

OCTUBRE

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	60.000,00	0,15	9.000,00
1.2	ROJO	NELSON	300.000,00	0,15	45.000,00
1.3	ROJO	CARMEL	1.000,00	0,15	150,00
1.4	ROJO	NIR	40.000,00	0,15	6.000,00
1.5	ROJO	DANTON	6.000,00	0,20	1.200,00
1.6	ROJO	INDIOS	400,00	0,18	72,00
1.7	ROJO	TASTY	600,00	0,16	96,00
1.8	ROJO	DELPHI	800,00	0,18	144,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	1.000,00	0,15	150,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	2.000,00	0,18	360,00
1.11	BLANCO	KARLY	200,00	0,19	38,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	10,00	0,20	2,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	200,00	0,20	40,00
1.14	BLANCO	EREZ	200,00	0,20	40,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	20,00	0,20	4,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	400,00	0,18	72,00
1.17	ROSADO	OSAKA	200,00	0,18	36,00
1.18	ROSADO	UNIKO	400,00	0,15	60,00
1.19	ROSADO	ROMANA	100,00	0,20	20,00
1.20	ROSADO	EVE	100,00	0,17	17,00
1.21	ROSADO	ORIANA	40,00	0,18	7,20
1.22	ROSADO	GALA	1.000,00	0,16	160,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	100,00	0,25	25,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	400,00	0,20	80,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	310,00	0,18	55,80
1.26	NOVEDAD	DONA	10,00	0,20	2,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	200,00	0,25	50,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	100,00	0,20	20,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	20,00	1,50	30,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	20,00	1,50	30,00
1.31	NOVEDAD	NOV	100,00	1,50	150,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	800,00	0,25	200,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	400,00	0,40	160,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	100,00	0,20	20,00
1.35	NOVEDAD	RONY	200,00	0,25	50,00
TOTAL			417.430,00	0,30	63.541,00

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES

PERIODO 2009-2010

NOVIEMBRE

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	60.000,00	0,15	9.000,00
1.2	ROJO	NELSON	380.000,00	0,15	57.000,00
1.3	ROJO	CARMEL	11.200,00	0,15	1.680,00
1.4	ROJO	NIR	60.000,00	0,15	9.000,00
1.5	ROJO	DANTON	5.900,00	0,20	1.180,00
1.6	ROJO	INDIOS	9.000,00	0,18	1.620,00
1.7	ROJO	TASTY	800,00	0,16	128,00
1.8	ROJO	DELPHI	3.000,00	0,18	540,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOT	1.000,00	0,15	150,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	4.000,00	0,18	720,00
1.11	BLANCO	KARLY	200,00	0,19	38,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	10,00	0,20	2,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	100,00	0,20	20,00
1.14	BLANCO	EREZ	500,00	0,20	100,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	20,00	0,20	4,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	400,00	0,18	72,00
1.17	ROSADO	OSAKA	300,00	0,18	54,00
1.18	ROSADO	UNIKO	500,00	0,15	75,00
1.19	ROSADO	ROMANA	100,00	0,20	20,00
1.20	ROSADO	EVE	100,00	0,17	17,00
1.21	ROSADO	ORIANA	100,00	0,18	18,00
1.22	ROSADO	GALA	700,00	0,16	112,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	40,00	0,25	10,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	400,00	0,20	80,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	600,00	0,18	108,00
1.26	NOVEDAD	DONA	20,00	0,20	4,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	200,00	0,25	50,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	100,00	0,20	20,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	120,00	1,50	180,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	20,00	1,50	30,00
1.31	NOVEDAD	NOV	60,00	1,50	90,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	500,00	0,25	125,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	400,00	0,40	160,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	100,00	0,20	20,00
1.35	NOVEDAD	RONY	120,00	0,25	30,00
TOTAL			540.610,00	0,30	82.457,00

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES

PERIODO 2009-2010

DICIEMBRE

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	40.000,00	0,15	6.000,00
1.2	ROJO	NELSON	240.000,00	0,15	36.000,00
1.3	ROJO	CARMEL	10.000,00	0,15	1.500,00
1.4	ROJO	NIR	30.000,00	0,15	4.500,00
1.5	ROJO	DANTON	10.000,00	0,20	2.000,00
1.6	ROJO	INDIOS	23.600,00	0,18	4.248,00
1.7	ROJO	TASTY	600,00	0,16	96,00
1.8	ROJO	DELPHI	5.000,00	0,18	900,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLO	3.600,00	0,15	540,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMP	3.900,00	0,18	702,00
1.11	BLANCO	KARLY	200,00	0,19	38,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHI	10,00	0,20	2,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	300,00	0,20	60,00
1.14	BLANCO	EREZ	300,00	0,20	60,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	20,00	0,20	4,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	400,00	0,18	72,00
1.17	ROSADO	OSAKA	300,00	0,18	54,00
1.18	ROSADO	UNIKO	500,00	0,15	75,00
1.19	ROSADO	ROMANA	100,00	0,20	20,00
1.20	ROSADO	EVE	100,00	0,17	17,00
1.21	ROSADO	ORIANA	60,00	0,18	10,80
1.22	ROSADO	GALA	400,00	0,16	64,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	200,00	0,25	50,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	100,00	0,20	20,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	400,00	0,18	72,00
1.26	NOVEDAD	DONA	100,00	0,20	20,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	240,00	0,25	60,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	200,00	0,20	40,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	200,00	1,50	300,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	20,00	1,50	30,00
1.31	NOVEDAD	NOV	60,00	1,50	90,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	500,00	0,25	125,00
1.33	NOVEDAD	MABEL	600,00	0,40	240,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	200,00	0,20	40,00
1.35	NOVEDAD	RONY	520,00	0,25	130,00
TOTAL			372.730,00	0,30	58.179,80

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES ENERO- DICIEMBRE

PERIODO 2009-2010

COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
1.1	ROJO	ACAPULCO	331.000,00	0,15	49.650,00
1.2	ROJO	NELSON	969.000,00	0,15	145.350,00
1.3	ROJO	CARMEL	59.200,00	0,15	8.880,00
1.4	ROJO	NIR	150.800,00	0,15	22.620,00
1.5	ROJO	DANTON	87.500,00	0,20	17.500,00
1.6	ROJO	INDIOS	77.400,00	0,18	13.932,00
1.7	ROJO	TASTY	36.000,00	0,16	5.760,00
1.8	ROJO	DELPHI	31.800,00	0,18	5.724,00
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOTE	60.000,00	0,15	9.000,00
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	50.840,00	0,18	9.151,20
1.11	BLANCO	KARLY	8.600,00	0,19	1.634,00
1.12	BLANCO	WHITE DOLPHIN	150,00	0,20	30,00
1.13	BLANCO	WHITE OSCAR	15.240,00	0,20	3.048,00
1.14	BLANCO	EREZ	14.900,00	0,20	2.980,00
1.15	ROSADO	PINK DONA	520,00	0,20	104,00
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	11.100,00	0,18	1.998,00
1.17	ROSADO	OSAKA	12.700,00	0,18	2.286,00
1.18	ROSADO	UNIKO	11.400,00	0,15	1.710,00
1.19	ROSADO	ROMANA	1.700,00	0,20	340,00
1.20	ROSADO	EVE	1.860,00	0,17	316,20
1.21	ROSADO	ORIANA	520,00	0,18	93,60
1.22	ROSADO	GALA	15.550,00	0,16	2.488,00
1.23	NOVEDAD	INCAS	2.300,00	0,25	575,00
1.24	NOVEDAD	MANBO	5.800,00	0,20	1.160,00
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	16.910,00	0,18	3.043,80
1.26	NOVEDAD	DONA	370,00	0,20	74,00
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	5.940,00	0,25	1.485,00
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	4.900,00	0,20	980,00
1.29	NOVEDAD	HABANA	1.220,00	1,50	1.830,00
1.30	NOVEDAD	TERRA	390,00	1,50	585,00
1.31	NOVEDAD	NOV	980,00	1,50	1.470,00
1.32	NOVEDAD	PRADO	7.950,00	0,25	1.987,50
1.33	NOVEDAD	MABEL	2.120,00	0,40	848,00
1.34	NOVEDAD	OFIR	1.060,00	0,20	212,00
1.35	NOVEDAD	RONY	2.280,00	0,25	570,00
TOTAL			2.000.000,00	0,30	319.415,30

ILINIZA FLOWERS

RESUMEN PRESUPUESTO DE VENTAS

VENTAS MENSUALES EN DOLARES

PERIDO 2009-2010

MESES	VALOR
ENERO	6.938,00
FEBRERO	10.306,90
MARZO	10.006,60
ABRIL	18.642,80
MAYO	14.409,60
JUNIO	23.086,60
JULIO	10.418,60
AGOSTO	12.675,20
SEPTIEMBRE	8.753,20
OCTUBRE	63.541,00
NOVIEMBRE	82.457,00
DICIEMBRE	58.179,80
TOTAL	319.415,30

El presupuesto de ventas está estructurado en base al pronóstico de la produccion anual, este muestra el ingreso de dinero mensual que se obtiene.

El presupuesto de ventas es la base para presupuestar los gastos de ventas, compras, niveles de insumo, requisición de personal y necesidad de efectivo.

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
PERIODO 2009-2010

ENERO

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	**24.000**	**34.000**	**20000**	**1000**	**120.000**	**40.000**	**40.000**	**16.000**	**60.000**	**10.000**	**10.000**	**200**
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	236.000	22.000	60000	9000	240.000	160.000	-	64.000		190.000	30.000	-
MAS LA PRODUCCION	-	200.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	260.000	256.000	80.000	10.000	360.000	200.000	40.000	80.000	60.000	200.000	40.000	200
VENTAS PRESUPUESTADAS	4.000	15.000	800	200	3.600	2.000	1000	1000	2.000	600	400	20
INVENTARIO FINAL	**256.000**	**241.000**	**79.200**	**9.800**	**356.400**	**198.000**	**39.000**	**79.000**	**58.000**	**199.400**	**39.600**	**180**

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
20.000	**70.000**	**1.000**	**10.000**	**14.000**	**6.000**	**3.000**	**2.000**	**600**	**16.000**	**3.000**	**2.400**
60.000	10.000	-	20.000	6.000	6.000	-		-	-	-	2.000
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
80.000	80.000	1.000	30.000	20.000	12.000	3.000	2.000	600	16.000	3.000	4.400
200	400	60	800	600	600	200	200	40	600	100	1000
79.800	**79.600**	**940**	**29.200**	**19.400**	**11.400**	**2.800**	**1.800**	**560**	**15.400**	**2.900**	**3.400**

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY
16.000	**400**	**6.000**	**6.000**	**3.000**	**600**	**2.400**	**8.000**	**2.400**	**1.600**	**3.600**
2.000	236.000	22.000	40.000	10.000	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18.000	236.400	28.000	46.000	13.000	600	2.400	8.000	2.400	1.600	3.600
960	10	2.000	400	60	40	40	600	40	40	60
17.040	**236.390**	**26.000**	**45.600**	**12.940**	**560**	**2.360**	**7.400**	**2.360**	**1.560**	**3.540**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
PERIODO 2009-2010

FEBRERO

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	256.000	241.000	79.200	9.800	356.400	198.000	39.000	79.000	58.000	99.700	39.600	180
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	200.000	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	256.000	441.000	79200	9800	356.400	198.000	39.000	79.000	58.000	99.700	39.600	180
VENTAS PRESUPUESTADAS	5.800	10.000,00	4.000,00	200,00	4.000,00	4.000,00	2.000,00	4.000,00	10.000,00	600,00	2.000,00	20,00
INVENTARIO FINAL	**250.200**	**431.000**	**75200**	**9600**	**352.400**	**194.000**	**37.000**	**75.000**	**48.000**	**99.100**	**37.600**	**160**

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
79.800	79.600	940	29.200	19.400	11.400	2.800	1.800	560	15.400	2.900	3.400
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
79.800	79.600	940	29.200	19.400	11.400	2.800	1.800	560	15.400	2.900	3.400
2.000,00	1.600,00	140,00	1.000,00	1.200,00	2.000,00	200,00	400,00	40,00	1.000,00	300,00	200,00
77.800	**78.000**	**800**	**28.200**	**18.200**	**9.400**	**2.600**	**1.400**	**520**	**14.400**	**2.600**	**3.200**

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY	
17.040	236.390	26.000	45.600	12.940	560	2.360	7.400	2.360	1.560	3.540	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200.000
17.040	236.390	26.000	45.600	12.940	560	2.360	7.400	2.360	1.560	3.540	
1.040,00	20,00	800,00	300,00	100,00	60,00	50,00	450,00	60,00	40,00	40,00	
16.000	**236.370**	**25.200**	**45.300**	**12.840**	**500**	**2.310**	**6.950**	**2.300**	**1.520**	**3.500**	

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
PERIODO 2009-2010

MARZO

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	250.200	431.000	75200	9600	352.400	194.000	37.000	75.000	48.000	99.100	37.600	160
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	200.000	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	250.200	631.000	75200	9600	352.400	194.000	37.000	75.000	48.000	99.100	37.600	160
MENOS VENTAS	6.000,00	2.000,00	3.000,00	200,00	3.000,00	5.000,00	6.000,00	2.000,00	3.400,00	2.000,00	1.100,00	20,00
IGUAL INVENTARIO FINAL	**244.200**	**629.000**	**72200**	**9400**	**349.400**	**189.000**	**31.000**	**73.000**	**44.600**	**97.100**	**36.500**	**140**

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
77.800	78.000	800	28.200	18.200	9.400	2.600	1.400	520	14.400	2.600	3.200
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
77.800	78.000	800	28.200	18.200	9.400	2.600	1.400	520	14.400	2.600	3.200
1.200,00	600,00	60,00	1.000,00	400,00	3.000,00	100,00	100,00	20,00	1.000,00	160,00	600,00
76.600	**77.400**	**740**	**27.200**	**17.800**	**6.400**	**2.500**	**1.300**	**500**	**13.400**	**2.440**	**2.600**

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY	
16.000	236.370	25.200	45.300	12.840	500	2.310	6.950	2.300	1.520	3.500	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200.000
16.000	236.370	25.200	45.300	12.840	500	2.310	6.950	2.300	1.520	3.500	
10.000,00	20,00	400,00	1.000,00	140,00	60,00	200,00	500,00	100,00	100,00	400,00	
6.000	**236.350**	**24.800**	**44.300**	**12.700**	**440**	**2.110**	**6.450**	**2.200**	**1.420**	**3.100**	

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
PERIODO 2009-2010

ABRIL

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	244.200	629.000	72.200	9.400	349.400	189.000	31.000	73.000	44.600	97.100	36.500	140
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION		200.000	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	244.200	829.000	72200	9400	349.400	189.000	31.000	73.000	44.600	97.100	36.500	140
MENOS VENTAS	2.200,00	1.000,00	2.200,00	200,00	20.000,00	20.000,00	########	2.000,00	2.000,00	1.000,00	2.000,00	10,00
IGUAL INVENTARIO FINAL	**242.000**	**828.000**	**70000**	**9200**	**329.400**	**169.000**	**15.000**	**71.000**	**42.600**	**96.100**	**34.500**	**130**

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
76.600	77.400	740	27.200	17.800	6.400	2.500	1.300	500	13.400	2.440	2.600
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
76.600	77.400	740	27.200	17.800	6.400	2.500	1.300	500	13.400	2.440	2.600
8.000,00	8.000,00	20,00	2.000,00	4.000,00	1.000,00	400,00	160,00	20,00	600,00	400,00	800,00
68.600	**69.400**	**720**	**25.200**	**13.800**	**5.400**	**2.100**	**1.140**	**480**	**12.800**	**2.040**	**1.800**

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY	
6.000	236.350	24.800	44.300	12.700	440	2.110	6.450	2.200	1.420	3.100	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200.000
6.000	236.350	24.800	44.300	12.700	440	2.110	6.450	2.200	1.420	3.100	
1.000,00	100,00	1.000,00	1.000,00	200,00	40,00	100,00	1.000,00	100,00	100,00	200,00	
5.000	**236.250**	**23.800**	**43.300**	**12.500**	**400**	**2.010**	**5.450**	**2.100**	**1.320**	**2.900**	

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
PERIODO 2009-2010

MAYO

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	242.000	828.000	70.000	9.200	329.400	169.000	15.000	71.000	42.600	96.100	34.500	130
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION		200.000	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	242.000	1.028.000	70000	9200	329.400	169.000	15.000	71.000	42.600	96.100	34.500,00	130,00
MENOS VENTAS	3.000,00	2.000,00	2.000,00	5.000,00	10.000,00	10.000,00	5.600,00	2.000,00	20.000,00	1.000,00	1000	10,00
IGUAL INVENTARIO FINAL	**239.000**	**1.026.000**	**68000**	**4.200,00**	**319.400**	**159.000**	**9.400**	**69.000**	**22.600**	**95.100**	**33.500**	**120**

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
68.600	69.400	720	25.200	13.800	5.400	2.100	1.140	480	12.800	2.040	1.800
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
68.600	69.400	720	25.200	13.800	5.400	2.100	1.140	480	12.800	2.040	1.800
2.340,00	2.000,00	20,00	2.000,00	2.000,00	1.000,00	100,00	100,00	20,00	5.000,00	200	600,00
66.260	**67.400**	**700**	**23.200**	**11.800**	**4.400**	**2.000**	**1.040**	**460**	**7.800**	**1.840**	**1.200**

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY	
5.000	236.250	23.800	43.300	12.500	400	2.010	5.450	2.100	1.320	2.900	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200.000
5.000	236.250	23.800	43.300	12.500	400	2.010	5.450	2.100	1.320	2.900	
1.000,00	20,00	300,00	1.000,00	100,00	40,00	100,00	2.000,00	100,00	100,00	200,00	
4.000	**236.230**	**23.500**	**42.300**	**12.400**	**360**	**1.910**	**3.450**	**2.000**	**1.220**	**2.700**	

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
PERIODO 2009-2010

JUNIO

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	239.000	1.026.000	68.000	4.200	319.400	159.000	9.400	69.000	22.600	95.100	33.500	120
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	200.000	-	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	439.000	1.026.000	68000	4200	319.400	159.000	9.400	69.000	22.600	95.100	33.500	120
MENOS VENTAS	80.000,00	2.000,00	10.000,00	3.000,00	4.000,00	1.000,00	2.000,00	8.000,00	6.000,00	20.000,00	900,00	10,00
IGUAL INVENTARIO FINAL	**359.000**	**1.024.000**	**58000**	**1.200**	**315.400**	**158.000**	**7.400**	**61.000**	**16.600**	**75.100**	**32.600**	**110**

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
66.260	67.400	700	23.200	11.800	4.400	2.000	1.040	460	7.800	1.840	1.200
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
66.260	67.400	700	23.200	11.800	4.400	2.000	1.040	460	7.800	1.840	1.200
200,00	200,00	20,00	200,00	1.000,00	1.000,00	100,00	100,00	20,00	1.000,00	200,00	400,00
66.060	**67.200**	**680**	**23.000**	**10.800**	**3.400**	**1.900**	**940**	**440**	**6.800**	**1.640**	**800**

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY	
4.000	236.230	23.500	42.300	12.400	360	1.910	3.450	2.000	1.220	2.700	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200.000
4.000	236.230	23.500	42.300	12.400	360	1.910	3.450	2.000	1.220	2.700	
400,00	20,00	200,00	200,00	60,00	40,00	100,00	400,00	60,00	40,00	180,00	
3.600	**236.210**	**23.300**	**42.100**	**12.340**	**320**	**1.810**	**3.050**	**1.940**	**1.180**	**2.520**	

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
PERIODO 2009-2010

JULIO

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	359.000	1.024.000	58.000	1.200	315.400	158.000	7.400	61.000	16.600	75.100	32.600	110
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-	38000	160000	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	359.000	1.024.000	96000	161200	315.400	158.000	7.400	61.000	16.600	75.100	32.600	110
MENOS VENTAS	**20.000,00**	**4.000,00**	**8.000,00**	**3.000,00**	3.000,00	1.000,00	400,00	1.000,00	4.000,00	10.000,00	200	10,00
IGUAL INVENTARIO FINAL	**339.000**	**1.020.000**	**88000**	**158200**	**312.400**	**157.000**	**7.000**	**60.000**	**12.600**	**65.100**	**32.400**	**100**

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
66.060	67.200	680	23.000	10.800	3.400	1.900	940	440	6.800	1.640	800
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
66.060	67.200	680	23.000	10.800	3.400	1.900	940	440	6.800	1.640	800
400,00	600,00	20,00	400,00	400,00	500,00	100,00	300,00	20,00	3.000,00	100,00	600,00
65.660	**66.600**	**660**	**22.600**	**10.400**	**2.900**	**1.800**	**640**	**420**	**3.800**	**1.540**	**200**

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY	
3.600	236.210	23.300	42.100	12.340	320	1.810	3.050	1.940	1.180	2.520	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	198000
3.600	236.210	23.300	42.100	12.340	320	1.810	3.050	1.940	1.180	2.520	
200,00	20,00	200,00	200,00	100,00	20,00	60,00	500,00	60,00	40,00	100,00	
3.400	**236.190**	**23.100**	**41.900**	**12.240**	**300**	**1.750**	**2.550**	**1.880**	**1.140**	**2.420**	

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
PERIODO 2009-2010

AGOSTO

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	339.000	1.020.000	88000	158200	312400	157000	7000	60000	12600	65100	32400	100
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-	-	-	60.000	60.000		-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	339.000	1.020.000	88000	158200	372.400	217.000	7.000	60.000	12.600	65.100	32.400	100
MENOS VENTAS	30.000	10.000	3000	4000	17.000	1.000	400	2000	2.000	1500	200	10,00
IGUAL INVENTARIO FINAL	**309.000**	**1.010.000**	**85000**	**154200**	**355.400**	**216.000**	**6.600**	**58.000**	**10.600**	**63.600**	**32.200**	**90**

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
65660	66600	660	22600	10400	2900	1800	640	420	3800	1540	200
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	400	-	-	-	-	-	-	-	-	-
65.660	66.600	1.060	22.600	10.400	2.900	1.800	640	420	3.800	1.540	200
200,00	300,00	100,00	500,00	300,00	500,00	100,00	100,00	40	700	200	400
65.460	**66.300**	**960**	**22.100**	**10.100**	**2.400**	**1.700**	**540**	**380**	**3.100**	**1.340**	**(200)**

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY	
3.400	190	1100	3900	2240	300	1750	2550	1880	1140	2420	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	120.400
3.400	190	1.100	3.900	2.240	300	1.750	2.550	1.880	1.140	2.420	
400	20	100	300	20	10	30	200	100,00	100,00	100,00	
3.000	**170**	**1.000**	**3.600**	**2.220**	**290**	**1.720**	**2.350**	**1.780**	**1.040**	**2.320**	

	ACAPULCO	KARLY
INVENTARIO INICIAL	309.000	90
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-
IGUAL DISPONIBLE	309.000	90
MENOS VENTAS	20.000,00	10,00
IGUAL INVENTARIO FINAL	**289.000**	**80**

WHITE DOLPHIN	MANBO
65460	1400
-	-
-	-
65.460	1.400
100,00	300,00
65.360	**1.100**

NEW TEMPO	
3000	
-	
-	119.600
3.000	
600	
2.400	

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
PERIODO 2009-2010

OCTUBRE

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	289.000	1.007.000	81000	149200	354400	215600	66000	57900	25600	59360	32000	80
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-	-	-	-	-	-	20.000		40.000	20.000	20.000
IGUAL DISPONIBLE	289.000	1.007.000	81000	149200	354.400	215.600	66.000	77.900	25.600	99.360	52.000	20.080
MENOS VENTAS	60.000,00	300.000,00	1.000,00	40.000,00	6.000,00	400,00	600,00	800,00	1.000,00	2.000,00	200,00	10,00
IGUAL INVENTARIO FINAL	**229.000**	**707.000**	**80000**	**109200**	**348.400**	**215.200**	**65.400**	**77.100**	**24.600**	**97.360**	**51.800**	**20.070**

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
65360	66100	40540	20100	8100	2000	1600	440	280	2550	1040	1100
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20.000	1.200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85.360	67.300	40.540	20.100	8.100	2.000	1.600	440	280	2.550	1.040	1.100
200,00	200,00	20,00	400,00	200,00	400,00	100,00	100,00	40,00	1.000,00	100,00	400,00
85.160	**67.100**	**40.520**	**19.700**	**7.900**	**1.600**	**1.500**	**340**	**240**	**1.550**	**940**	**700**

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY	
2400	160	700	3500	2120	270	1640	1850	1680	940	2160	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	121.200
2.400	160	700	3.500	2.120	270	1.640	1.850	1.680	940	2.160	
310,00	10,00	200,00	100,00	20,00	20,00	100,00	800,00	400,00	100,00	200,00	
2.090	**150**	**500**	**3.400**	**2.100**	**250**	**1.540**	**1.050**	**1.280**	**840**	**1.960**	

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
PERIODO 2009-2010

NOVIEMBRE

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	229.000	707.000	80000	109200	348400	215200	65400	77100	24600	97360	51800	20070
MAS PRODUCTOS EN PROCESO		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	229.000	707.000	80000	109200	348.400	215.200	65.400	77.100	24.600	97.360	51.800	20.070
MENOS VENTAS	60.000,00	380.000,00	11.200,00	60.000,00	5.900,00	9.000,00	800,00	3.000,00	1.000,00	4.000,00	200,00	10,00
IGUAL INVENTARIO FINAL	**169.000**	**327.000**	**68800**	**49.200,00**	**342.500**	**206.200**	**64.600**	**74.100**	**23.600**	**93.360**	**51.600**	**20.060**

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
85160	67100	40520	19700	7900	1600	1500	340	240	1550	940	700
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	38.800	-	40.000	20.000	10.000	10.000	1.600	-	-	-	-
85.160	105.900	40.520	59.700	27.900	11.600	11.500	1.940	240	1.550	940	700
100,00	500,00	20,00	400,00	300,00	500,00	100,00	100,00	100,00	700,00	40,00	400,00
85.060	**105.400**	**40.500**	**59.300**	**27.600**	**11.100**	**11.400**	**1.840**	**140**	**850**	**900**	**300**

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY	
2090	150	500	3400	2100	250	1540	1050	1280	840	1960	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	120.400
2.090	150	500	3.400	2.100	250	1.540	1.050	1.280	840	1.960	
600,00	20,00	200,00	100,00	120,00	20,00	60,00	500,00	400,00	100,00	120,00	
1.490	**130**	**300**	**3.300**	**1.980**	**230**	**1.480**	**550**	**880**	**740**	**1.840**	

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE PRODUCCION

DICIEMBRE

	ACAPULCO	NELSON	CARMEL	NIR	DANTON	INDIOS	TASTY	DELPHI	WHITE CHARLOTE	CRIMSON TEMPO	WHITE OSCAR	KARLY
INVENTARIO INICIAL	169.000	327.000	68800	49200	342500	206200	64600	74100	23600	93360	51600	20060
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	169.000	327.000	68800	49200	342.500	206.200	64.600	74.100	23.600	93.360	51.600	20.060
MENOS VENTAS	40.000,00	240.000,00	10.000,00	30.000,00	10.000,00	23.600,00	600,00	5.000,00	3.600,00	3.900,00	200,00	10,00
IGUAL INVENTARIO FINAL	129.000	87.000	58800	19200	332.500	182.600	64.000	69.100	20.000	89.460	51.400	20.050
	3.054.400	8.337.000	884.200	682.600	4.068.000	2.259.600	412.400	824.200	349.400	1.130.140	465.700	61.290

WHITE DOLPHIN	EREZ	PINK DONA	PINK VENEREE	OSAKA	UNIKO	ROMANA	EVE	ORIANA	GALA	INCAS	MANBO
85060	105400	40500	59300	27600	11100	11400	1840	140	850	900	300
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	18.400	10.000	10.000	10.000	20.000
85.060	105.400	40.500	59.300	27.600	11.100	11.400	20.240	10.140	10.850	10.900	20.300
300,00	300,00	20,00	400,00	300,00	500,00	100,00	100,00	60,00	400,00	200,00	100,00
84.760	105.100	40.480	58.900	27.300	10.600	11.300	20.140	10.080	10.450	10.700	20.200
886.580	915.600	168.240	358.700	183.200	71.000	43.200	31.560	14.500	92.900	29.920	35.300

NEW TEMPO	DONA	SYMPATY	CHARLOTE	HABANA	TERRA	NOV	PRADO	MABEL	OFIR	RONY
1490	130	300	3300	1980	230	1480	550	880	740	1840
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.000	2.000	20.000	20.000	-	-	-	-	-	-	-
11.490	2.130	20.300	23.300	1.980	230	1.480	550	880	740	1.840
400,00	100,00	240,00	200,00	200,00	20,00	60,00	500,00	600,00	200,00	520,00
11.090	2.030	20.060	23.100	1.780	210	1.420	50	280	540	1.320
75.110	1.656.630	192.260	341.700	98.160	4.130	22.060	41.150	20.680	13.460	30.280

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

ENERO

PRODUCTO	P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	kg	m3	uni	m3	m3	kg	m3	kg	kg	kg	lt	kg
200000		100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
6	2000	4

203094

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

FEBRERO

PRODUCTO	P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	kg	m3	uni	m3	m3	kg	m3	kg	kg	kg	lt	kg
200000		100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
6	2000	4

203078

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

MARZO

PRODUCTO	P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	kg	m3	uni	m3	m3	kg	m3	kg	kg	kg	lt	kg
200000		100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
6	2000	4

203094

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

ABRIL

PRODUCTO	P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	kg	m3	uni	m3	m3	kg	m3	kg	kg	kg	lt	kg
200000		100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
6	2000	4

203092

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

MAYO

PRODUCTO	P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	kg	m3	uni	m3	m3	kg	m3	kg	kg	kg	lt	kg
200000		100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
6	2000	4

203094

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

JUNIO

PRODUCTO	P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	kg	m3	uni	m3	m3	kg	m3	kg	kg	kg	lt	kg
200000		100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
6	2000	4

203094

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

JULIO

PRODUCTO	P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	m3	m3	kg	uni	m3	m3	kg	kg	kg	kg	lt	kg
	38000	50	15	10	10	38000	20	10	250	100	5	5	4	5
	160000	50	15	10	10	160000	20	10	250	100	5	5	4	5
	198000	100	30	20	20	198000	40	20	500	200	10	10	8	10

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
5	10	10	2	5	10	8	3	2	4	2	3	1
5	10	10	2	5	10	8	3	2	4	2	3	1
10	20	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
1,0	1000	2,0
1,0	1000	2
2	2000	4

201104

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

AGOSTO

PRODUCTO	P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	m3	m3	kg	uni	m3	m3	kg	kg	kg	kg	lt	kg
120400		60	24	12	11	120400	24	18	362	181	4	6	6	6

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
6	6	6	2	6	6	5	5	4	5	2	4	5

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
1	1806	5

122987

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

SEPTIEMBRE

PRODUCTO	P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	m3	m3	kg	uni	m3	m3	kg	kg	kg	kg	lt	kg
120400		60	24	12	11	120400	24	18	362	181	4	6	6	6

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
6	6	6	2	6	6	5	5	4	5	2	5	5

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
1	1806	5

122989

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

OCTUBRE

PRODUCTO	P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	m3	m3	kg	uni	m3	m3	kg	kg	kg	kg	lt	kg
120400		60	24	12	11	120400	24	18	362	180	4	6	6	6

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
6	6	6	2	6	6	5	5	4	5	2	4	5

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
1	1806	5

122987

ILINIZA FLOWERS

CONSUMOS PREVISTOS

PERIODO 2009-2010

NOVIEMBRE

PRODUCTO	**P.PROD**	CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	m3	m3	kg	uni	m3	m3	kg	kg	kg	kg	lt	kg
120400		60	24	12	11	120400	24	18	362	180	4	6	6	6

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
6	6	6	2	6	6	5	5	4	5	2	4	5

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
1	1806	5

122986

ILINIZA FLOWERS
CONSUMOS PREVISTOS
PERIODO 2009-2010

CONSUMO DE MATERIA PRIMA

DICIEMBRE

PRODUCTO	**P.PROD**	**CONSUMOS PREVISTOS**												
DESCRIPCION		Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Esquejes	Fundas	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
MATERIA PRIMA UTILIZADA		m3	m3	m3	kg	uni	m3	m3	kg	kg	kg	kg	lt	kg
120400		60	24	12	11	120400	24	18	362	180	4	6	6	6

Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg
6	6	6	2	6	6	5	5	4	5	2	4	5

Bacilus sp	Agua	Captan
kg	m3	lt
1	1806	5

122986

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

ENERO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**400**	**130**	**130**	**306**	**200200**	**90**	**108**	**525**	**300**	**30**	**50**	**47**	**20**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**100**	**30**	**20**	**6**	**200000**	**40**	**20**	**500**	**200**	**10**	**10**	**8**	**10**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**1200**	**600**	**440**	**0,06**	**1000**	**200**	**260**	**100**	**300**	**40**	**40**	**200**	**30**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**35**	**25**	**55**	**42**	**28**	**46**	**48**	**72**	**66**	**58**	**45**	**46**	**62**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**20**	**10**	**20**	**4**	**10**	**20**	**16**	**6**	**4**	**8**	**4**	**6**	**2**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**60**	**30**	**140**	**152**	**30**	**140**	**128**	**198**	**128**	**200**	**104**	**144**	**240**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	6	2000	4
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**66**	**2020**	**44**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**2000**	**4**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**720**	**80**	**64**

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA

PERIODO 2009-2010

FEBRERO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**400**	**130**	**130**	**306**	**200200**	**90**	**108**	**525**	**300**	**30**	**50**	**47**	**20**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**100**	**30**	**20**	**6**	**200000**	**40**	**20**	**500**	**200**	**10**	**10**	**8**	**10**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**1200**	**600**	**440**	**0,06**	**1000**	**200**	**260**	**100**	**300**	**40**	**40**	**200**	**30**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calcibor o	Terraclor	Ridomil	Tricoderma s
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**35**	**25**	**55**	**42**	**28**	**46**	**48**	**72**	**66**	**58**	**45**	**46**	**62**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**20**	**10**	**20**	**4**	**10**	**20**	**16**	**6**	**4**	**8**	**4**	**6**	**2**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**60**	**30**	**140**	**152**	**30**	**140**	**128**	**198**	**128**	**200**	**104**	**144**	**240**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	6	2000	4
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**66**	**2020**	**44**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**2000**	**4**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**720**	**80**	**64**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

MARZO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**400**	**130**	**130**	**306**	**200200**	**90**	**108**	**525**	**300**	**30**	**50**	**47**	**20**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**100**	**30**	**20**	**6**	**200000**	**40**	**20**	**500**	**200**	**10**	**10**	**8**	**10**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**1200**	**600**	**440**	**0,06**	**1000**	**200**	**260**	**100**	**300**	**40**	**40**	**200**	**30**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**35**	**25**	**55**	**42**	**28**	**46**	**48**	**72**	**66**	**58**	**45**	**46**	**62**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**20**	**10**	**20**	**4**	**10**	**20**	**16**	**6**	**4**	**8**	**4**	**6**	**2**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**60**	**30**	**140**	**152**	**30**	**140**	**128**	**198**	**128**	**200**	**104**	**144**	**240**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	6	2000	4
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**66**	**2020**	**44**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**2000**	**4**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**720**	**80**	**64**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

ABRIL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**400**	**130**	**130**	**306**	**200200**	**90**	**108**	**525**	**300**	**30**	**50**	**47**	**20**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**100**	**30**	**20**	**6**	**200000**	**40**	**20**	**500**	**200**	**10**	**10**	**8**	**10**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**1200**	**600**	**440**	**0,06**	**1000**	**200**	**260**	**100**	**300**	**40**	**40**	**200**	**30**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calcibor o	Terraclor	Ridomil	Tricoderma s
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**35**	**25**	**55**	**42**	**28**	**46**	**48**	**72**	**66**	**58**	**45**	**46**	**62**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**20**	**10**	**20**	**4**	**10**	**20**	**16**	**6**	**4**	**8**	**4**	**6**	**2**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**60**	**30**	**140**	**152**	**30**	**140**	**128**	**198**	**128**	**200**	**104**	**144**	**240**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	6	2000	4
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**66**	**2020**	**44**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**2000**	**4**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**720**	**80**	**64**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

MAYO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**400**	**130**	**130**	**306**	**200200**	**90**	**108**	**525**	**300**	**30**	**50**	**47**	**20**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**100**	**30**	**20**	**6**	**200000**	**40**	**20**	**500**	**200**	**10**	**10**	**8**	**10**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**1200**	**600**	**440**	**0,06**	**1000**	**200**	**260**	**100**	**300**	**40**	**40**	**200**	**30**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**35**	**25**	**55**	**42**	**28**	**46**	**48**	**72**	**66**	**58**	**45**	**46**	**62**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**20**	**10**	**20**	**4**	**10**	**20**	**16**	**6**	**4**	**8**	**4**	**6**	**2**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**60**	**30**	**140**	**152**	**30**	**140**	**128**	**198**	**128**	**200**	**104**	**144**	**240**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	6	2000	4
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**66**	**2020**	**44**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**2000**	**4**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**720**	**80**	**64**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

JUNIO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	100	30	20	6	200000	40	20	500	200	10	10	8	10
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**400**	**130**	**130**	**306**	**200200**	**90**	**108**	**525**	**300**	**30**	**50**	**47**	**20**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**100**	**30**	**20**	**6**	**200000**	**40**	**20**	**500**	**200**	**10**	**10**	**8**	**10**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**1200**	**600**	**440**	**0,06**	**1000**	**200**	**260**	**100**	**300**	**40**	**40**	**200**	**30**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calcibor o	Terraclor	Ridomil	Tricoderma s
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	20	10	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**35**	**25**	**55**	**42**	**28**	**46**	**48**	**72**	**66**	**58**	**45**	**46**	**62**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**20**	**10**	**20**	**4**	**10**	**20**	**16**	**6**	**4**	**8**	**4**	**6**	**2**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**60**	**30**	**140**	**152**	**30**	**140**	**128**	**198**	**128**	**200**	**104**	**144**	**240**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	6	2000	4
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**66**	**2020**	**44**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**2000**	**4**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**720**	**80**	**64**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

JULIO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	100	30	20	20	198000	40	20	500	200	10	10	8	10
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**400**	**130**	**130**	**320**	**198200**	**90**	**108**	**525**	**300**	**30**	**50**	**47**	**20**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**100**	**30**	**20**	**20**	**198000**	**40**	**20**	**500**	**200**	**10**	**10**	**8**	**10**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**1200**	**600**	**440**	**0,2**	**990**	**200**	**260**	**100**	**300**	**40**	**40**	**200**	**30**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	10	20	20	4	10	20	16	6	4	8	4	6	2
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**25**	**35**	**55**	**42**	**28**	**46**	**48**	**72**	**66**	**58**	**45**	**46**	**62**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**10**	**20**	**20**	**4**	**10**	**20**	**16**	**6**	**4**	**8**	**4**	**6**	**2**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**30**	**60**	**140**	**152**	**30**	**140**	**128**	**198**	**128**	**200**	**104**	**144**	**240**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	2	2000	4
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**62**	**2020**	**44**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**2**	**2000**	**4**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**240**	**80**	**64**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

AGOSTO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	60	24	12	11	120400	24	18	362	181	4	6	6	6
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**360**	**124,08**	**122,04**	**310,84**	**120600**	**74,08**	**106,06**	**387,404**	**280,6**	**23,612**	**46,02**	**45,02**	**16,02**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**60**	**24**	**12**	**11**	**120400**	**24**	**18**	**362**	**181**	**4**	**6**	**6**	**6**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**722,4**	**481,6**	**264,88**	**0,1084**	**602**	**120,4**	**234,78**	**72,4808**	**270,9**	**14,448**	**24,08**	**150,5**	**18,06**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calcibor o	Terraclor	Ridomil	Tricoderma s
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	6	6	6	2	6	6	5	5	4	5	2	4	5
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**21**	**21,02**	**41,02**	**40,408**	**24,02**	**32,02**	**36,816**	**70,816**	**65,612**	**54,816**	**43,408**	**43,612**	**64,816**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**6**	**6**	**2**	**6**	**6**	**5**	**5**	**4**	**5**	**2**	**4**	**5**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**18,06**	**18,06**	**42,14**	**91,504**	**18,06**	**42,14**	**38,528**	**158,928**	**115,584**	**120,4**	**62,608**	**86,688**	**577,92**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	1	1806	5
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**61**	**1826**	**44,816**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**1**	**1806**	**5**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**144,48**	**72,24**	**77,056**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

SEPTIEMBRE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	60	24	12	11	120400	24	18	362	181	4	6	6	6
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**360**	**124,08**	**122,04**	**310,84**	**120600**	**74,08**	**106,06**	**387,404**	**280,6**	**23,612**	**46,02**	**45,02**	**16,02**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**60**	**24**	**12**	**11**	**120400**	**24**	**18**	**362**	**181**	**4**	**6**	**6**	**6**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**722,4**	**481,6**	**264,88**	**0,1084**	**602**	**120,4**	**234,78**	**72,4808**	**270,9**	**14,448**	**24,08**	**150,5**	**18,06**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	6	6	6	2	6	6	5	5	4	5	2	5	5
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**21**	**21**	**41**	**40**	**24**	**32**	**37**	**71**	**66**	**55**	**43**	**45**	**65**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**6**	**6**	**2**	**6**	**6**	**5**	**5**	**4**	**5**	**2**	**5**	**5**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**18**	**18**	**42**	**76**	**18**	**42**	**40**	**165**	**128**	**125**	**52**	**120**	**600**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	1	1806	5
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**61**	**1826**	**45**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**1**	**1806**	**5**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**120**	**72,24**	**80**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

OCTUBRE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	60	24	12	11	120400	24	18	362	180	4	6	6	6
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**360**	**124**	**122**	**311**	**120600**	**74,08**	**106**	**387**	**280**	**23,612**	**46,01**	**45,01**	**16,01**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**60**	**24**	**12**	**11**	**120400**	**24**	**18**	**362**	**180**	**4**	**6**	**6**	**6**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**720**	**480**	**264**	**0,11**	**602**	**120,4**	**234**	**72,4**	**270**	**14,448**	**24,04**	**150,25**	**18,03**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricoderma s
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	6	6	6	2	6	6	5	5	4	5	2	4	5
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**21**	**21**	**41**	**40**	**24**	**32**	**37**	**71**	**66**	**55**	**43**	**44**	**65**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**6**	**6**	**2**	**6**	**6**	**5**	**5**	**4**	**5**	**2**	**4**	**5**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**18**	**18**	**42**	**76**	**18**	**42**	**40**	**165**	**128**	**125**	**52**	**96**	**600**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	1	1806	5
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**61**	**1826**	**45**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**1**	**1806**	**5**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**120**	**72,24**	**80**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

NOVIEMBRE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	60	24	12	11	120400	24	18	362	180	4	6	6	6
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**360**	**124**	**122,04**	**311**	**120600**	**74,08**	**106**	**387**	**280**	**23,612**	**46,01**	**45,01**	**16,01**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**60**	**24**	**12**	**11**	**120400**	**24**	**18**	**362**	**180**	**4**	**6**	**6**	**6**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**720**	**480**	**264,88**	**0,11**	**602**	**120,4**	**234**	**72,4**	**270**	**14,448**	**24,04**	**150,25**	**18,03**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	6	6	6	2	6	6	5	5	4	5	2	4	5
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**21**	**21,041**	**41,01**	**40,4**	**24,01**	**32,01**	**36,816**	**70,816**	**65,612**	**54,816**	**43,408**	**43,612**	**64,816**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**6**	**6**	**2**	**6**	**6**	**5**	**5**	**4**	**5**	**2**	**4**	**5**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**18,03**	**18,123**	**42,07**	**91,2**	**18,03**	**42,07**	**38,528**	**158,928**	**115,584**	**120,4**	**62,61**	**86,69**	**578**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40
(+)CONS PREVIS	1	1806	5
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**61**	**1826**	**44,816**
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**1**	**1806**	**5**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**120**	**72,24**	**80**

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERIODO 2009-2010

DICIEMBRE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA EXPRESADO EN DOLARES

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Fundas	Esquejes	Tierra Agricola	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos raiz	Hakafos desarrollo	Previcur	Nitrato de amonio
INV. FINAL ESPERADO	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10
(+)CONS PREVIS	60	24	12	11	120400	24	18	362	180	4	6	6	6
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**360**	**124**	**122,04**	**311**	**120600**	**74,08**	**106**	**387**	**280**	**23,612**	**46,01**	**45,01**	**16,01**
(-)INV INICIAL	**300**	**100**	**110**	**300**	**200**	**50**	**88**	**25**	**100**	**20**	**40**	**39**	**10**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**60**	**24**	**12**	**11**	**120400**	**24**	**18**	**362**	**180**	**4**	**6**	**6**	**6**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	12	20	22	0,01	0,005	5	13	0,20	1,5	4	4	25	3
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**720**	**480**	**264,88**	**0,11**	**602**	**120,4**	**234**	**72,4**	**270**	**14,448**	**24,04**	**150,25**	**18,03**
	3600	**2000**	**2420**	**3**	**1**	**250**	**1144**	**5**	**150**	**80**	**160**	**975**	**30**

DESCRIPCION	Nitrato de potasio	Nitrato de f	Acidos humicos	Zero tolerance	Nitrato de calcio	Radix cal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calcibor o	Terraclor	Ridomil	Tricoderma s
INV. FINAL ESPERADO	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60
(+)CONS PREVIS	6	6	6	2	6	6	5	5	4	5	2	4	5
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**21**	**21,041**	**41,01**	**40,4**	**24,01**	**32,01**	**36,816**	**70,816**	**65,612**	**54,816**	**43,408**	**43,612**	**64,816**
(-)INV INICIAL	**15**	**15**	**35**	**38**	**18**	**26**	**32**	**66**	**62**	**50**	**41**	**40**	**60**
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**6**	**6**	**6**	**2**	**6**	**6**	**5**	**5**	**4**	**5**	**2**	**4**	**5**
(X) PRECIO DE ADQUISICION	3	3	7	38	3	7	8	33,00	32	25	26	24	120
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**18,03**	**18,123**	**42,07**	**91,2**	**18,03**	**42,07**	**38,528**	**158,928**	**115,584**	**120,4**	**62,608**	**86,688**	**577,92**
	45	**45**	**245**	**1444**	**54**	**182**	**256**	**2178**	**1984**	**1250**	**1066**	**960**	**7200**

DESCRIPCION	Bacilus sp	Agua	Captan	
INV. FINAL ESPERADO	60	20	40	
(+)CONS PREVIS	1	1806	5	
(=) NECESIDAD DE M.P.D	**61**	**1826**	**44,816**	
(-)INV INICIAL	**60**	**20**	**40**	
(=)PRES. COMPRA MPD EN UNIDS. PROD.	**1**	**1806**	**5**	
(X) PRECIO DE ADQUISICION	120	0,04	16	
(=)PRES.COMPRA MPD EN UNID. MONETARIAS.	**120**	**72,24**	**80**	
	7200	**0,8**	**640**	**7840,8**

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTO MANO DE OBRA

PERIODO 2009-2010

MANO DE OBRA DIRECTA ENERO						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
ROJO ACAPULCO	200000	128	30	3840	1,04	3994
TOTAL	200000					

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA FEBRERO						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
ROJO NELSON	200000	128	30	3840	1,04	3994
TOTAL	200000					

MANO DE OBRA DIRECTA MARZO						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
BLANCO DELPHI	200000	128	30	3840	1,04	3994
TOTAL	200000					

MANO DE OBRA DIRECTA ABRIL						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
ROSADO PINK DONA	200000	128	30	3840	1,04	3994
TOTAL	200000					

MANO DE OBRA DIRECTA MAYO						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
NOVEDAD SYMPATY	200000	128	30	3840	1,04	3994
TOTAL	200000					

MANO DE OBRA DIRECTA JUNIO						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
NOVEDAD OFIR	200000	128	30	3840	1,04	3994
TOTAL	200000					

MANO DE OBRA DIRECTA JULIO						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
ROJO-CARMEL	38000	128	6	768	1,04	798,72
BLANCO-WHITE	160000	128	24	3072	1,04	3194,88
TOTAL	198000		30	3840		3994

MANO DE OBRA DIRECTA AGOSTO						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
ROJO-NIR	60000	128	14,5	1856	1,04	1930
KARLY;PINK	60000	128	14,5	1856	1,04	1930
PINK-NENEREE	400	128	1	128	1,04	133
TOTAL	120400		30	3840		3994

MANO DE OBRA DIRECTA SEPTIEMBRE						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
NOVEDAD-CHARLOTE.	60000	128	15	1920	1,04	1997
ROJO-DANTON	20000	128	5	640	1,04	666
BLANCO-DOLPHIN	39600	128	9,5	1216	1,04	1265
ROSADO- OSAKA	800	128	0,5	64	1,04	67
TOTAL	120400		30	3840		3994

MANO DE OBRA DIRECTAOCTUBRE						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
NOVEDAD-HABANA	20000	128	5	640	1,04	666
NOVEDAD-ROMY.	40000	128	10	1280	1,04	1331
BLANCO-OSCAR	20000	128	5	640	1,04	666
ROSADO-UNIKO	20000	128	5	640	1,04	666
ROSADO-ROMANA	20400	128	5	640	1,04	666
TOTAL	120400		30	3840		3994

MANO DE OBRA DIRECTA NOVIEMBRE						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
NOVEDAD-TERRA	38800	128	10	1280	1,04	1331
NOVEDAD-MABEL.	40000	128	10	1280	1,04	1331
BLANCO-EREZ	20000	128	5	640	1,04	666
ROSADO-EVE;	10000	128	2	256	1,04	266
ROSADO-ORIANA	10000	128	2	256	1,04	266
ROJO TASTY	1600	128	1	128	1,04	133
TOTAL	120400		30	2560		3994

MANO DE OBRA DIRECTA DICIEMBRE						
PRODUCTO	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
NOVEDAD-PRADO	18400	128	4,58	586,24	1,04	610
NOVEDAD- NOV	10000	128	2,49	318,72	1,04	331
ROJO-CRIMSON	10000	128	2,49	318,72	1,04	331
ROSADO-GALA	10000	128	2,49	318,72	1,04	331
NOVEDAD-INCAS	20000	128	4,98	637,44	1,04	663
NOVEDAD-MANBO	10000	128	2,49	318,72	1,04	331
NOVEDAD-NEW TEMPO	2000	128	0,48	61,44	1,04	64
ROJO- INDIOS	20000	128	5	640	1,04	666
ROJO DANTON	20000	128	5	640	1,04	666
TOTAL	120400		30	3840		3994

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTO MANO DE OBRA

PERIODO 2009-2010

RESUMEN PRESUPUESTO MANO DE OBRA DIRECTA						
MES	PRODUCCION REQUERIDA	H/TRAB	PP/DIA	Total Hora	P.HORA	CMOD MES
ENERO	200000	128	30	3840	1,04	3994
FEBRERO	200000	128	30	3840	1,04	3994
MARZO	200000	128	30	3840	1,04	3994
ABRIL	200000	128	30	3840	1,04	3994
MAYO	200000	128	30	3840	1,04	3994
JUNIO	200000	128	30	3840	1,04	3994
JULIO	198000	128	30	3840	1,04	3994
AGOSTO	120400	128	30	3840	1,04	3994
SEPTIEMBRE	120400	128	30	3840	1,04	3994
OCTUBRE	120400	128	30	3840	1,04	3994
NOVIEMBRE	120400	128	30	3840	1,04	3994
DICIEMBRE	120400	128	30	3840	1,04	3994
TOTAL	2000000	1536	360	46080	12,48	47923,2

este presupuesto lo calculamos con base al costo por hora, en el que se incurrirá por concepto de mano de obra directa, así como el número de horas requeridas para la manufactura de cada unidad se obtiene el costo de mano de obra directa.

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE ENERO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
TOTAL			4000,00			4000,00	374,08		374,08	3625,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE FEBRERO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
TOTAL			4000,00			4000,00	374,08		374,08	3625,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE MARZO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
TOTAL			4000,00			4000,00	374,08		374,08	3625,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE ABRIL											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
TOTAL			4000,00			4000,00	374,08		374,08	3625,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE MAYO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
TOTAL			4000,00			4000,00	374,08		374,08	3625,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE JUNIO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
TOTAL			4000,00			4000,00	374,08		374,08	3625,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE JULIO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
TOTAL			4000,00			4000,00	374,08		374,08	3625,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE AGOSTO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
2	Tapia Tapia Angel Eduardo	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
5	Analuisa Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
6	Analuisa Tapia Angelica	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
7	Muela Catota Rocio Marlene	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
9	Gomez Casa Jose Manuel	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
11	Paredes Tapia Hernan Patricio	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
12	Pilatasig Maria Piedad	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
14	Villacis Tocte Nestor Fabian	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
15	Tapia Escobar Veronica	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
16	Yanez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00	218		468,00	23,38		23,38	444,62	
TOTAL			4000,00	3488,00		7488,00	374,08		374,08	7113,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE SEPTIEMBRE											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
TOTAL			4000,00			4000,00	374,08		374,08	3625,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE OCTUBRE											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
TOTAL			4000,00			4000,00	374,08		374,08	3625,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE NOVIEMBRE											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00			250,00	23,38		23,38	226,62	
TOTAL			4000,00			4000,00	374,08		374,08	3625,92	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS OBREROS											
MES DE DICIEMBRE											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
12	Pilotase María Piedad	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	250,00		250,00	500,00	23,38		23,38	476,62	
TOTAL			4000,00		4000,00	8000,00	374,08		374,08	7625,92	

ILINIZA FLOWERS											
RESUMEN SALARIOS ANUAL DE OBREROS											
MES DE ENERO - DICIEMBRE											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
2	Tapia Tapia Angel Eduardo	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
5	Analuisa Tapia Lucia Margoth	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
6	Analuisa Tapia Angelica	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
7	Muela Catota Rocio Marlene	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
9	Gomez Casa Jose Manuel	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
11	Paredes Tapia Hernan Patricio	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
12	Pilatasig Maria Piedad	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
14	Villacis Tocte Nestor Fabian	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
15	Tapia Escobar Veronica	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
16	Yanez Zapata Luis Fernando	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
TOTAL			48000,00			55488,00	4488,96			50999,04	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE ENERO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTICIPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00			600,00	56,10		56,10	543,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00			500,00	46,75		46,75	453,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00			300,00	28,05		28,05	271,95	
TOTAL			2200,00			2200,00	205,70		205,70	1994,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE FEBRERO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTICIPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00			600,00	56,10		56,10	543,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00			500,00	46,75		46,75	453,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00			300,00	28,05		28,05	271,95	
TOTAL			2200,00			2200,00	205,70		205,70	1994,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE MARZO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTIC IPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00			600,00	56,10		56,10	543,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00			500,00	46,75		46,75	453,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00			300,00	28,05		28,05	271,95	
TOTAL			2200,00			2200,00	205,70		205,70	1994,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE ABRIL											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTIC IPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00			600,00	56,10		56,10	543,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00			500,00	46,75		46,75	453,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00			300,00	28,05		28,05	271,95	
TOTAL			2200,00			2200,00	205,70		205,70	1994,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE MAYO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTIC IPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00			600,00	56,10		56,10	543,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00			500,00	46,75		46,75	453,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00			300,00	28,05		28,05	271,95	
TOTAL			2200,00			2200,00	205,70		205,70	1994,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE JUNIO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTICIPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00			600,00	56,10		56,10	543,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00			500,00	46,75		46,75	453,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00			300,00	28,05		28,05	271,95	
TOTAL			2200,00			2200,00	205,70		205,70	1994,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE JULIO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTIC IPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00			600,00	56,10		56,10	543,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00			500,00	46,75		46,75	453,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00			300,00	28,05		28,05	271,95	
TOTAL			2200,00			2200,00	205,70		205,70	1994,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE AGOSTO											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTIC IPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00	218.00		818,00	56,10		56,10	761,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00	218.00		718,00	46,75		46,75	671,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00	218.00		618,00	37,40		37,40	580,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00	218.00		618,00	37,40		37,40	580,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00	218.00		518,00	28,05		28,05	489,95	
TOTAL			2200,00	1090,00		3290,00	205,70		205,70	3084,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE SEPTIEMBRE											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTIC IPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00			600,00	56,10		56,10	543,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00			500,00	46,75		46,75	453,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00			300,00	28,05		28,05	271,95	
TOTAL			2200,00			2200,00	205,70		205,70	1994,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE OCTUBRE											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTIC IPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00			600,00	56,10		56,10	543,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00			500,00	46,75		46,75	453,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00			300,00	28,05		28,05	271,95	
TOTAL			2200,00			2200,00	205,70		205,70	1994,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE NOVIEMBRE											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTIC IPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00			600,00	56,10		56,10	543,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00			500,00	46,75		46,75	453,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00			400,00	37,40		37,40	362,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00			300,00	28,05		28,05	271,95	
TOTAL			2200,00			2200,00	205,70		205,70	1994,30	

ILINIZA FLOWERS											
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
MES DE DICIEMBRE											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**TOTAL**	**APORTE IESS**	**ANTIC IPOS**	**DESC**	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	600,00		600,00	1200,00	56,10		56,10	1143,90	
2	Tobar Fabián Gabriel	Técnico	500,00		500,00	1000,00	46,75		46,75	953,25	
3	Maldonado Luis Fabián	Contador	400,00		400,00	800,00	37,40		37,40	762,60	
4	Yépez Margarita	Secretaria	400,00		400,00	800,00	37,40		37,40	762,60	
5	Paredes Jácome Adrian	Guardia	300,00		300,00	600,00	28,05		28,05	571,95	
TOTAL			2200,00		2200,00	4400,00	205,70		205,70	4194,30	

ILINIZA FLOWERS											
RESUMEN SALARIOS ANUAL DE OBREROS											
MES DE ENERO - DICIEMBRE											
				INGRESOS			DESCUENTOS				
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL	APORTE IESS	ANTICIPOS	DESCUENTOS	LIQUIDO RECIBIR	FIRMA
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
2	Tapia Tapia Ángel Eduardo	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
5	Anualiza Tapia Lucia Margoth	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
6	Anualiza Tapia Angélica	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
7	Muela Catota Roció Marlene	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
9	Gómez Casa José Manuel	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
11	Paredes Tapia Hernán Patricio	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
12	Pilatasig María Piedad	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
14	Villacís Tocte Néstor Fabián	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
15	Tapia Escobar Verónica	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
16	Yánez Zapata Luis Fernando	Obrero	3000,00	218	250,00	3468,00	280,56		280,56	3187,44	
TOTAL			48000,00			55488,00	4488,96			50999,04	

ILINIZA FLOWERS							
PAGO BENEFICIOS OBREROS							
PERIODO 2009-2010							
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SALARIO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**FOND.RESERVA**	**APORTE PATRON**
1	Machay Martha Cecilia	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
2	Tapia Tapia Angel Eduardo	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
3	Tapia Vasco Luis Marcelo	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
4	Zapata Tapia Byron Patricio	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
5	Analuisa Tapia Lucia Margoth	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
6	Analuisa Tapia Angelica	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
7	Muela Catota Rocio Marlene	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
8	Cofre Iza Manuel Antonio	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
9	Gomez Casa Jose Manuel	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
10	Chicaiza Tapia Sonia Elizabeth	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
11	Paredes Tapia Hernan Patricio	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
12	Pilatasig Maria Piedad	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
13	Catota Catota Erika Susana	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
14	Villacis Tocte Nestor Fabian	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
15	Tapia Escobar Veronica	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
16	Yanez Zapata Luis Fernando	Obrero	3000,00	218	250,00	250,00	280,56
TOTAL			48000,00	3488,00	4000,00	4000,00	4488,96

ILINIZA FLOWERS							
PAGOS BENEFICIOS SOCIALES ADMINISTRATIVOS							
PERIODO 2009-2010							
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SUELDO AÑO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**FONDOS DE RESERVA**	**APORTE PATRONAL**
1	Valencia Juan Pablo	Gerente	7200,00	218	600,00	600,00	874,80
2	Tobar Fabian Gabriel	Tecnico	6000,00	218	500,00	500,00	729,00
3	Maldonado Luis Fabian	Contador	4800,00	218	400,00	400,00	583,20
4	Yepez Margarita	Secretaria	4800,00	218	400,00	400,00	583,20
5	Paredes Jacome Acrian	Guardia	3600,00	218	300,00	300,00	487,40
TOTAL			26400,00	1090,00	2200,00	2200,00	3257,60

ILINIZA FLOWERS								
PAGO BENEFICIOS SOCIALES DE TRABAJADORES								
PERIODO 2009-2010								
Nº	**APELLIDOS Y NOMBRES**	**CARGO**	**SUELDO AÑO**	**13 SUELDO**	**14 SUELDO**	**FONDOS DE RESERVA**	**APORTE PATRONAL**	**BENEFICIOS SOCIALES**
1	ADMINISTRATIVOS	Empleados	26400,00	1090	2200,00	2200,00	327,60	5490,00
2	OPERATIVOS	Obreros	48000,00	3488	4000,00	4000,00	5832,00	11488,00
SUMA TOTAL PAGO BENEFICIOS			74400,00	4578,00	6200,00	6200,00	6159,60	16978,00

ILINIZA FLOWERS
PRESUPUESTOS DE GASTOS DE ADMINISTRACION
PERIODO 2009-2010

DESCRIPCION	FIJO	VARIABLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	26400,00	-	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00
BENEFICIOS SOCIALES	5490,00	-	457,50	457,50	457,50	457,50	457,50	457,50
SERVICIOS BASICOS OFICINA	-	300,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
ARRIENDO LOCAL	7200,00	-	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
GASTOS GENERALES		1980,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00
DEPRE. EQUIPO OFICINA	135,00		11,25	11,25	11,25	11,25	11,25	11,25
DEPRE. MAQU. Y HERRAM.	70695,00		5891,25	5891,25	5891,25	5891,25	5891,25	5891,25
DEPRE. EDIFICIO	266400,00		22200,00	22200,00	22200,00	22200,00	22200,00	22200,00
DEPRE. MUEBLES OFICINA	1309,50		109,13	109,13	109,13	109,13	109,13	109,13
DEPRE. EQUIPO DE COMPUTO	2700,00		225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00
DEPRE. INFRAESTRUCTURA	111600,00		9300,00	9300,00	9300,00	9300,00	9300,00	9300,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	491929,50	2280,00	41184,13	41184,13	41184,13	41184,13	41184,13	41184,13

DESCRIPCION	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00
BENEFICIOS SOCIALES	457,50	457,50	457,50	457,50	457,50	457,50
SERVICIOS BASICOS OFICINA	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
ARRIENDO LOCAL	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
GASTOS GENERALES	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00
DEPRE. EQUIPO OFICINA	11,25	11,25	11,25	11,25	11,25	11,25
DEPRE. MAQU. Y HERRAM.	5891,25	5891,25	5891,25	5891,25	5891,25	5891,25
DEPRE. EDIFICIO	22200,00	22200,00	22200,00	22200,00	22200,00	22200,00
DEPRE. MUEBLES OFICINA	109,13	109,13	109,13	109,13	109,13	109,13
DEPRE. EQUIPO DE COMPUTO	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00	225,00
DEPRE. INFRAESTRUCTURA	9300,00	9300,00	9300,00	9300,00	9300,00	9300,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	41184,13	41184,13	41184,13	41184,13	41184,13	41184,13

El presupuesto de gastos de administración en general se considera para los costos fijos, sueldos variables, papelería, sueldo base y el porcentaje sobre las ventas en caso de comisión.

ILINIZA FLOWERS
GASTOS DE VENTAS
PERIODO 2009-2010

DESCRIPCION	FIJO	VARIABLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
GASTOS UTILES DE DESPACHO	1500,00	-	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	1500,00	-	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
DEPRE. VEHICULO	1800,00		150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
TRANSP. CLAVELES	10000,00	-	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33
IMPREVISTOS		8000,00	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
TOTAL GASTOS DE VENTA	14800,00	8000,00	1900,00	1900,00	1900,00	1900,00	1900,00	1900,00

DESCRIPCION	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
GASTOS UTILES DE DESPACHO	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
DEPRE. VEHICULO	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
TRANSP. CLAVELES	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33
IMPREVISTOS	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
TOTAL GASTOS DE VENTA	1900,00	1900,00	1900,00	1900,00	1900,00	1900,00

ILINIZA FLOWERS

PRESUPUESTOS DE GASTOS DE FINANCIEROS A LARGO PLAZO

CONCEPTO	TASA		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
SALDO INICIAL		32199	32199	32199	29515,75	26832,5	24149,25	21466	18782,75
INTERESES	7,33%	0	183,25	183,25	183,25	183,25	183,25	183,25	183,25
CUOTAS		0	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
AMORTIZACION		0	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25
SALDO FINAL		32199	32199	29515,75	26832,5	24149,25	21466,00	18782,75	16099,5

AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO
16099,5	13416,25	10733	8049,75	5366,5	2683,25
183,25	183,25	183,25	183,25	183,25	183,25
2500	2500	2500	2500	2500	2500
2683,25	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25
13416,25	10733	8049,75	5366,5	2683,25	0

ILINIZA FLOWERS				
TABLA DE AMORTIZACION				
PERIODO 2009-2010				
PRESTAMO: 60000				
MONTO A PAGAR: 30000				
CUOTAS: 12 MESES				
TASA ANUAL : 7,33%				
CUOTAS: 2683,25				
PERIODO	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
1	2500	183,25	2683,25	32199,00
2	2500	183,25	2683,25	29515,75
3	2500	183,25	2683,25	26832,50
4	2500	183,25	2683,25	24149,25
5	2500	183,25	2683,25	21466,00
6	2500	183,25	2683,25	18782,75
7	2500	183,25	2683,25	16099,50
8	2500	183,25	2683,25	13416,25
9	2500	183,25	2683,25	10733,00
10	2500	183,25	2683,25	8049,75
11	2500	183,25	2683,25	5366,50
12	2500	183,25	2683,25	2683,25
TOTAL			32199,00	0

SE PAGARA EN 12 CUOTAS IGUALES A UN INTERES DEL 7.33%

ILINIZA FLOWERS			
ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCION			
PERIODO 2009-2010			
MATERIA PRIMA DIRECTA		**40.000,54**	
Inventario inicial de materia prima	4.000,00		
(+) compras de materia prima directa	71.568,34		
(=) Disponible de materia prima directa	75.568,34		
(-) Inventario final de materia prima directa	35.567,80		
(=) Materia prima utilizada	40.000,54		
(+) MANO DE OBRA DIRECTA		**48.000,00**	
(+) GASTOS GENERALES DE FABRICACION		**78.550,00**	
(=) COSTO DE PRODUCCION		**166.550,54**	
(+) Inventario Inicial de productos en proceso			**132.152,00**

(=) COSTO DE PRODUCTOS EN PROCESO	**298.702,54**	
(-) Inventario Final de productos en proceso	**101.240,00**	
(=) COSTO DE PRODUCTO TERMINADO		**197.462,54**
(+) Inventario Inicial de producto terminado		**80.730,00**
(=) PRODUCTO DISPONIBLE PARA LA VENTA		**278.192,54**
(-) Inventario final de productos terminados		**121.407,40**
(=) COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS		**156.785,14**

ILINIZA FLOWERS			
ESTADO DE RESULTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
PERIODO 2009-2010			
Ventas (netas)			**319.540,50**
(=) COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS			**156.785,14**
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			**162.755,36**
(-) GASTOS OPERACIONALES			**153.551,55**
GASTOS ADMINISTRATIVOS		**115.851,55**	
Sueldos administrativos	74.400,00		
Beneficios Sociales Administrativos	7.657,60		
Servicios básicos de oficina	300,00		
Arriendo Local	7.200,00		
Gastos Generales	3.960,00	**5.760,00**	480,00

Depreciación equipo de oficina	13,50	
Depreciación Maquinaria y herramientas	7.069,50	
Depreciación edificio	2.160,00	
Depreciación Muebles de Oficina	130,95	
Depreciación equipo de computo	1.800,00	
Depreciación infraestructura	11.160,00	
GASTOS DE VENTAS		**35.500,00**
Gasto útiles de despacho	1.500,00	
Publicidad y Propaganda	1.500,00	
Depreciación Vehículo reparto	4.500,00	
Transporte plantas	20.000,00	
Imprevistos		

	8.000,00		
GASTOS FINANCIEROS		**2.200,00**	
Gastos bancarios	800,00		
Gasto interés	1.400,00		
(=) UTILIDAD NETA			**9.203,81**
15% Reparto utilidad a trabajadores	1.380,57		7.823,24
25% Impuesto a la renta	1.955,81		5.867,43
10% Reseva estatutaria	586,74		5.280,68
5 % Reserva facultativa	264,03		5.016,65

FLUJO DE EFECTIVO								
DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
SALDO INICIAL DE EFECTIVO	15200,00	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
(+) VENTAS DE CONTADO	4856,6	72149	7022,12	13119,96	10086,72	16160,62	7293,02	8872,64
(+) RECUPERACION DE CARTERA	0,00	2081,4	3092,08	3009,48	5622,84	4322,88	6925,28	3125,58
(+)APORTE DE CAPITAL SOCIOS	0,00	7062,5	7062,5	7062,5	7062,5	0,00	0,00	0,00
(+)CUENTAS POR COBRAR	0,00	8000	4000	4000	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) DEPRECIACIONES	2236,16	2236,16	2236,16	2236,16	2236,16	2236,16	2236,16	2236,16
(+)UTILIDADES DE EJERCICIO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)MONTO DISPONIBLE DE EFECTIVO	22292,76	93529,06	25412,86	31428,10	27008,22	24719,66	18454,46	16234,38
(-)PAGO PROVEEDORES	3994	3994	3994	3994	3994	3994	3994	3994
(-)CUENTAS POR PAGAR	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
(-)PAGO SUELDOS ADMINISTRATIVOS	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200
(-)PAGO SALARIO OBREROS	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
(-)BENEFICIOS SOCIALES O-E	457,5	457,5	457,5	457,5	457,5	457,5	457,5	457,5

(-)PAGO PATRONAL IESS	513,3	513,3	513,3	513,3	513,3	513,3	513,3	513,3
(-)AMORTIZACIONES DE DEUDAS	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25
(-)INVERSIONES DE ACTIVOS FIJOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)SERCICIOS BASICOS DE OFICINAS	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
(-)PAGOS CTA GENERALES	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00	165,00
(-)ARRIENDO TERRENO	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
(-)GASTOS UTILES DE DESPACHO	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
(-)PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
(-)IMPREVISTOS	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
(-)SALIDAS DE EFECTIVO	19554,72	19554,72	19554,72	19554,72	19554,72	19554,72	19554,72	19554,72
(=)FLUJO NETO DE EFECTIVO	2738,04	73974,34	5858,14	11873,38	7453,50	5164,94	-1100,26	-3320,34
(-)SALDO MINIMO DESEADO	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
(=)SOBRANTE O FALTANTE DE EFCTIVO	738,04	71974,34	3858,14	9873,38	5453,50	3164,94	-3100,26	-5320,34
(-)INVERSION EXTERNA EN EFECTIVO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)SALDO FINAL DE EFECTIVO	738,04	71974,34	3858,14	9873,38	5453,50	3164,94	-3100,26	-5320,34

FLUJO DE EFECTIVO					
DESCRIPCION	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO
SALDO INICIAL DE EFECTIVO	2000	2000	2000	2000	2000
(+) VENTAS DE CONTADO	6127,24	44478,7	57719,9	40725,86	0,00
(+) RECUPERACION DE CARTERA	3802,56	2625,96	1906,23	2473,71	1745,94
(+)APORTE DE CAPITAL SOCIOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)CUENTAS POR COBRAR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) DEPRECIACIONES	2236,16	2236,16	2236,16	2236,16	0,00
(+)UTILIDADES DE EJERCICIO	0,00	0,00	0,00	9203,81	0,00
(=)MONTO DISPONIBLE DE EFECTIVO	14165,96	51340,82	63862,29	56639,54	3745,94
(-)PAGO PROVEEDORES	3994	3994	3994	3994	0,00
(-)CUENTAS POR PAGAR	4000	4000	4000	4000	0
(-)PAGO SUELDOS ADMINISTRATIVOS	2200	2200	2200	2200	2200
(-)PAGO SALARIO OBREROS	4000	4000	4000	4000	4000
(-)BENEFICIOS SOCIALES O-E	457,5	457,5	457,5	457,5	0

(-)PAGO PATRONAL IESS	513,3	513,3	513,3	513,3	0
(-)AMORTIZACIONES DE DEUDAS	2683,25	2683,25	2683,25	2683,25	32199,00
(-)INVERSIONES DE ACTIVOS FIJOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)SERCICIOS BASICOS DE OFICINAS	25,00	25,00	25,00	25,00	0,00
(-)PAGOS CTA GENERALES	165,00	165,00	165,00	165,00	0,00
(-)ARRIENDO TERRENO	600,00	600,00	600,00	600,00	0,00
(-)GASTOS UTILES DE DESPACHO	125,00	125,00	125,00	125,00	0,00
(-)PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	125,00	125,00	125,00	125,00	0,00
(-)IMPREVISTOS	666,67	666,67	666,67	666,67	0,00
(-)SALIDAS DE EFECTIVO	19554,72	19554,72	19554,72	19554,72	38399,00
(=)FLUJO NETO DE EFECTIVO	-5388,76	31786,10	44307,57	37084,82	-34653,06
(-)SALDO MINIMO DESEADO	2000	2000	2000	2000	2000
(=)SOBRANTE O FALTANTE DE EFCTIVO	-7388,76	29786,10	42307,57	35084,82	-36653,06
(-)INVERSION EXTERNA EN EFECTIVO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)SALDO FINAL DE EFECTIVO	-7388,76	29786,10	42307,57	35084,82	-36653,06

ILINIZA FLOWERS					
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO					
CANTIDADES Y COSTOS DE PRODUCCION POR UNIDADES					
PERIODO 2009-2010					
FECHA	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANT	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
31/12/2009	ROJO	ACAPULCO	272500	0,14	38150
31/12/2009	ROJO	NELSON	122600	0,12	14712
31/12/2009	ROJO	CARMEL	4000	0,13	520
31/12/2009	ROJO	NIR	149160	0,12	17899,2
31/12/2009	ROJO	DANTON	48200	0,12	5784
31/12/2009	ROJO	INDIOS	0	0,00	0
31/12/2009	ROJO	TASTY	50	0,25	12,5
31/12/2009	BLANCO	DELPHI	64760	0,14	9066,4
31/12/2009	BLANCO	WHITE CHARLOTE	31400	0,12	3768
31/12/2009	BLANCO	CRIMSON TEMPO	65100	0,14	9114
31/12/2009	BLANCO	WHITE OSCAR	480	0,12	57,6
31/12/2009	BLANCO	KARLY	8900	0,12	1068
31/12/2009	BLANCO	WHITE DOLPHIN	7300	0,12	876
31/12/2009	BLANCO	EREZ	600	0,10	60
31/12/2009	ROSADO	PINK DONA	1300	0,40	520
31/12/2009	ROSADO	PINK VENEREE	140	0,12	16,8
31/12/2009	ROSADO	OSAKA	80	0,12	9,6
31/12/2009	ROSADO	UNIKO	450	0,12	54
31/12/2009	ROSADO	ROMANA	700	0,30	210
31/12/2009	ROSADO	EVE	200	0,12	24
31/12/2009	ROSADO	ORIANA	1090	0,12	130,8
31/12/2009	ROSADO	GALA	30	0,80	24
31/12/2009	NOVEDAD	INCAS	60	0,30	18
31/12/2009	NOVEDAD	MANBO	3100	0,14	434
31/12/2009	NOVEDAD	NEW TEMPO	69000	0,10	6900
31/12/2009	NOVEDAD	DONA	40000	0,10	4000
31/12/2009	NOVEDAD	SYMPATY	28800	0,10	2880
31/12/2009	NOVEDAD	CHARLOTE	8000	0,10	800
31/12/2009	NOVEDAD	HABANA	1780	1,20	2136
31/12/2009	NOVEDAD	TERRA	30	1,20	36
31/12/2009	NOVEDAD	NOV	50	0,15	7,5
31/12/2009	NOVEDAD	PRADO	1420	1,20	1704
31/12/2009	NOVEDAD	MABEL	280	0,25	70
31/12/2009	NOVEDAD	OFIR	540	0,15	81
31/12/2009	NOVEDAD	RONY	1320	0,20	264
TOTAL			933420	9,03	121407,40

ILINIZA FLOWERS						
INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO						
CANTIDADES Y COSTOS DE PRODUCCION POR UNIDADES						
PERIODO 2009-2010						
COD.	VARIEDAD	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRODUC. TERMINADO
1.1	ROJO	ACAPULCO	60000,00	0,14	8400,00	4 MESES
1.2	ROJO	NELSON	60000,00	0,12	7200,00	5 MESES
1.3	ROJO	CARMEL	60000,00	0,13	7800,00	
1.4	ROJO	NIR	40000,00	0,12	4800,00	5 MESES
1.5	ROJO	DANTON	20000,00	0,12	2400,00	6 MESES
1.6	ROJO	INDIOS	20000,00	0,00	0,00	
1.7	ROJO	TASTY	20000,00	0,25	5000,00	5 MESES
1.8	BLANCO	DELPHI	20000,00	0,14	2800,00	6 MESES
1.9	BLANCO	WHITE CHARLOT	20000,00	0,12	2400,00	6 MESES
1.10	BLANCO	CRIMSON TEMPO	40000,00	0,14	5600,00	4 MESES
1.11	BLANCO	WHITE OSCAR	40000,00	0,12	4800,00	
1.12	BLANCO	KARLY	40000,00	0,12	4800,00	4 MESES
1.13	BLANCO	WHITE DOLPHIN	20000	0,12	2400,00	7 MESES
1.14	BLANCO	EREZ	10000	0,10	1000,00	
1.15	ROSADO	PINK DONA	10000	0,40	4000,00	
1.16	ROSADO	PINK VENEREE	20000	0,12	2400,00	
1.17	ROSADO	OSAKA	10000	0,12	1200,00	
1.18	ROSADO	UNIKO	10000	0,12	1200,00	
1.19	ROSADO	ROMANA	10000	0,30	3000,00	5 MESES
1.20	ROSADO	EVE	20000	0,12	2400,00	6 MESES
1.21	ROSADO	ORIANA	10000	0,12	1200,00	3 MESES
1.22	ROSADO	GALA	2000	0,80	1600,00	4 MESES
1.23	NOVEDAD	INCAS	20000	0,30	6000,00	4 MESES
1.24	NOVEDAD	MANBO	20000	0,14	2800,00	6 MESES
1.25	NOVEDAD	NEW TEMPO	200000	0,10	20000,00	3 MESES
1.26	NOVEDAD	DONA	1000000	0,10	100000,00	6 MESES
1.27	NOVEDAD	SYMPATY	38000	0,10	3800,00	6 MESES
1.28	NOVEDAD	CHARLOTE	160000	0,10	16000,00	4 MESES
1.29	NOVEDAD	HABANA	0	1,20	0,00	
1.30	NOVEDAD	TERRA	0	1,20	0,00	
1.31	NOVEDAD	NOV	0	0,15	0,00	
1.32	NOVEDAD	PRADO	0	1,20	0,00	
1.33	NOVEDAD	MABEL	0	0,25	0,00	
1.34	NOVEDAD	OFIR	0	0,15	0,00	
1.35	NOVEDAD	RONY	0	0,20	0,00	
Total Inv. Prod. Proceso			2000000	0,1405	225000,00	

ILINIZA FLOWERS		
BALANCE GENERAL PROYECTADO		
Latacunga al 31 de diciembre del 2009-2010		
ACTIVO		
CORRIENTE DISPONBLE.		
Caja	9.203,81	
Caja chica	400,00	
Bancos	14.000,00	
TOTAL DISPONIBLE.		**23.603,81**
EXIGIBLE		
Cuentas por cobrar	16.000,00	
TOTAL EXIBLE		**16.000,00**
REALIZABLE		
Inventario Final productos en proceso	101.420,00	
Inventario final materia prima directa	35.567,80	
Inventario final de producto terminado	121.407,40	
TOTAL REALIZABLE		**258.395,20**
TOTAL ACTIVO CORRIENTE.		**297.999,01**
ACTIVOS FIJOS		
NO DEPRECIALBES		
Terrenos	40.000,00	
TOTAL TERRENOS		**40.000,00**
DEPRECIABLES		
Edificios	48.000,00	
(-) Deprec. Acumulada edificio	2.160,00	45.840,00
Maquinaria y herramientas	78.550,00	
(-) Deprec. Acumulada Maq y herramientas	7.069,50	71.480,50
Vehículos	25.000,00	
(-) Deprec. Acumulada Vehículos	4.500,00	20.500,00
Muebles de oficina	1.455,00	

(-) Deprec. Acumulada M. de oficina	130,95	1.324,05
Equipo de oficina	897,00	
(-) Deprec. Acumulada Eq. De oficina	13,50	883,50
Equipo de computo	6.000,00	
(-) Depreciación acumulada equipo de c.	1.800,00	4.200,00
Infraestructura	124.000,00	
(-) Depreciación acumulada infraestructura	11.160,00	112.840,00
TOTAL FIJO DEPRECIABLE		**257.068,05**
TOTAL ACTIVOS		**893.066,07**
PASIVOS		
CORRIENTE		
EXIGIBLE CORTO PLAZO		
Cuentas por pagar	24.000,00	
TOTAL EXIGIBLE CORTO PLAZO		**24.000,00**
EXIGIBLE LARGO PLAZO		
Documentos por pagar	30.000,00	
TOTAL EXIGIBLE LARGO PLAZO		**30.000,00**
TOTAL DEL PASIVO.		**54.000,00**
PATRIMONIO		
Aporte socios	56.500,00	
Capital social	782.566,07	
TOTAL CAPITAL SOCIAL		**839.066,07**
TOTAL DEL PATRIMONIO		**839.066,07**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO.		**893.066,07**

CONCLUSIONES

- La empresa Iliniza Flowers está dedicada a la produccion y comercialización de claveles con un área de cultivo de 5.5 hectáreas, ofrece a sus clientes 25 variedades en claveles rojas, blancas, amarillas, bicolores, salmones, entre otros.

- La produccion de la empresa cubre el 7% del mercado nacional y el 93% corresponde al mercado internacional, principales países de exportación son Estados Unidos, Rusia, Argentina, Venezuela entre otro países.

- Las variedades que se tomaron en cuenta para la elaboración del proyectaron son ingresos, egresos y rentabilidad.

- La participación en el mercado de Iliniza Flowers con relación a las florícolas de la región sur del Ecuador (Cotopaxi- Chimborazo), se encuentra con el 1% de participación, conjuntamente con otras florícolas como son: Ecuanros, Rioroses, Monterrey & Monterrey, Texas Flowers, Agroroses.

- Atreves de la implementación de un sistema presupuestario la empresa ILINIZA FLOWERS podrá determinar un costo real de la producción, a la vez que podrá proyectar su producción y ventas, recurriendo a este análisis presupuestario, el cual le permitirá tomar decisiones más acertadas para el beneficio de la empresa.

- Una vez realizado el Presupuesto Maestro en la Empresa ILINIZA FLOWERS. conjuntamente con la recolección de datos procesados los

mismos, y obteniendo la información que de ello se generó conjuntamente con los respectivos análisis, se obtendrá unos resultados que le permite a la empresa presentar el siguiente conjunto de conclusiones:

- Desde luego que se requieren fundamentalmente tres condiciones para el logro de una implementación efectiva, tanto de la Presupuestación, como la de cualquier otro sistema:

a) Apoyo de la alta gerencia.

b) Diseño adecuado del sistema para solventar las necesidades de la organización.

c) Dirección y supervisión efectiva del sistema.

- El método de Planeación y Presupuesto, proporciona grandes oportunidades a la alta gerencia empresarial, puesto que contando con esta herramienta de operación, tiene la oportunidad de compenetrarse mejor de lo que es la entidad en su conjunto, de utilizar más información para evaluar, tomar decisiones, asignar recursos de manera más efectiva, y de reducir los costos en forma lógica y no arbitrariamente, en forma integral.

RECOMENDACIONES

- La empresa deberá desarrollarse todas las estrategias con el fin de eliminar las debilidades y amenazas, aumentar las fortalezas y oportunidades permitiéndonos de esta manera que el presupuesto maestro se incorpore y logre su objetivo.

- En el presupuesto debe hacerse visibles los gastos del proyecto y también sus ingresos. Haremos constar de manera destacada el impacto que la aportación económica específica que estamos solicitando tendrá sobre el global del proyecto.

- El presupuesto será lo más detallado posible; habrá que cuantificarlo todo, especificando los proveedores reales. Esto requiere una dedicación considerable, y se hace muy evidente a quién estudia un presupuesto cuál es el proyecto que ha hecho este trabajo y cuál no.

- Para elaborar el presupuesto nos dirigiremos a las posibles fuentes de financiación, tomaremos como punto de partida nuestro presupuesto interno, haciendo modificaciones que se adapten a las condiciones de cada financiador.

- Conocer los principales conceptos asociados a los presupuestos serán de mucha utilidad para elaborar las predicciones de ventas, recursos, producción, finanzas, tiempo, optimización y cualquier otra actividad asociada con el ciclo normal de la empresa.

- Definir claramente el concepto de presupuestos, la utilidad y su importancia, así mismo identificar los diversos tipos de presupuestos que existen, estas herramientas darán la pauta para una mejor aplicación de la teoría a la práctica.

- Comprender y valorar este tema como parte del proceso administrativo dentro de la planificación, como un útil instrumento para predecir el rumbo de la empresa en base a supuestos que le permitan abrir el camino al éxito corporativo y empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIBLIOGRAFÍA CITADA

1. Según, ANZOLA, Sérvulo (1996, Pag 284)
2. TERRY, George (1857, Pag, 45)
3. Según, SARMIENTO, Euclides (1989, pág 189);
4. Según, BARTIZAL, John (1950, pág 315)
5. BURBANO Jorge (Págs 376),
6. SARMIENTO, Euclides (1989, Págs 275-315)
7. Según, SARMIENTO, Euclides (1989, Pág. 85-92).
8. ANSOFF, H.I. (1993, pág 115)
9. BARTIZAL, John R. (1999, pág 53).

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- TERRY, George y FLANKLIN, Stephen. "Principios de administración". Editorial Continental. México, 1999, Pág, 45-60.
- BARTIZAL, John R. Presupuesto, Principios y Procedimientos. / John R. Barrizal. —La Habana 1950.
- ORTIZ Alberto, Editorial McGraw Hill, segunda edición, Elaborado en Colombia, esta edición contiene 376 Págs.
- BURBANO, Jorge, Presupuestos: Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos. Me Graw Hill Bogotá. Segunda Edición.
- SARMIENTO, Euclides Alfredo. Los presupuestos teoría y aplicaciones. Universidad Distrital. Bogotá. 1989.
- ANSOFF, H.I. Planteamientos Estratégico, nueva tendencia de la Administración / H. I Ansoff, R.P. Declerk, R. L. Hages. —México: Editora Trillas, 1993.
- BARTIZAL, John R. Presupuesto, Principios y Procedimientos. / John R. Barrizal. —La Habana 195

ANEXO 1

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO: EDIFICIO

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL: 48000

VALOR DEPRECIARSE: 43200

VALOR RESIDUAL: 4800

AÑOS VIDA UTIL: 20 AÑOS

VALOR DEPREC. MENSUAL: 180

Nº AÑOS	DEPREC. MENSUAL	DEPREC. ACUMUL.	VALOR EN LIBROS
0			2.160
1	180	180	1980
2	180	360	1800
3	180	540	1620
4	180	720	1440
5	180	900	1260
6	180	1080	1080
7	180	1260	900
8	180	1440	720
9	180	1620	540
10	180	1800	360
11	180	1980	180
12	180	2160	0

1

ANEXO 1.1

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO: EQUIPO DE OFICINA

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL: 150

VALOR DEPRECIARSE: 13,50

VALOR RESIDUAL: 15

AÑOS VIDA UTIL: 10AÑOS

VALOR DEPREC. MENSUAL : 1,13

Nº AÑOS	DEPREC. MENSUAL.	DEPREC. ACUMUL	VALOR EN LIBROS
0			13,5
1	1,13	1,13	12,38
2	1,13	2,25	11,25
3	1,13	3,38	10,13
4	1,13	4,50	9,00
5	1,13	5,63	7,88
6	1,13	6,75	6,75
7	1,13	7,88	5,63
8	1,13	9,00	4,50
9	1,13	10,13	3,38
10	1,13	11,25	2,25
11	1,13	12,38	1,13
12	1,13	13,5	0,00

ANEXO 1.2

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO: INSTALACIONES

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL: 124000

VALOR DEPRECIARSE: 111600

VALOR RESIDUAL: 12400

AÑOS VIDA UTIL:10AÑOS

VALOR DEPREC. MENSUAL: 930

Nº AÑOS	DEPREC. MENSUAL	DEPREC. ACUMUL.	VALOR EN LIBROS
0			11160
1	930	930	10230,00
2	930	1860	9300,00
3	930	2790	8370,00
4	930	3720	7440,00
5	930	4650	6510,00
6	930	5580	5580,00
7	930	6510	4650,00
8	930	7440	3720,00
9	930	8370	2790,00
10	930	9300	1860,00
11	930	10230	930,00
12	930	11160	0,00

ANEXO 1.3

ILINIZA FLOWERS

DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO: EQUIPO DE COMPUTO

FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009

METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA
COSTO O VALOR ACTUAL: 6000

VALOR DEPRECIARSE: 5400
VALOR RESIDUAL: 600

AÑOS VIDA UTIL: 3AÑOS

VALOR DEPREC. MENSUAL: 150

Nº AÑOS	DEPREC. ACUMUL.	DEPREC. MENSUAL	VALOR EN LIBROS
0			1800,00
1	150	150	1650,00
2	150	300	1500,00
3	150	450	1350,00
4	150	600	1200,00
5	150	750	1050,00
6	150	900	900,00
7	150	1050	750,00
8	150	1200	600,00
9	150	1350	450,00
10	150	1500	300,00
11	150	1650	150,00
12	150	1800	0,00

ANEXO 1.4

ILINIZA FLOWERS
DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO: VEHICULO
FECHA INICIAL DEPREC. 01 DE ENERO DEL AÑO 2009
FECHA FINAL DEPREC: 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009
METODO DE DEPRECIACION: LINEA RECTA
COSTO O VALOR ACTUAL: 25000
VALOR DEPRECIARSE: 22500
VALOR RESIDUAL: 2500
AÑOS VIDA UTIL: 20AÑOS
VALOR DEPREC. ANUAL: 375

Nº AÑOS	DEPREC. MENSUAL	DEPREC. ACUMUL.	VALOR EN LIBROS
0			4500,00
1	375	375	4125,00
2	375	750	3750,00
3	375	1125	3375,00
4	375	1500	3000,00
5	375	1875	2625,00
6	375	2250	2250,00
7	375	2625	1875,00
8	375	3000	1500,00
9	375	3375	1125,00
10	375	3750	750,00
11	375	4125	375,00
12	375	4500	0,00

ANEXO 2

DATOS RECOPILADOS DE LA EMPRESA

El saldo inicial se registra del estado de situación inicial y los saldos mínimos deseados en los siguientes meses:

- En la recuperación de cartera tenemos el 70% de contado y el otro 30% a 30 días.
- En la recuperación cuentas por pagar a clientes lo haremos en febrero, Marzo y Abril $16000,00
- El aporte de capital de socios es de 56500,00 cancelan durante los meses fe Febrero, Marzo, Abril y Mayo.
- Las cuentas por pagar ha proveedores de materia prima registramos el valor del consumo del presupuesto de compras $88179.92
- Las cuentas por pagar del año 2008 pagamos el 50% los 12 meses del año $48000.00
- Sueldos personal administrativo anual $26400,00
- Salario Trabajadores $48000,00
- Los documentos por pagar a largo plazo es a 2 años = 32200-30000, capital + 2200 intereses.
- Inversión planificada en el mes de noviembre y diciembre un terreno de $40000,00
- El saldo mínimo deseado será $2000,00 del total del flujo neto, esta política es solicitada por la empresa.