



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TESIS DE GRADO

TEMA:

**IMPLANTACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA
GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN, UBICADA EN LA
PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTON LATACUNGA PARA
EL PRIMER SEMESTRE DEL 2008.**

**Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingeniería en
Contabilidad y Auditoría**

Autoras:

Cando Chasi Mirian Alexandra

Mena Mena Myrian Rocío

Directora:

Dra. Hidalgo Achig Mirian del Rocío

LATACUNGA - ECUADOR

ABRIL - 2010

AUTORÍA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación “**IMPLANTACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN, UBICADA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTON LATACUNGA PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL 2008**” son de exclusiva responsabilidad de las autoras.



Myrian Rocío Mena Mena

CI.: 0502780042



Mirian Alexandra Cando Chasi

CI.:0502962434

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de Director del Trabajo de Investigación sobre el tema: **“IMPLANTACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN, UBICADA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTON LATACUNGA PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL 2008”**, de Myirian Rocío Mena Mena y Mirian Alexandra Cando Chasi postulante de Unidad Académica de Ciencias Administrativas Humanísticas y del Hombre especialidad 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, Mayo 04, 2010

La Directora.



Firma Dra. Mirian del Rocío Hidalgo Achig

ANEXO 24

UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANISTICAS

Latacunga-Ecuador

APROBACION DEL TRIBUNAL DE GRADO

En calidad de Miembros del Tribunal de Grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias administrativas y Humanísticas, por cuanto los postulantes: **CANDO CHASI MIRIAN ALEXANDRA Y MENA MENA MYRIAN ROCÍO**, con el título de Tesis: **“IMPLANTACION DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN UBICADA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTON LATACUNGA PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL 2008”**, han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometidos al acto de Defensa de Tesis.

Por lo antes expuesto, se autoriza los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, 10 de Junio del 2010

Para constancia firman:



.....
Nombres de Miembro de Tribunal

PRESIDENTE



.....
Nombres miembro de Tribunal

MIEMBRO



.....
Nombres de Miembro de Tribunal

PROFESIONAL EXTERNO

.....
Nombres Miembro de Tribunal

OPOSITOR

AGRADECIMIENTO

Expreso mi más sincero agradecimiento a la “Universidad Técnica de Cotopaxi” por habernos dado la oportunidad de adquirir conocimientos para de esta forma servir a la sociedad.

Así mismo quisiera hacer llegar el más profundo agradecimiento a la Dra. Myrian Hidalgo que con la aportación de sus conocimientos permitió la culminación de este trabajo investigativo.

A la Gasolinera y Lubricadora Albán por facilitarnos la información y permitir la aplicación del tema.

Myrian Mena y Myrian Cando

DEDICATORIA

A Dios por darnos la vida y permitirnos que día a día cumplamos nuestros objetivos.

A nuestros padres por su abnegado esfuerzo y sacrificio los mismos que se han convertido en un pilar fundamental en nuestras vidas y nos han brindado su apoyo moral y económico para que de esta forma cristalicemos nuestros sueños.

Myrian Mena y Myrian Cando



TEMA: “IMPLANTACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN, UBICADA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTON LATACUNGA PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL 2008”.

Autoras:

Mena Mena Mirian Rocío

Cando Chasi Mirian Alexandra

RESUMEN

El presente trabajo estuvo enfocado a la “Aplicación de un Presupuesto Maestro en la Gasolinera y Lubricadora Albán para el Período del Primer Semestre del 2008” cuyo objetivo principal fue la elaboración de un presupuesto maestro que servirá como base para la toma de decisiones.

El Problema fundamental que ha ocasionado que surja esta investigación ha sido el no contar con una herramienta que se constituya como base para decisiones futuras. La metodología utilizada para el desarrollo del presupuesto fue: recolección de información de las funciones y actividades que se realiza, instrumentación de la información a través de la elaboración de presupuestos de compras y ventas, elaboración de balances que reflejan la situación económica de la empresa, análisis del punto de equilibrio que permite conocer el nivel de ventas que la empresa debe tener para no ganar ni perder.

Con toda esta información se obtuvo como resultado final la obtención de un presupuesto maestro que sirvió como herramienta principal, para que de esta forma se tenga una visión global de la situación económica que permita tomar a tiempo las medidas necesarias que haga que la empresa sea más competitiva en el mercado.



TEMA: “IMPLANTACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN, UBICADA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTON LATACUNGA PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL 2008”.

Autoras:

Mena Mena Mirian Rocío

Cando Chasi Mirian Alexandra

SUMMARY

The present work was focused on the " Application of a Main Budget in the Gas station and Lubricating Albán for the Period of the First Semester of 2008 " whose(which) principal aim(lens) was the production(elaboration) of a main budget that will serve as base for the capture of decisions.

The fundamental Problem that has caused that arises this investigation(research) has been not to possess(not to rely on) a tool that is constituted as base for future decisions. The methodology used for the development of the budget was: compilation of information of the functions and activities that realizes, instrumentation of the information across the budgeting purchase and sales, production(elaboration) of balance sheets(assessments) that reflect the economic situation of the company, analysis of the point of balance that allows to know the level of sales that the company must have not to win nor lose.

With all this information there was obtained as final result the obtaining of a main budget that will serve as principal tool, in order that of this form there is had a global vision of the economic situation that allows to take in time the necessary measurements that it(he,she) does that the company is more competitive on the market.

INTRODUCCIÓN

El presupuesto maestro es un resultado del proceso gerencial, el mismo que consiste en establecer objetivos y estrategias que se encuentran relacionadas con la planeación financiera, por lo tanto, el presupuesto es parte de un sistema total administrativo, el mismo que está orientado al futuro y busca el cumplimiento de metas previstas; este instrumento varía mucho dependiendo del tipo de organización que se trate.

Las Tesistas están seguras que la elaboración de un presupuesto maestro en la Gasolinera y Lubricadora Albán, hará que la empresa cuente con una herramienta que facilite la coordinación de actividades a través de la proporción de criterios, además refleje la situación financiera que permitirá a la gerencia tomar decisiones a tiempo.

El objetivo general de la propuesta es desarrollar el presupuesto maestro en la Gasolinera y Lubricantes Albán, con el fin de mejorar la administración de los recursos humanos, materiales y financieros.

Los objetivos específicos son los siguientes:

- Revisar los fundamentos teóricos y conceptuales con los que cuenta el modelo presupuestario.
- Determinar un modelo presupuestario en la Gasolinera y Lubricantes Albán con el fin de conocer la situación actual que vive la empresa.
- Ejecutar y evaluar el modelo presupuestario, el mismo que se ha considerado como un plan integrado y coordinado en que exprese en

términos financieros las operaciones y recursos que formen parte de la empresa.

Se trabajó con la pregunta científica: “La falta de un modelo presupuestario en la Gasolinera y Lubricantes Albán de Latacunga podría ser el factor limitante en la administración de los recursos” la que sirvió para aplicar la operacionalización de las variables.

Los métodos, técnicas e instrumentos utilizados en la presente investigación fueron los siguientes:

Debido a que la población es muy reducida llegando a constituirse un total de diez trabajadores se trabajó con todo el universo en donde se procedió aplicar encuestas a todos los trabajadores y las entrevistas a las personas que conforman el cuerpo administrativo.

Los tipos de investigación utilizados en el desarrollo de este tema fueron la aplicada, porque busca confrontar la teoría con la realidad, de tipo descriptivo porque determina el problema a través de la utilización de instrumentos de investigación.

El presente trabajo investigativo está desarrollado en tres capítulos los que contienen la siguiente información:

El Capítulo I contiene el marco teórico en donde se toma en cuenta temas enmarcados dentro de las categorías fundamentales que servirán como base para el desarrollo de este tema.

En el Capítulo II se enfoca a la utilización de los instrumentos de investigación (encuestas, entrevistas y observaciones) para de esta forma recolectar la información requerida.

El Capítulo III esta compuesto por la aplicación de la propuesta; la que inicia con una breve caracterización de la empresa, formulación de objetivos, para luego dar paso ya a la aplicación de un presupuesto de ventas y compras a través de la utilización de datos históricos, los mismos que conlleva a la elaboración de estados financieros presupuestados como: Estado de Resultados, Estado de Flujo de Efectivo y Balance General, sin dejar a un lado el análisis del punto de equilibrio que permite la visualización del nivel de ventas que la empresa debe tener para cubrir sus costos fijos y variables.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO

	Pág.
Portada	i
Autoría	ii
Aval	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Summary	vii
Introducción	viii
Índice	ix
CAPÍTULO I	
1.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	1
1.2 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES	2
1.3 MARCO TEÓRICO	2
1.3.1 Economía	2
1.3.2 Administración Financiera	4
1.3.3 Contabilidad	6
1.3.4 Presupuesto	6
PROCESO DE APLICACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO	
1.4 EN UNA GASOLINERA Y LUBRICADORA	20
1.4.1 Organización para la preparación del presupuesto	20
1.4.2 Presupuesto de Ventas	21
1.4.3 Presupuesto de Compras	22
1.4.4 Estado de Resultados Presupuestado	23
1.4.5 Flujo de Efectivo Presupuestado	24
1.4.6 Balance General Presupuestado	26
1.4.7 Determinación del Punto de Equilibrio	28
CAPÍTULO II	
2.1 Breve Caracterización de la Empresa	32
2.2 Diseño Investigativo	33

2.3	Diseño Metodológico	34
2.4	Posibles Alternativas de Interpretación de Resultados	37
2.5	Encuestas Dirigidas al Personal Administrativo y trabajadores de la Gasolinera y Lubricadora Albán	38
2.6	Análisis e Interpretación de la Entrevista Dirigida a la Propietaria de la Gasolinera y Lubricadora Albán	46
2.7	Verificación de las preguntas Directrices	49
2.8	Conclusiones	50
2.9	Recomendaciones	51

CAPÍTULO III

MARCO PROPOSITIVO

3.1	Diseño de la Propuesta	52
3.1.1	Datos Informativos de la Empresa	53
3.1.2	Justificación del Diseño de la Propuesta	54
3.1.3	Objetivos de la Propuesta	55
3.1.4	Visión	55
3.1.5	Misión	55
3.2	PROPUESTA PRESUPUESTARIA	60
3.2.1	Supuestos Presupuestarios	61
3.2.2	Presupuesto de Ventas	61
3.2.3	Presupuesto de Compras	63
3.2.4	Gastos Generales	133
3.2.4.1	Gastos Varios	135
3.2.5	Balance de Resultados	135
3.2.6	Flujo de Efectivo Presupuestado	137
3.2.7	Balance General	138
3.2.8	Punto de Equilibrio	140
	Conclusiones	142
	Recomendaciones	143
	Bibliografía	144
	Anexos	

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

	Pág.	
Cuadro N°1	Categorías Fundamentales	2
Cuadro N°2	Definición de la Economía	3
Cuadro N°3	Indicadores Económicos	4
Cuadro N°4	Objetivos de la Contabilidad	5
Cuadro N°5	Clasificación del Presupuesto	10
Cuadro N°6	Plan del Presupuesto	12
Cuadro N°7	Esquema del Presupuesto de Ventas	21
Cuadro N°8	Esquema del Presupuesto de Compras	22
Cuadro N°9	Esquema del Estado de Resultados Presupuestado	23
Cuadro N°10	Esquema del Flujo de Efectivo Presupuestado	24
Cuadro N°11	Esquema del Balance General Presupuestado	26
Cuadro N°12	Operacionalización de las Variables	31
Cuadro N°13	Personal	32
Cuadro N°14	FODA de la empresa	54
Cuadro N°15	Análisis del Medio Ambiente de la Empresa	56
Cuadro N°16	Análisis de los Competidores de la Empresa	57
Cuadro N°17	Presupuesto de Compras	61

GRÁFICOS

Gráfico N°1	Gráfica del Punto de Equilibrio	29
-------------	---------------------------------	----

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Para que la investigación sea sustentada, se ha recopilado información relacionada con el presente problema, el mismo que tiene como tema “Presupuesto Maestro en la Plantación Enchanted Rose Enroses” ubicada en la provincia de Cotopaxi, tomando en cuenta que tenía las mismas deficiencias pero con distintas razones sociales, donde su autora Martínez Molina Nancy Genoveva considera que la empresa deberá desarrollar todas sus estrategias con el fin de eliminar debilidades, ampliando así las fortalezas y oportunidades, permitiendo que el presupuesto maestro se incorpore a los nuevos periodos proyectados y además deberá incrementar el personal administrativo para que pueda designar funciones específicas a cada uno de los empleados, evitando de esta forma el recargo de una sola persona, para lo cual se deberá crear un departamento recursos humanos el cual facilite el control de cada uno de los empleados de la empresa.

Además se puede añadir que el presupuesto maestro, es un elemento integrado y coordinado que expresa en términos financieros, las operaciones y recursos de la actividad económica de la empresa, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia a través de una presentación ordenada de los resultados.

El presupuesto maestro aplicado en la Gasolinera y Lubricadora Albán permitirá a la empresa una herramienta de control que asentirá la canalización y el manejo adecuado de los fondos económicos y por ende el cumplimiento de las metas establecidas.

1.2 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

Cuadro N° 1: Categorías Fundamentales



Elaborado por: Myrian Mena y Mirian Cando

1.3 MARCO TEÓRICO

1.3.1 ECONOMÍA

1.3.1.1 Definición

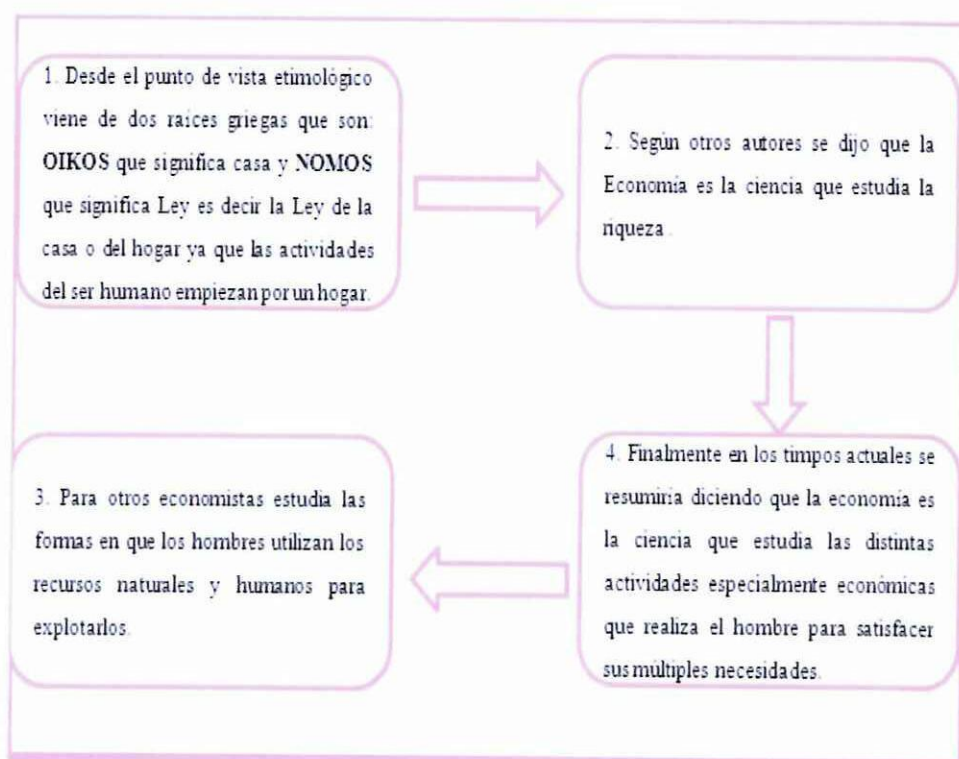
El ser humano desde el inicio de su existencia realizó una serie de actividades pendientes a satisfacer sus elementales necesidades, esas actividades fueron de diversa índole para la mayoría de tipo específico denominado Actividades Económicas cuyo resultado se mide o valora en dinero. La economía se inicia como ciencia en el siglo XVIII con los grandes descubrimientos científicos y técnicos que alteraron profundamente el comportamiento productivo de los pueblos.

Quispe (2002, pág. 18) señala “La economía es una ciencia social, que estudia la existencia, explotación racional, distribución y utilización ordenada de los escasos recursos naturales, procurando satisfacer las inmersas necesidades sociales de la humanidad”.

Ante esta definición las tesis señalan que la economía es una ciencia que estudia la forma en que los hombres utilizan los recursos naturales y humanos para explotarlos de la mejor manera y obtener distintos productos los mismos que serán distribuidos entre los miembros de la sociedad para su consumo.

Distintos pensadores ha tratado de definirla de ahí que son múltiples los conceptos que se han vertido sobre ella entre estos están los que tuvieron mayor aceptación y apogeo:

Cuadro N°2: Definiciones de Economía

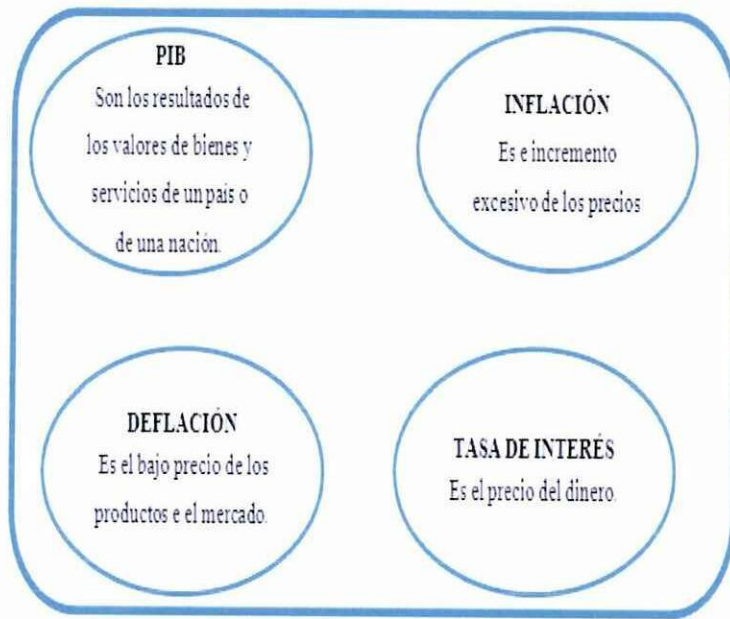


Fuente: Cuaderno de Economía de la Unidad Educativa San Francisco de Asís

Elaborado por: Myrian Mena y Mirian Cando

1.3.1.2 Indicadores Económicos

Cuadro N°3: Indicadores Económicos



Fuente: Cuaderno de Economía del Tercer Ciclo UTC

Elaborado por: Myrian Mena y Mirian Cando

1.3.2 Administración Financiera

1.3.2.1 Definición

La administración financiera nos permite determinar el eficiente manejo de los recursos financieros de las empresas sin importar que estas sean públicas o privadas, si operan en el sector de los servicios financieros o que sean empresas dedicadas a la manufactura.

FARFA, José, Manuel, Gestión Financiera, (año 2009, pág. 7) define que “La administración financiera se encarga de la adquisición, financiamiento y

administración de los activos en la toma de decisiones; en las cuales las decisiones de inversión indican qué cantidad de activos son necesarios para la empresa para mantenerse funcionando; así como, para qué son destinados cada una de estas inversiones en dichos activos.”

Las autoras definen a la administración financiera como el proceso de planificar, organizar, dirigir, controlar e integrar el manejo eficiente de los recursos financieros con la finalidad de obtener una máxima rentabilidad.

1.3.2.2 Función

Realizar una interpretación cuantitativa y cualitativa de los estados financieros permitiéndole obtener una máxima rentabilidad para lo cual debe tomar decisiones acertadas sobre inversiones o créditos financieros.

1.3.2.3 Relaciones con Otras Ciencias

La administración financiera tiene relación con las siguientes ciencias:

- Con la Macroeconomía.- Se relaciona con la macroeconomía por la toma de decisiones que se debe realizar a través de los análisis de los diferentes indicadores macroeconómicos por ejemplo el tipo de cambio de las tasas de interés.
- Con la Microeconomía.- Se relaciona con la microeconomía por aquellos factores internos de la empresa ejemplo: la fijación de precios internos, la determinación de los flujos de caja entre otros.
- Con la Contabilidad.- Se relaciona directamente puesto que con la elaboración de los registros contables y los estados financieros, nos permite hacer un análisis en base a los resultados obtenidos.

1.3.3 Contabilidad

1.3.3.1 Definición

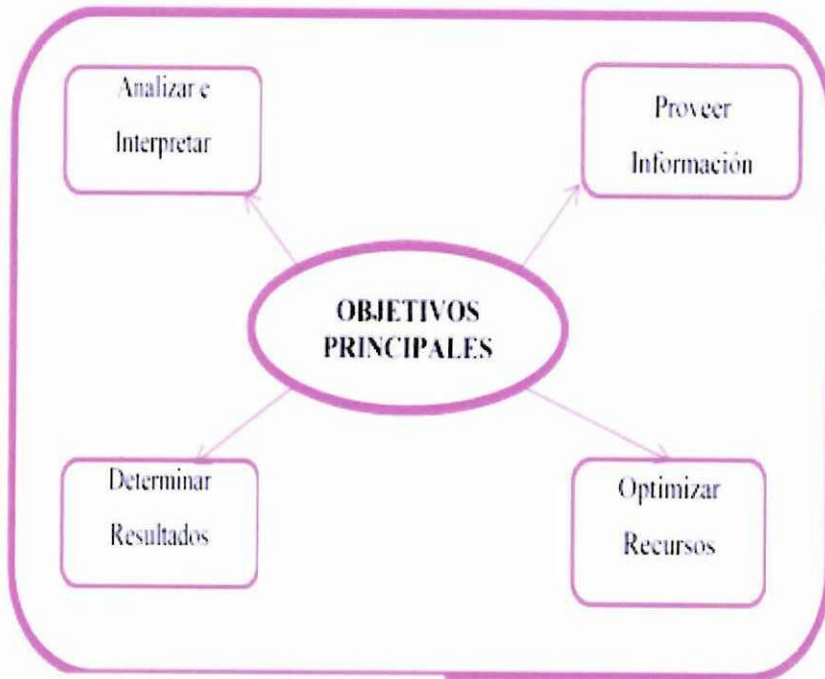
La contabilidad es considerada como una ciencia y arte que se encarga del registro adecuado de cada una de las operaciones en forma cronológica la mismas que son de carácter financiero.

A. GOXENS /M.A (año 2004, pág. 27) señala “Es el nombre genérico de todas las anotaciones, cálculos y estados numéricos que se llevan a cabo en una empresa con objeto de proporcionar una imagen numérica de lo que en realidad sucede en la vida y en la actividad de la empresa es decir, conocer el patrimonio y sus modificaciones, una frase en cifras para orientar las actuaciones de la gerencia en la toma de decisiones y así justificar de la correcta gestión de los recursos de la empresa.”

Para las tesis la contabilidad es una ciencia que sigue un proceso lógico, secuencial y ordenado que contiene los pasos necesarios para determinar los resultados ayudado de métodos, fórmulas y procedimientos que conllevan a la satisfacción de a información financiera y económica de una empresa.

1.3.3.2 *Objetivos de la Contabilidad*

Cuadro N°4: Objetivos de la Contabilidad



Fuente: ZAPATA, Contabilidad General

Elaborado por: Myrian Mena y Mirian Cando

1.3.3.3 *Usuarios de la Información Contable*

Se puede identificar dos tipos de usuarios: internos y externos.

1.3.3.3.1 Usuarios Internos.- Son los que se encuentran involucrados con la actividad propia de la empresa y que requieren de la información contable para la toma de decisiones como:

- ✓ Propietarios y/o accionistas
- ✓ Administradores
- ✓ Gerentes
- ✓ Contadores y Analistas Financieros

- ✓ Jefes departamentales
- ✓ Asociaciones o Síndicos de Trabajadores

1.3.3.3.2 Usuarios Externos.- Son aquellas entidades que de una y otra forma se encuentran vinculadas o que mantienen relaciones comerciales con la empresa o porque constituyen organismos de control y vigilancia como:

- ✓ El Estado
- ✓ Instituciones Bancarias y Financieras
- ✓ Empresas que proveen bienes y servicios a la empresa.

1.3.4 PRESUPUESTO

1.3.4.1 Historia del Presupuesto

Los fundamentos teóricos y prácticos del presupuesto, como herramienta de planificación y control, tuvieron su origen en el sector gubernamental a finales del siglo XVIII cuando se presentaban al parlamento británico los planes de gasto del reino y se daban pautas sobre su posible ejecución y control.

Desde el punto de vista técnico la palabra se deriva del francés antiguo BOUGETTE o bolsa. Dicha acepción intentó perfeccionarse posteriormente en el sistema inglés con el término BUTGET de conocimiento común y que recibe en nuestro idioma la denominación de presupuesto.

En 1820 Francia adopta el sistema en el sector gubernamental, y los Estados Unidos lo acogen en 1821 como elemento de control del gasto público y como base en la necesidad formulada por funcionarios cuya función era presupuestar para garantizar el eficiente funcionamiento de las actividades gubernamentales.

Entre 1912 y 1925, y en especial después de la primera guerra mundial, el sector privado notó los beneficios que podía generar la utilización del presupuesto en materia de control de gastos. En este periodo las industrias crecen con rapidez y se piensa en el empleo de métodos de planeación empresarial apropiados. En la empresa privada se habla intensamente de control presupuestario, y en el sector público se llega incluso a aprobar una ley de presupuesto nacional. Esta innovación genera un periodo de análisis y entendimiento profundos de los costos, promueve la necesidad de presupuestar y programar, y fomenta el tecnicismo, el trabajo de grupo y a la toma de decisiones con base en el estudio y la evaluación amplios de los costos.

En 1930 se celebra en Ginebra el Primer Simposio internacional de control Presupuestal, en el que se definen los principios básicos del sistema.

En 1948 el departamento de marina de los Estados Unidos presenta el presupuesto por programas y actividades.

En 1961 el departamento de defensa de los Estados Unidos trabaja con un sistema de planeación por programas y presupuestos.

En 1965 el gobierno de los Estados Unidos crea el departamento de presupuesto e incluye en las herramientas de planeación y control el sistema conocido como “planeación por programas y presupuestos”. En las últimas décadas han surgido muchos métodos que van desde la proyección estadística de estados financieros hasta el sistema Base cero con el cual se ha tratado de fijar una serie de paquetes de decisión para elegir el mas razonable, y eliminar así la improvisación y los desembolsos innecesarios.

1.3.4.2 Importancia del Presupuesto

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.

1.3.4.3 Definiciones

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. Dentro de las definiciones tenemos las siguientes:

- ✓ Es la estimación programada, de manera sistemática de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado.
- ✓ Conjunto coordinado de previsiones que permiten conocer con anticipación algunos resultados considerados básicos por el jefe de la empresa.
- ✓ Expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos.

1.3.4.4 Objetivos del Presupuesto

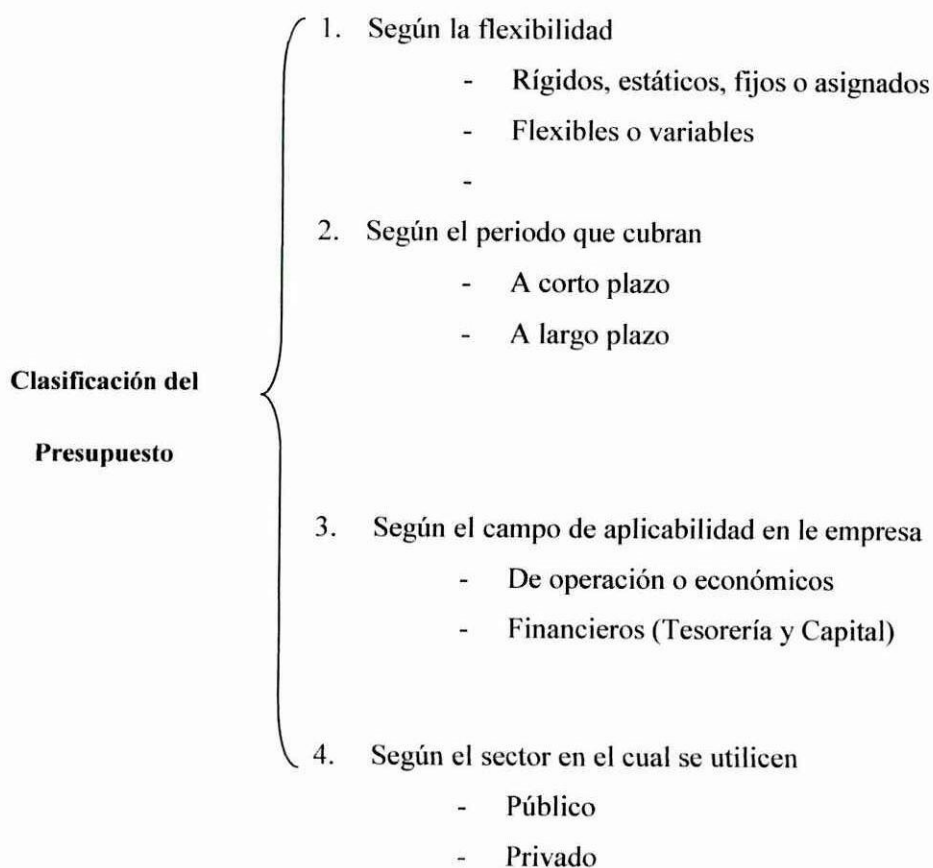
- Planear integral y sistemáticamente todas las actividades que la empresa debe desarrollar en un periodo determinado.
- Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y, fijar responsabilidades en las diferentes dependencias de la empresa para lograr el cumplimiento de las metas previstas.
- Coordinar los diferentes centros de costo para que se asegure la marcha de la empresa en forma integral.
- Asegurar la liquidez financiera de la empresa.
- Establecer un control para conocer si los planos son llevados a cabo y determinar la dirección que se lleva con relación a los objetivos establecidos.

1.3.4.5 Clasificación del Presupuesto

Los presupuestos se pueden clasificar desde varios puntos de vista. El orden de prioridades que se les dé depende de las necesidades del usuario.

El cuadro sinóptico presenta algunos de los enfoques:

Cuadro N° 5: Clasificación del Presupuesto



Fuente: BURBANO, Jorge, E., Presupuesto Editorial McGraw Hill, Primera Edición, México

Elaborado por: Myrian Mena y Mirian Cando

1.3.4.5.1 Rígidos, Estáticos, Fijos o Asignados

Por lo general se elaboran para un solo nivel de actividad. Una vez alcanzado este, no se permiten los ajustes requeridos por las variaciones que sucedan.

De este modo se efectúa un control anticipado, sin considerar el comportamiento económico, cultural, político, demográfico o jurídico de la región donde esta la empresa. Esta forma de control anticipado dio origen al presupuesto que tradicionalmente utilizaba el sector público.

1.3.4.5.2 Flexibles o Variables

Los presupuestos flexibles o variables se elaboran para diferentes niveles de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento. Muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales. Tienen amplia aplicación en el campo de la presupuestación de los costos, gastos indirectos de fabricación, administrativos y ventas.

1.3.4.5.3A corto plazo

Los presupuestos a corto plazo se planifican para cumplir el ciclo de operaciones de un año.

1.3.4.5.4A largo plazo

En este campo se ubican los planes de desarrollo del estado y de las grandes empresas en el caso de los planes de gobierno el horizonte de planeamiento consulta el período presidencial establecido por normas constitucionales en cada país. Los lineamientos generales de cada plan suelen sustentarse en consideraciones económicas, como generación de empleo, creación de infraestructura, lucha contra la inflación, difusión de los servicios de seguridad social, fomento del ahorro, fortalecimiento del mercado de capitales capitalización del sistema financiero o, ha ocurrido recientemente, apertura mutua de los mercados internacionales.

Las grandes empresas adoptan presupuestos de este tipo cuando emprenden proyectos de inversión en actualización tecnológica, aplicación de la capacidad instalada, integración de intereses accionarios y expansión de los

mercados. También se recurre a estos planes cuando de manera ocasional tratan de planificar todas sus actividades, bajo la modalidad conocida como “Uno-Cuatro”, es decir, en la cual se detalla con amplitud el primer año y se presentan datos generales para los años restantes. Con este sistema se trata de planear a largo plazo y luego detallar y cuantificar todas las actividades del primer año como se presenta en la figura

Cumplido el primer año es necesario revisar el plan a largo plazo y con base en las experiencias, adicionar un nuevo año a este plan, formular planes detallados para el segundo año y cuantificarlos por medio del presupuesto.

1.3.4.5.5 De Operación o Económicos

Incluyen la presupuestación de todas las actividades para el periodo siguiente el cual se elabora y cuyo contenido a menudo se resume en un estado de pérdidas y ganancias proyectado. Entre estos podría incluirse:

- Ventas
- Producción
- Compras
- Uso de materiales
- Mano de obra
- Gastos operacionales

1.3.4.5.6 Financieros

Incluye el cálculo de partidas y/o rubros que inciden fundamentalmente en el balance. Conviene en este caso destacar el de cajo o tesorería y el de capital, también conocido como de erogaciones capitalizables.

1.3.4.5.7 Presupuesto de Tesorería

Se formula con las estimaciones previstas de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fácil realización. También se denomina Presupuesto de caja o de efectivo porque consolida las diversas transacciones relacionadas con la entrada de fondos monetarios (ventas al contado, recuperación de cartera, ingresos financieros, redención de inversiones temporales o dividendos reconocidos por la intervención del capital social de otras empresas) o con la salida de fondos líquidos ocasionada por la congelación de deudas, amortización de créditos o proveedores a pago de nómina, impuestos o dividendos. Se formula por período corto: meses o trimestres. Es importante porque mediante el se programan las necesidades de fondos líquidos de la empresa. Cuando las disponibilidades monetarias no cubran las exigencias de desembolsos previstos, la gerencia acudirá a créditos. En caso contrario, será conveniente evaluar la destinación externa de los recursos sobrantes y evitar su ociosidad.

1.3.4.5.8 Presupuesto de Erogaciones Capitalizables

Controla las diferentes inversiones en activos fijos. Contendrá el importante de las inversiones particulares a la adquisición de terrenos, la construcción o ampliación de edificios, y la compra de maquinaria y equipos.

Sirve para evaluar alternativas de inversión posibles y conocer el monto de los fondos requeridos y su disponibilidad en el tiempo.

Terminadas las obras será necesario comparar las estimaciones con sus valores reales. Las tendencias inflacionarias deberán incorporarse en los pronósticos de este tipo de inversiones.

Además, se recomienda ser cuidadoso al estimar los costos, tener en cuenta que no es viable aplicar un índice universal de incremento de precios a todo tipo de activos fijos y, por tanto, es necesario incorporar coeficientes de inflación específicos atribuibles a la inversión de terrenos, construcciones y bienes tecnológicos.

1.3.4.5.9 Presupuestos del sector público

Los presupuestos del sector público cuantifican los recursos que requiere la operación normal, la inversión y el servicio de la deuda pública de los organismos y las entidades oficiales. Al estimar los estimativos presupuestables se contemplan variables como la remuneración de funcionarios que laboran en instituciones del gobierno, los gastos de funcionamiento de las entidades estatales, la inversión en proyectos de apoyo a la iniciativa privada (puentes, termoeléctricas, sistema portuario, centros de acopio, vías de comunicación, etc.) la realización de obras de interés social (Centros de salud, escuelas) y la amortización de compromisos ante la banca internacional.

1.3.4.5.10 Presupuestos del sector privado

Los utilizan las empresas particulares como base de planificación de las actividades empresariales.

1.3.4.6 Etapas a seguir 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.

1. Preiniciación
2. Elaboración del presupuesto
3. Ejecución
4. Control
5. Evaluación

1.3.4.6.1 Preiniciación

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, márgenes de utilidad, rentabilidad, participación 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 tomar 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.

1.3.4.6.2 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 prestar colaboración a las jefaturas con el fin de asegurar el logro de los objetivos consagrados al planear.

1.3.4.6.3 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 devaluación que afectan las compañías que realizan negocios internacionales.

1.3.4.6.4 Evaluación

Al culminar el periodo de presupuestación se prepara un informe crítico 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 iniciales y reconocer los éxitos, al juzgarse que esta clase de acciones son importantes como plataforma para vencer la resistencia al planeamiento materializado en presupuestos.

1.3.4.7 Ventajas del Presupuesto

Las ventajas que se mencionan a continuación ayudan a lograr una adecuada planeación y control en las empresas.

- 1.- Motiva a la alta gerencia para que defina adecuadamente los objetivos básicos de la empresa.
- 2.- Propicia que se defina una estructura adecuada, determinando la responsabilidad y autoridad de cada una de las partes que integran la organización.
- 3.- Cuando existe la motivación adecuada incrementa la participación de los diferentes niveles de la organización.
- 4.- Obliga a mantener un archivo de datos históricos controlables.

5.- Facilita la administración la utilización óptima de los diferentes insumos.

6.- Facilita la comparación e integración de las diferentes áreas de la compañía.

7.- Obliga a realizar un autoanálisis periódico.

8.- Facilita el control Administrativo.

9.- 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.

10.- Ayuda a lograr mayor eficacia y eficiencia en las operaciones.

1.3.4.8 Limitaciones del Presupuesto

Como toda herramienta, el presupuesto tiene ciertas limitaciones que deben ser consideradas o durante su ejecución.

1. Está basado en estimaciones: esta limitación obliga a que la administración trate de utilizar determinadas herramientas estadísticas para lograr que la incertidumbre se reduzca al mínimo, ya que el éxito de un presupuesto depende de la confiabilidad de los datos con que se cuenta.
2. Debe ser adaptado constantemente a los cambios de importancia que surjan, lo que significa que es una herramienta dinámica, pues si surge algún inconveniente que la afecte, el presupuesto debe adaptarse, ya que de otra manera perdería su sentido.
3. Su ejecución no es automática: ya que es necesario que el elemento humano de la organización comprenda la utilidad de esta herramienta, de tal forma que todos los integrantes de la empresa sientan que los primeros

beneficiados por el uso de los presupuestos son ellos, ya que de otra forma serán infructuosos todos los esfuerzos para llevar a cabo.

4. Es un instrumento que no debe tomar el lugar de la administración: uno de los problemas mas graves que provocan el fracaso de las herramientas administrativas, es creer que por si solas pueden llevar al éxito.
5. Toma tiempo y cuesta prepararlos.
6. No se deben esperar resultados demasiado pronto.

1.4 PROCESO PARA LA ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN.

La elaboración del presupuesto puede fundamentarse mediante un enfoque contable o administrativo. Desde el punto de vista de la contabilidad financiera, el producto final del proceso del presupuesto financiero.

1.4.1 Organización para la preparación del Presupuesto

- ✓ Las investigadoras deben hacer un listado de la información que necesita para la aplicación del presupuesto, esta información puede ser: ventas, compras, balances de años anteriores que sirvan como clave para su la elaboración.
- ✓ Provocar una reunión con el personal administrativo para socializar la información requerida.
- ✓ Determinar los supuestos macroeconómicos y microeconómicos sobre las cuales se desarrollará los presupuestos.
- ✓ Analizar los datos históricos de ejercicios pasados útiles para la elaboración.
- ✓ Hacer los cálculos necesarios para traducir las decisiones que tome la gerencia.

1.4.2 Elaboración del Presupuesto de Ventas.

Un presupuesto de este tipo muestra las proyecciones de ventas (en unidades físicas y monetarias), constituyendo generalmente en la base sobre la que se desarrolla la planificación, integral de las ventas e ingresos de la empresa. El planeamiento de ventas abarca el corto y mediano plazo, en función a los planes tácticos y estratégicos; en ese sentido, el presupuesto de ventas detalla los resultados de las acciones tácticas (corto plazo) e incluso esboza los resultados generales de las acciones a mediano plazo.

Para elaborar un presupuesto de ventas, los pasos a seguir se pueden resumir en:

- a. Establecer políticas de planificación de ventas, indicando responsabilidades.
- b. Preparar uno ó más pronósticos de ventas (escenarios), coherentes con las políticas, los supuestos básicos y las condiciones de mercado. El pronóstico puede elaborarse según información del personal de ventas, estimaciones estadísticas y juicio de la Gerencia.
- c. Evaluar otros factores limitantes (capacidad de planta, abastecimientos de materia prima y suministros, disponibilidad de personal, disponibilidad de dinero, disponibilidad de canales de distribución)
- d. Desarrollar planes de ventas a nivel estratégico y táctico
- e. Asegurar el compromiso y la participación constante de la Alta Gerencia para alcanzar las metas especificadas en el plan integral de ventas.

La base sobre la cual descansa el presupuesto de ventas y las demás partes del presupuesto maestro es el pronóstico de ventas para lo cual se debe elaborar cuidadosamente y con exactitud.

El esquema que se puede utilizar dentro del pronóstico de ventas es el siguiente:

Cuadro N° 6: Esquema del Presupuesto de Ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ENERO VENTAS 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
EXTRA	XXX	XXX	XXX
SUPER	XXX	XXX	XXX
DIESEL	XXX	XXX	XXX
TOTAL			\$ XXX

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Las Tesistas

1.4.3 Presupuesto de Compras

El presupuesto de producción es el conjunto de políticas y planes que permiten mantener los niveles eficientes de producción, es decir, el uso eficiente de recursos, instalaciones fabriles, y que permitirán un abastecimiento continuo al mercado (clientes).

Para elaborar este presupuesto se debe considerar lo siguiente:

- El plan de ventas proyectado en unidades (no debe dejar insatisfecho a la demanda).
- La capacidad y costo de almacenamiento de la empresa.

El plan de producción esta íntimamente relacionado con la política de control de inventarios. La cantidad del inventario final planeando de productos terminados se basa en tres consideraciones:

- a. El futuro potencial de ventas de los productos
- b. La capacidad de almacenamiento de la empresa, en cuanto a dimensiones como a tiempo de vida del producto.

- c. El tamaño óptimo de inventario esta en función al costo de almacenamiento y al costo de hacer un pedido.

Para la elaboración de este presupuesto se puede utilizar el siguiente esquema.

Cuadro N°7: Esquema del Presupuesto de Compras.

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ENERO 2008

PRODUCTO	EXTRA	SUPER	DIESEL
INVENTARIO FINAL ESPERADO	xxx	xxx	xxx
VENTAS PRESUPUESTADAS	xxx	xxx	xxx
IGUAL ALAS NECESIDADES	xxx	xxx	xxx
INVENTARIO INICIAL	xxx	xxx	xxx
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	xxx	xxx	xxx
PRECIO DE COMPRA	xxx	xxx	xxx
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN DÓLARES	xxx	xxx	xxx
PRESUPUESTO TOTAL	\$ xxx		

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Las Tesistas

1.4.4 Estado de Resultados Presupuestado

Es la integración de los diferentes programas del presupuesto operativo; como tal, refleja el valor contable neto que la empresa prevé lograr el cabo de un año (o por periodos). Esta proyección sirve de base para detectar y proponer mejoras en costos y gastos. Se determina el siguiente esquema para su aplicación:

Cuadro N°8: Esquema del Estado de Resultados
GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBAN
ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO 1ER. SEMESTRE DEL 2008

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTALES
VENTAS	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
LUBRICANTES	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
FILTROS	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
COMBUSTIBLE	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
COSTO DE VENTAS	xxx \$	xxx \$	xxx \$	xxx \$	xxx \$	xxx \$	xxx \$
LUBRICANTES	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
FILTROS	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
COMBUSTIBLE	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
GASTOS VARIOS	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	0,00
GASTOS DEPRECIACIÓN	xxx	1437,08	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
15%REPARTICION DE TRABAJADORES	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
5% RESERVA LEGAL	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
25 IMPUESTO A LA RENTA	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
UTILIDAD NETA	xxx \$	xxx \$	xxx \$	xxx \$	xxx \$	xxx \$	xxx \$

Fuente: Gasolinera y Lubricadora

Elaborado por: Las Tesistas

1.4.5 Estado de Flujo de Efectivo Presupuestado

El presupuesto del flujo de efectivo (también llamado flujo de caja proyectado o presupuesto de efectivo) es un programa de ingresos y egresos físicos de dinero esperados de acuerdo a la planificación operativa y al plan de inversiones. Es la herramienta fundamental de la función tesorería, y para efectos de planificación, se desarrolla en forma mensual, trimestral o anual (responsabilidad de finanzas).

Para una empresa es vital tener información oportuna acerca del comportamiento de sus flujos de efectivo ya que les permite una administración óptima de su

liquidez y evitar problemas serios por parte de ella que puede ocasionar hasta la pérdida y la intervención por parte de los acreedores sobre todo en una época en la cual el recurso más escaso y caro es el efectivo.

El esquema es el siguiente:

Cuadro N°9: Esquema del Flujo de Efectivo
GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
 FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO IER. SEMESTRE DEL 2008

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
1. INGRESOS OPERACIONALES						
Ventas al Contado	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Ventas a Crédito	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
RECUPERACIÓN POR VENTAS	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
2. EGRESOS OPERACIONALES						
Compras al Contado	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Compras a Crédito		xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
PAGO A PROVEEDORES	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
GASTOS VARIOS	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
GASTOS DEPRECIACIÓN	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
SUMA	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
3. FLUJOS OPERACIONALES (1-2)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
4. EGRESOS NO OPERACIONALES						
15% REPARTICION DE TRABAJADORES	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
5% RESERVA LEGAL	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
25 IMPUESTO A LA RENTA	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
SUMA	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
5. FLUJO NETO GENERADO (3-4)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
6. FLUJO NETO ACUMULADO	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Las Tesistas

1.4.6 Balance General Presupuestado

El balance general proyectado (se el llama balance proforma) es un estado que suministra información interna y externa sobre el valor probable del patrimonio y

sus variaciones a una cierta fecha futura, en base a los planes previstos en los programas.

Las cuentas del balance general son el saldo de diversas cuentas contables "t", las mismas que han sufrido variación desde la última emisión del balance. Estas cuentas pueden hallarse de la siguiente manera:

Activos

- Efectivo: Muestras el saldo final de caja (según presupuestos de flujo de caja).
- Cuentas por cobrar: Muestra aquellas ventas que han sido entregadas pero aun no cobradas, según programa de cobranza ($C \times C \text{ inicio} + \text{ventas} - \text{cobros mes}$).
- Inventarios: Refleja el valor de los inventarios de materia prima, productos en proceso y producción terminados, según programas operativos.
- Valores negociables y otros activos de corto plazo: Depende de las compras y ventas de instrumentos de inversión u otros activos del caso.
- Activo fijo neto: Al saldo inicial se le suman las nuevas adquisiciones y se les resta las ventas de activo fijo y la depreciación acumulada.

Pasivos

- Cuentas por pagar comerciales: Muestra aquellas compras de material o similares ya recibidas pero aun no pagadas, según programa de pagos ($C \times P \text{ inicio} + \text{compras MP} - \text{Pagos recibidos}$)
- Documentos por pagar: Refleja el valor del préstamo principal (amortizaciones) adecuado (que puede incrementarse) y aun no pagado.
- Otros pasivos circulantes: Muestra el valor diferido (realizado) y aun no pagado.
- Pasivos a largo plazo: Al saldo inicial se le suman los nuevos pasivos y se les resta los pagos efectuados (considerar sólo valor capital).

Patrimonio Neto

- Capital social: Sólo se modifica si hubo nuevos aportes de los accionistas.
- Utilidades retenidas: Se acumulan las utilidades del periodo según el estado de ganancias y pérdidas, considerando su disminución si hay pago de dividendos.

Para el Balance General se puede utilizar el esquema que esta a continuación:

Cuadro N°10: Esquema del Balance General Presupuestado

LUBRICADORA Y GASOLINERA "ALBÁN" BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO DEL 1ER SEMESTRE DEL 2008

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
ACTIVOS							
ACTIVO CORRIENTE							
Caja Bancos	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Inventario de Productos	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Cuentas por Cobrar	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Provisión Cuentas Incobrables (5%)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
ACTIVO FIJO							
Inmuebles	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Maquinaria, Equipo e Instalaciones	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Vehículos	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(-) Depreciación Acum. Activo Fijo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Terrenos	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
TOTAL ACTIVOS	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx
PASIVO							
PASIVO DIFERIDO							
Cuentas por Pagar a Proveedores	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
15% Repartición Trabajadores	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
25% Impuesto a la renta	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
TOTAL PASIVO	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx
PATRIMONIO							
Capital Social	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Utilidad Neta	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Reserva Legal	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
TOTAL PASIVO MÁS CAPITAL	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx	\$ xxx

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Las Tesistas

1.4.7 Determinación del Punto de Equilibrio

El análisis costo-volumen-utilidad determina el volumen que se fijará como objetivo, es decir, el volumen necesario para lograr el ingreso deseado o fijado. Una de las formas más utilizadas del análisis costo-volumen-utilidad es el cálculo del punto de equilibrio de una empresa.

El **punto de equilibrio** se encuentra en aquel volumen de ventas en el cual no existen utilidades ni pérdidas. Aun cuando el análisis del punto de equilibrio es un concepto estático, su aplicación a una situación dinámica ayuda a la administración en las operaciones de planeación y control. El foco de atención del análisis del punto de equilibrio es el efecto del volumen sobre los costos y sobre las utilidades dentro de un **rango relevante**. Debido a que el solo hecho de hacer funcionar una empresa en el nivel del punto de equilibrio no es la meta de los administradores, se suele dudar de los beneficios de ésta técnica. El análisis del punto de equilibrio obliga a realizar un estudio del comportamiento de los costos fijos y variables de la empresa. El punto de equilibrio real es de menor importancia que el efecto de las decisiones sobre los costos y sobre las ventas. El análisis costo-volumen-utilidad proporciona a los administradores información acerca de las repercusiones de los cambios en los costos, en los ingresos, en el volumen y en la mezcla del producto sobre las utilidades.

El **margen de contribución** representa las ventas en dólares menos todos los costos variables de producción, mercadotecnia y administración. Expresa la cantidad que cubren a los costos fijos y que producen una utilidad. El margen de contribución puede expresarse como un total, como una cantidad por unidad o como un porcentaje.

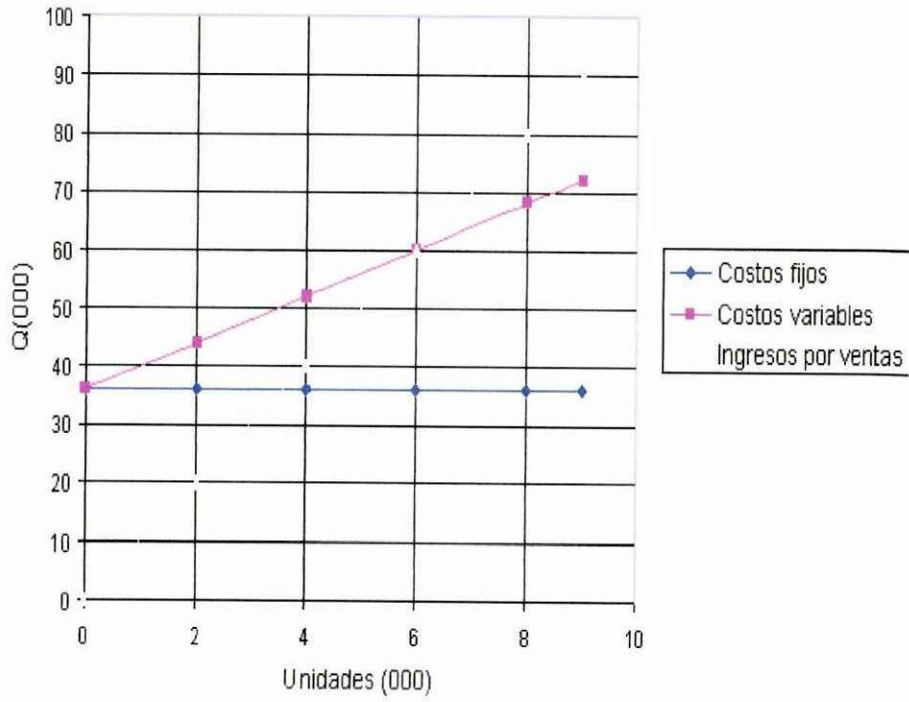
1.4.7.1 Gráfica del Punto de Equilibrio

La **gráfica del punto de equilibrio**, describe de manera esquemática la relación del costo, el volumen y las utilidades y muestra las utilidades o las pérdidas que se producirán en cualquier volumen de ventas dentro de un rango relevante. Una gráfica de punto de equilibrio puede indicar mejor las relaciones costo-volumen-utilidad a los administradores en línea y a los no contadores que un simple anexo numérico, ya que muestra vívidamente el efecto del volumen sobre los costos y sobre las utilidades.

Una gráfica del punto de equilibrio expresa los ingresos, los costos y los desembolsos en el eje vertical. Su eje horizontal indica el volumen, el cual puede estar representado por las unidades de venta, las horas de mano de obra directa, las hora-máquina, el porcentaje de capacidad o por otros indicadores útiles para expresar el volumen. Las relaciones que se muestran en las gráficas de punto de equilibrio son válidas tan sólo dentro del rango relevante que fundamenta la construcción de la gráfica.

Las tres curvas de la gráfica 1 representan los costos fijos, los costos variables y los ingresos por ventas. Una línea horizontal ubicada al nivel de Q 36 000 representan los costos fijos. Aun si no hay ventas, los costos fijos para este rango relativo permanecen en Q 36 000. Al añadir los costos variables a los costos fijos se obtiene la curva de costos totales. Los costos variables son de cero cuando no hay ventas debido a la relación directa que existe entre las ventas y los costos variables. A medida que aumentan las ventas la línea de costos totales también aumenta, reflejando un cargo variable de Q 4 por unidad. La línea de ingresos por ventas se traza desde la intersección de las escalas horizontales y verticales hasta Q 100 000 de ventas máximas para este rango relevante, la intersección entre la curva de los costos totales y la curva de ingresos por ventas determina el punto de equilibrio.

Gráfico N°1: Punto de Equilibrio



Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Las Tesistas

CAPITULO II

MARCO INVESTIGATIVO

2.1 BREVE CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa ecuatoriana actual se ha planteado significativas transformaciones basadas en un nuevo sistema de dirección empresarial que persigue el incremento de la eficiencia y la competitividad. Con el objetivo de conseguir una adecuada presentación en los resultados de las empresas se ha puesto en práctica en algunas la implantación del Sistema Presupuestario Empresarial.

Por lo que con el presente trabajo investigativo, se pretende obtener la información suficiente y adecuada que permita satisfacer nuestras interrogantes, ante la falta de un presupuesto maestro en la Gasolinera y Lubricantes Albán, para lo cual se empleará los métodos teóricos y empíricos, ya que se partirá de una pregunta científica, la misma que será comprobada al finalizar la aplicación de las técnicas de investigación como son las encuestas y la entrevista al personal que labora en la empresa.

Mediante el análisis de las respuestas obtenidas al aplicar la encuesta y entrevista se proporcionará las respectivas conclusiones y recomendaciones que faciliten la aplicación o desarrollo de un presupuesto maestro en la entidad, permitiendo así un manejo adecuado de los ingresos y gastos así como la aplicación correcta de políticas dentro de la misma.

2.2 DISEÑO DE INVESTIGACION

2.2.1 PREGUNTAS CIENTIFICAS

¿Cómo influye la falta de un Presupuesto Maestro en el Manejo de los Recursos y relaciones de las actividades en el servicio de la Gasolinera y Lubricantes Albán?

2.2.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

CUADRO N°12: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLES	INDICADORES	ÍNDICES	INSTRUMENTOS
*Elaboración del Presupuesto Maestro	-Precio de Venta -Datos Económicos - Existencia de Inventarios -Costos	- Porcentaje de Materiales. Cantidades - Valores	- Observación - Encuesta

<p>- Administración De los recursos económicos y Financieros</p>	<p>- Eficacia - Eficiencia - Efectividad</p>	<p>- Cálculos Matemáticos - Formulas - Índices o Razones Financieras</p>	<p>- Entrevista</p>
---	--	--	------------------------------

Fuente: Contabilidad Administrativa 5ta Edición de David Noel Ramírez Padilla

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

2.3 DISEÑO DE LA METODOLÓGICO

2.3.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación consiste en un estudio descriptivo, por cuanto se detalló todos los aspectos que se observaba y ejecutaba con el fin de dar a conocer a la gerente de la Gasolinera y Lubricantes Albán como se estaba llevando los ingresos y egresos de su empresa, además sirvió como herramienta fundamental para el eficiente control de las actividades.

2.3.2 METODOLOGIA

Para el desarrollo de la presente investigación las autoras, utilizaron la metodología no experimental de tipo longitudinal, por cuanto no se manipuló las variables, sino que se observó las actividades económicas diarias de la empresa, por lo cual se recabó información al respecto para el desarrollo del tema de investigación planteado.

2.3.3 UNIDAD DE ESTUDIO

El trabajo de investigación propuesto llevó a cabo en la Gasolinera y Lubricantes Albán ubicada en la panamericana norte vía a Quito Km.4 provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga, para lo cual las investigadoras trabajaron con la población en su totalidad desglosado de la siguiente manera:

CUADRO N°13: PERSONAL QUE LABORA EN LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

PERSONAL	N°
Gerente	1
Administrador	1
Contadora	1
Trabajadores	9
TOTAL	13

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

2.3.4 MÉTODOS Y TÉCNICAS

En esta investigación se aplicó el método **teórico** que permitió, mediante un proceso lógico alcanzar los objetivos propuestos, así como también los métodos **empíricos** el cual consistió en obtener información de la unidad de estudio, para finalmente tener un método estadístico a través de la aplicación de encuestas con la cual se pudo obtener resultados.

2.3.5 MÉTODO TEÓRICO

2.3.5.1 DIALÉCTICO

La aplicación de este método, permitió tener un cambio progresivo dentro del presupuesto en su naturaleza, en su pensamiento de tal forma que los resultados que se obtuvo de los archivos de documentos nos ayudó a realizar un presupuesto eficaz y eficiente.

2.3.5.2 ANÁLISIS SINTÉTICO

Mediante este método se pudo analizar las debilidades y amenazas que presenta la mala administración de los recursos humanos, materiales, y económicos, por lo que se requiere una planificación adecuada conforme a las necesidades de cada área.

2.3.5.3 MÉTODOS EMPÍRICOS

Como métodos empíricos se empleo la observación que se efectuó en forma directa dentro de la empresa, la aplicación de encuestas al personal administrativo y trabajadores en general que prestas sus servicios y la entrevista dirigida a la propietaria (gerente). Tanto la observación como la encuesta y la entrevista fueron previamente planificadas y organizadas.

2.3.6 INSTRUMENTOS

Para llevar a cabo y concluir con éxito se utilizaron instrumentos de investigación como son las encuesta y entrevista para lo cual se contó con cuestionario y una guía de entrevista, los mismos que nos sirvió de gran utilidad para solucionar nuestras interrogantes sobre el tema expuesto para nuestro proyecto de tesis.

2.4 POSIBLES ALTERNATIVAS DE INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Para la interpretación de los datos investigados acerca de los ingresos y egresos en la Gasolinera y Lubricantes Albán, se utilizó la estadística descriptiva, la misma que permitió describir y analizar la población seleccionada, facilitando el análisis e interpretación de resultados de forma cuantitativa y cualitativa empleando gráficos de barras.

Las encuestas y entrevistas se aplicaron al personal administrativo, trabajadores en general y a la propietaria (gerente), que laboran en la Gasolinera y Lubricantes Albán respectivamente, con el propósito de recopilar información adecuada y oportuna que facilitó la aplicación de un presupuesto en la Gasolinera, lo que conllevó a conocer con certeza como se estaban llevando a cabo las actividades de entradas y salidas de mercadería o productos que se comercializan en la entidad.

2.5 ENCUESTAS DIRIGIDAS AL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y TRABAJORES DE LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN.

1. La empresa actualmente viene desarrollando presupuesto

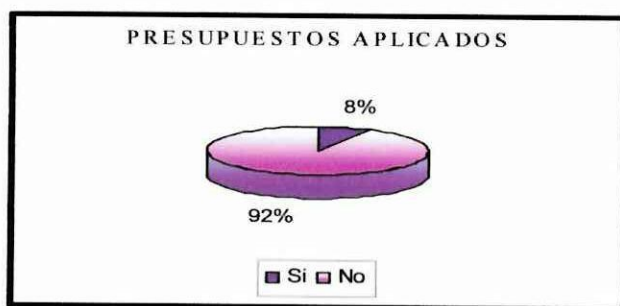
TABLA N°1: PRESUPUESTOS APLICADOS

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	1	8%
No	11	92%
TOTAL	12	100%

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GRÁFICO N° 1: PRESUPUESTOS APLICADOS



Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

Análisis e interpretación.

Respecto a esta pregunta el 85% de la población investigada manifiestan que en la empresa no se ha desarrollado ningún tipo de presupuestos, mientras que el 15% opina que sí.

En tal virtud, se considera que es necesario que la Gasolinera y Lubricantes Albán cuente con un presupuesto que le sirva como instrumento de control para la toma de decisiones con el fin de organizar en forma eficaz y eficiente sus ingresos y egresos en un periodo determinado.

2. Cada qué tiempo hace sus pedidos de los productos que comercializa

TABLA N° 2: FRECUENCIA DE PEDIDOS DE PRODUCTOS

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	0	0%
Semanal	0	0%
Quincenal	0	0%
Mensual	12	100%
Trimestral	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GRÁFICO N° 2



Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

Análisis e interpretación.

De acuerdo a los resultados obtenidos, respecto a la periodicidad con que se solicitan los productos que comercializa la Gasolinera y Lubricantes Albán, las personas investigadas en su totalidad que representan el 100% respondieron que las adquisiciones de los productos se lo realiza en forma mensual, a los diferentes proveedores de las mercaderías en cuanto a lubricantes y filtros se refiere, siempre y cuando esto se lo haga con la anticipación oportuna con el fin de satisfacer la demanda de los clientes y público en general.

3. Maneja stock de inventarios de los productos.

TABLA N°3: MANEJO DE STOCK DE INVENTARIOS

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	12	100%
NO	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GRÀFICO N° 3



Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

Análisis e interpretación.

Respecto al stock de inventarios que maneja la empresa, el 100% de la población investigada manifiestan que si lo emplean, ya que para poder cubrir las necesidades de los consumidores necesitan tener los productos almacenados o en bodegas que abastezcan hasta que llegue el nuevo pedido, caso contrario sería muy difícil poder servir a todo nuestro público si no se maneja inventarios.

Bajo estas circunstancias se debe considerar que los inventarios constituyen unos de los rubros más importantes en un negocio ya que su valor representa una gran inversión y alrededor de ella gira el mismo con la finalidad de obtener ganancias; por lo que debe tener un manejo adecuado de acuerdo a principios y normas.

4.- Sus ventas son:

TABLA N° 4: CONDICIONES DE COBROS POR VENTAS

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Crédito	8	85%
Contado	4	15%
Contado y crédito	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GRÁFICO N° 4



Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

Análisis e interpretación

Al referirse a esta pregunta la población investigada, de la Gasolinera y Lubricantes Albán, manifiestan en un 100% que se realiza las ventas al contado y a crédito, lo que les permite tener suficientes recursos económicos para seguir incrementando más sus productos, pero que dada la situación actual, es imposible seguir trabajando a crédito, por lo que poco a poco se ha ido reduciendo este tipo de ventas, ya que esto ha generado falta de liquidez a la empresa en determinadas fechas. Ante lo expuesto se puede mencionar que como resultado de las experiencias de las ventas realizadas a crédito en años anteriores, ha surgido la necesidad de aplicar o establecer como política que las ventas se realicen únicamente al contado, con el propósito de reducir riesgos financieros que afecten las actividades que viene desarrollando la empresa.

5.- La administración actual es:

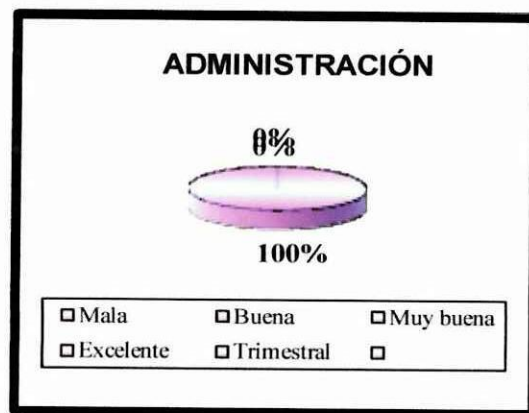
TABLA N° 5 ADMINISTRACIÓN

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buena	0	0%
Mala	0	0%
Muy buena	12	100%
Otros	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GRÁFICO N°5



Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

Análisis e interpretación

Los encuestados manifiestan que el 100% es muy buena, en vista de que el manejo y control de los recursos humanos y económicos se han venido desarrollando de forma eficiente por parte del personal administrativo que labora en la entidad. Comúnmente la gran responsabilidad de administrar, planificar, dirigir, organizar y controlar internamente la organización recae sobre la propietaria o administrador quien a su vez ejerce las funciones de representantes legal, como es en la Gasolinera y Lubricantes Albán que es administrada por la Sr. Beatriz Romero de Albán quien a su vez ejerce el papel de representante legal y por ende es la encargada del manejo financiero.

6.-Existe un control adecuado de los lubricantes en la empresa.

TABLA N° 6: CONTROL DE LOS LUBRICANTES

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	11	85%
NO	1	15%
TOTAL	12	100%

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GRÁFICO N°6



Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

Análisis e interpretación

Al mencionar si existe un control adecuado de los Lubricantes la población investigada menciona que en un 95% si se lleva este tipo de control, porque todo debe estar inventariado para los próximos años y un 5% menciona que no se lleva control de inventarios.

En consecuencia, el control de inventarios es muy indispensable, ya que mediante ello se puede conocer en cualquier momento si se cuenta o no con los productos necesarios para poder cubrir las necesidades de los clientes, permitiendo además en cualquier momento obtener información sobre sus saldos existentes, cantidades y precios reales así como también establecer responsabilidades en cuanto a su custodia y manejo.

7. La empresa donde usted labora cuenta con los recursos e insumos necesarios que satisfaga la demanda de los clientes?

TABLA N°7: RECURSOS E INSUMOS

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	10	77%
NO	2	23%
TOTAL	12	100%

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GRÁFICO N°7



Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

Análisis e interpretación

Al realizar esta pregunta el 75% de los investigados mencionan que si posee la empresa los suficientes productos para satisfacer las necesidades de los clientes, mientras que el 25% opinan que no.

Ante lo expuesto se puede considerar que en toda empresa es fundamental que existan suficientes recursos e insumos que satisfagan la demanda de sus clientes ya que de ello depende la buena marcha de este negocio, siempre y cuando dichos recursos se encuentren en buenas condiciones para la venta.

8.- El volumen de ventas se lo efectúa en base a la: Demanda, Pedidos, Otros

TABLA N° 8: VOLÚMEN DE VENTAS

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Demanda	12	0%
Pedidos	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	12	0%

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GRÁFICO N°8



Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

Análisis e interpretación

En cuanto a esta pregunta se refiere la totalidad de las personas encuestadas que representa el 100% comentan que las ventas se lo efectúan en base a los pedidos que realizan diariamente los clientes.

En tal virtud se debe considerar que el volumen de las ventas de una entidad se da en base a las condiciones de venta establecidas, presentación del producto y la buena atención que se dé a los clientes por parte del personal que labora en la empresa.

2.6 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA A LA PROPIETARIA DE LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBAN.

1.- ¿Cuáles son sus principales responsabilidades en la Gasolinera y Lubricantes Albán?

De acuerdo a la entrevista realizada a la propietaria de la gasolinera y Lubricantes Albán, menciona que sus principales responsabilidades son las siguientes:

- Responsabilidad de administrar los recursos económicos, tecnológicos, humanos y los productos destinados para la venta recae sobre la regenta de la empresa con la finalidad de brindar un servicio diferenciado a los clientes.

2.- ¿La Gasolinera y Lubricantes Albán cuenta con Misión, Visión bien definida para el desarrollo de la misma?

- Respecto a esta pregunta, la gerente respondió que por el momento no tiene bien definida la planificación estratégica por lo que ha sido una de las debilidades de la empresa, razón por la cual y dada la necesidad de crecimiento del mercado estamos remodelando e implementando nuevas planificaciones en la parte administrativa y para el año que viene tendrá establecida y definida la planificación estratégica.
- Ante lo expuesto, se considera que deben tener un plan estratégico bien definido para que no tengan ningún tipo de inconvenientes en lo que se refiere a la administración.

3.- ¿El personal administrativo son profesionales capacitados y con experiencia en la especialidad que oferta?

- El personal que cuenta actualmente la empresa son personas capacitadas y especializadas en cada una de las áreas lo que nos ha hecho tener credibilidad y confianza en el mercado.

4.- ¿Cuál es el lugar donde comercializa los Lubricantes?

- El lugar donde se comercializa los lubricantes es en la Provincia de Cotopaxi, Panamericana Norte Km. 4 vía a Quito.
- De acuerdo ala respuesta obtenida, se puede manifestar que esta empresa se encuentra en un lugar estratégico de la ciudad, por lo que es muy conocida y tiene la aceptación acertada de sus clientes tanto dentro como fuera de la provincia.

5.- ¿Durante su administración se ha logrado conseguir los objetivos planeados por la empresa?

- Si se ha logrado conseguir los objetivos ya que hemos tenido un crecimiento año tras año en lo que se refiere a las ventas podríamos decir que a un ritmo proporcional con el crecimiento del parque automotor.

6.- ¿Qué posibilidades existe para la creación de una sucursal de la Gasolinera y Lubricantes Albán?

- La posibilidad de la creación de la nueva gasolinera es mínima debido a que los requisitos y las ordenanzas municipales son bastante claras y hoy en día el manejo ambiental es muy importante porque se están estableciendo una serie de normas que es difícil a corto plazo que se cree una nueva gasolinera.

7.- ¿Los productos que comercializa en la empresa tiene su debido control de Calidad?

- Los productos que se comercializa si cumplen con todas las especificaciones de los estándares internacionales emitidas por el parque automotriz.

- Bajo estas circunstancias, se puede mencionar que esta empresa posee la documentación en regla respecto del manejo y control de calidad de los productos que comercializa.

8.- ¿Utiliza el presupuesto como una herramienta de planificación en la empresa?

- No se utiliza al presupuesto como una herramienta de la empresa porque todavía no se ha diseñado y solo se utiliza una planeación empírica basada en registros históricos.

9.- En el caso de no contar con un presupuesto ¿Cree usted que la utilización de esta herramienta contribuya al adecuado desenvolvimiento de las actividades desarrolladas en la Gasolinera?

- Si contribuiría a un mejor manejo de todos los recursos y por ende a la maximización de utilidades por lo que es de interés de la empresa realizar un presupuesto para el 2009.

10.- ¿De que manera planifica usted los ingresos y gastos en los que incurran la Gasolinera y Lubricantes Albán para el periodo siguiente?

- Se planifica en función de la experiencia tomando en consideración como parámetro los indicadores de inflación.

2.7 VERIFICACIÓN DE LAS PREGUNTAS DIRECTRICES

La pregunta científica propuesta fue el Desarrollo de un presupuesto Maestro en la gasolinera y lubricantes Albán, presentara revisar y analizar los ingresos y gastos de la empresa.

La pregunta científica propuesta se comprueba de acuerdo con la información recopilada tanto a los encuestas como las entrevistas que fueron aplicadas a la propietaria y al personal administrativo de la Gasolinera y Lubricantes Albán respectivamente a través de la siguientes preguntas: N° 1 (encuesta) y N° 8 (entrevista) con respecto a la pregunta numero 1 de la encuestas aplicadas se pudo considerar que no se ha desarrollado ningún tipo de presupuesto el cual no ha permitido ver la entradas y salidas de dicha entidad.

De igual manera sucede con las entrevistas empleadas, lo cual se ratifica mediante la pregunta numero 9, en el caso de no contar con un presupuesto.- Cree usted que la utilización de esta herramienta contribuya al adecuado desenvolvimiento de las actividades desarrolladas en la Gasolinera.

Por consiguiente es necesario contar con un presupuesto en la Gasolinera y Lubricantes Albán con el fin de verificar los ingresos y gastos que posee la empresa.

2.8 RECOMENDACIONES

- Es necesario que se desarrolle un presupuesto maestro en la Gasolinera Albán lo cual le servirá de mucha utilidad para realizar sus proyecciones de ventas, recursos, finanzas, tiempo optimización y cualquier otra actividad asociada con el ciclo normal de la empresa.
- Se recomienda tomar en cuenta al presupuesto como parte del proceso administrativo dentro de la planificación anual de las actividades de la empresa el mismo que sirva como instrumento para predecir el rumbo de la empresa en base a supuestos que le permitan abrir el camino al éxito corporativo y empresarial.
- Los administrativos y propietaria de la Gasolinera y Lubricantes Albán, deben considerar que un presupuesto es de de fundamental importancia el mismo que les ayude en la toma de decisiones futuras y lograr de esta forma el cumplimiento de los principios de eficiencia, eficacia y efectividad. Por esta razón hemos decidido realizar un presupuesto maestro para la entidad.

CAPITULO III

MARCO PROPOSITIVO

ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA “GASOLINERA Y LUBRICADORA ALBÁN” UBICADA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTÓN LATACUNGA PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL 2008”

3.1 DISEÑO DE LA PROPUESTA

En el mundo competitivo en el que se vive hoy en día, la creatividad, destreza, y el ingenio de las personas, es la base para el éxito o fracaso dentro del ámbito social. La Gasolinera y Lubricantes Albán fue creada con la finalidad de brindar una gama amplia de productos y servicios que conlleve a un incremento en ventas y por ende una rentabilidad premiando así el esfuerzo que se realice. Para ciertos propósitos es de vital importancia que cuente con un modelo presupuestario adecuado el mismo que vaya en función del control y registro, tanto ingresos como de gastos y así se permitirá tener orden en los procesos los cuales ayuden a evitar problemas con diversas empresas ayudando a minimizar el riesgo en las operaciones.

3.1.1 DATOS INFORMATIVOS DE LA EMPRESA

3.1.1.1 HISTORIA DE LA EMPRESA

Es una empresa familiar que está en el mercado desde el año de 1940 su fundador el señor Manual Albán Jácome y la Sra. Beatriz Romero de Albán, iniciaron sus actividades con la venta de combustibles en la parte central de la ciudad de Latacunga lo que hoy es el parque Vicente León; por el año de 1965 con la

ordenanza municipal tuvieron que abandonar el lugar y ubicarse en lo que hoy es la Av. Eloy Alfaro y Félix Valencia barrio la Estación en donde permanecen hasta el año ochenta y seis con la venta de combustibles, lubricantes y filtros para autos que existían en esa época y también con la remachada de zapatas, a partir del año 1986, nuevamente con el crecimiento de la ciudad y por disposición del Ilustre Municipio de Latacunga tienen que salir al sector de la panamericana, norte Km. 4 vía a Quito, quedando dividido en dos locales, en el local anterior la venta de lubricantes y filtros y la comercialización de combustibles en la panamericana norte en donde a más de la venta de gasolina y diesel, también empiezan comercializando, lubricantes y filtros en pequeñas cantidades, de acuerdo a las necesidades del mercado de esa entonces, posteriormente se hace cargo su hijo el señor Marcelo Albán Romero y señora Gloria Cerda de Albán, quienes deciden ampliar el negocio, implementando tecnología actual para la venta de combustibles, incrementando la venta de lubricantes y filtros en todas las marcas y para todo tipo de autos sean pequeños, medianos y grandes, como también para la industria acentuada en nuestra provincia. El negocio principal es la compra venta de combustibles como gasolina extra, súper y diesel, lubricantes y filtros de todas las marcas nacionales y extranjeras, actualmente la empresa se encuentra localizado en la ciudad de Latacunga, en la panamericana norte vía a Quito. Empresa actualmente tiene 12 personas, cada uno con funciones específicas dirigido por la señora Gloria Cerda viuda de Albán.

La empresa como se mencionaba anteriormente, siempre estuvo enfocado en el área automotriz y tomando en consideración los años de existencia y el prestigio adquirido durante todo el tiempo, siempre se ha caracterizado por tener los accesorios que necesita el parque automotor, en la actualidad eso ha sido uno de las estrategias fundamentales, es decir ofrecer variedad de productos para todas las marcas de autos, sus años de existencia, también hace que se pueda realizar alianzas estratégicas con instituciones del sector público y sector privado, ya que la visión es crecer a ritmo del mercado de autos.

La empresa ha tenido sus logros y fracasos en todo sus años de existencia, en los últimos cinco años como logros se puede mencionar la recuperación de cartera, haber adquirido un paquete tecnológico de software para la venta y control exacto de combustibles, haber incrementado sus ventas en un cincuenta por ciento en relación a cinco años atrás, realizando alianzas estratégicas con instituciones. Como fracasos se tendría el tener firmado un contrato con la Comercializadora P& S Petróleos y Servicios por quince años lo que hace que no se pueda buscar nuevas alternativas para la comercialización de combustibles con el resto de compañías y especialmente con Petrocomercial, el haber firmado un convenio con la compañía CEPSA para la comercialización de combustibles, lo cual tenemos que mensualmente cumplir comprando una cantidad fija de lubricantes que ha hecho que el inventario de la empresa sea demasiado alto.

3.1.2 JUSTIFICACION DE DISEÑO DE LA PROPUESTA

Es importante la implantación de un modelo presupuestario ya que permitirá tener un conocimiento científico y justificado, entre los costos y gastos frente a las utilidades sobre la inversión, ayudando de esta manera al conocimiento de los costos reales por cada producto de la Gasolinera y lubricantes Albán herramienta con la que podrá mejorar la eficiencia en la utilización de sus recursos sus recursos lo que se constituirá en la obtención de mejores beneficios.

Con una adecuada administración de los recursos de la empresa se podrán manejar apropiadamente los ingresos y egresos manteniendo un nivel de sostenibilidad para que a futuro creen nuevas sucursales que permitan la obtención de más utilidades ofreciendo productos de calidad junto a un excelente servicio y precios competitivos.

3.1.3 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

3.1.3.1 OBJETIVO GENERAL

- Diseñar un Modelo Presupuestario acorde a las necesidades de la Gasolinera y Lubricantes Albán el cual permita conseguirse mayores beneficios mediante el cumplimiento de toda la planificación.

3.1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICO

- Elaborar la planificación de las ventas de cada uno de los productos que comercializa la empresa, con la finalidad de establecer un estimado de posibles ingresos en el tiempo indicado.
- Elaborar la planificación de las compras de todos los productos que comercializará la empresa en el periodo indicado.
- Cuantificar los posibles gastos que se llevarán a cabo en el periodo de tiempo establecido para el presente presupuesto.

3.1.4 VISION

Ser la empresa más grande con prestigio, seriedad, cumplimiento, eficiente y rentable de la ciudad de Latacunga, ofreciendo el mejor servicio a sus clientes.

3.1.5 MISION

Ser la empresa número uno en proveer lubricantes, filtros y combustible con calidad y cantidad exacta, contribuyendo al desarrollo de la provincia mediante la satisfacción de nuestros clientes como también generando fuentes de empleo y pagando los impuestos en una forma ordenada.

Entregando una atención personalizada a nuestros clientes, preocupándonos de los recursos humanos mediante la capacitación constante y una comunicación abierta entre directivos y empleados.

3.1.5.1 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- Buscar una mayor participación en el mercado de la provincia de Cotopaxi, en la comercialización de combustibles y lubricantes.
- Brindar capacitación continua a todo el personal, con la finalidad de prestar una atención diferenciada y de primera calidad a nuestros clientes.
- Realizar mejoras en la infraestructura actual, con la finalidad de dar un mejor servicio a nuestros clientes, especialmente en cuanto al servicio de cambio de aceites.
- Planificar las compras de los productos de acuerdo a las necesidades del mercado actual.
- Diseñar estrategias para contrarrestar los efectos de la competencia y de esta manera poder alcanzar un mejor nivel de ventas.

CUADRO N°13: FODA DE LA EMPRESA

<p>Fortalezas</p> <p>Prestigio adquirido desde 1940</p> <p>Infraestructura propia</p> <p>Proveedores de Confianza</p> <p>Personal comprometido</p> <p>Capacidad económica</p> <p>Lugar estratégico</p> <p>Buen ambiente de Trabajo</p> <p>Servicio al cliente personalizado</p>	<p>Debilidades</p> <p>Falta de Organización</p> <p>Falta de análisis de rotación de productos por categoría.</p> <p>Falta de elaboración de presupuestos</p> <p>Falta de capacitación para el personal</p> <p>Falta de análisis de rotación de inventarios</p> <p>Falta capacidad de negociación con proveedores.</p> <p>Falta de un software actualizado</p>
<p>Oportunidades</p> <p>De conseguir créditos para ampliación del prestigio adquirido en los bancos</p> <p>De conseguir nuevos clientes mediante alianzas estratégicas.</p> <p>De ampliar nuevos productos relacionados en la línea automotriz</p> <p>De dar un servicio de lavadora, alineación y balanceo de autos.</p> <p>De expandir el mercado al resto de cantones de la provincia</p>	<p>Amenazas</p> <p>Entorno Político incierto</p> <p>Comercialización de producto falsificado a menor precio</p> <p>Crecimiento de precios en forma acelerada de los lubricantes.</p> <p>Aplicación de leyes con multas demasiado fuertes por parte del gobierno.</p> <p>Leyes de manejo ambiental</p> <p>Competencia.</p> <p>El lanzamiento al mercado de los biocombustibles.</p> <p>Que entre a operar una nueva estación de servicio con la marca Petrocomercial</p>

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

CUADRO N°14: ANALISIS DEL MEDIO AMBIENTE DE LA EMPRESA

FACTORES	Impactos a ser incluidos en el Plan de negocios de la compañía.	Impactos a ser observados y considerados para el futuro
Política	<p>Incertidumbre en el Mercado</p> <p>Leyes y reglamentos para la regulación Ambiental.</p> <p>Cambios de leyes y reglamentos tributarios de acuerdo a normas del SRI.</p> <p>Ordenanzas municipales en cuanto al manejo de desechos.</p>	<p>Incertidumbre a nivel nacional por el proyecto de nueva constitución.</p> <p>Alta demanda de petróleo a nivel mundial hace que los productos suban, por ende la rentabilidad de la empresa puede bajar.</p>
Económica	<p>Inflación</p> <p>Tasas de interés</p> <p>Ingreso de consumidores</p>	<p>Subida en los precios de los combustibles.</p> <p>Fijación de más impuestos a los autos haría que disminuya el parque automotor</p>
Sociales	Que exista un levantamiento indígena	Paro de transportistas a nivel local y nacional
Tecnológica	Renovación de equipos	Precios muy altos por los altos precios del petróleo
Culturales	Los vecinos del lugar que en un momento dado pueden pronunciarse en contra	Con una ordenanza municipal, indicando que se debe abandonar ese lugar porque es centro histórico

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

CUADRO N°16: ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES DE LA EMPRESA

	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3
¿Enumere sus 3 principales y directos competidores?	Estación de Servicio Divino Niño y lubricantes	Estación de servicio Sindicato de Choferes de Cotopaxi	Estación de Servicio Virgen de las Mercedes
Esta el negocio de sus competidores creciendo, estancado o declinando con respecto a la compañía?	Creciendo	Estancado	Creciendo
¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de cada uno de sus competidores vs la compañía?	<p>Fortalezas</p> <p>Pertenecer a otra comercializadora, precios más bajos, dar crédito a 30 días.</p> <p>Debilidades</p> <p>Espacio físico reducido, está dirigido sólo a equipo pesado.</p>	<p>Fortalezas</p> <p>El número de socios que tiene la institución, crédito directo a sus socios</p> <p>Debilidades</p> <p>No tienen variedad en los productos, sino sólo lo que necesitan sus socios.</p>	<p>Fortalezas</p> <p>Está más cerca al centro de la ciudad, ofrece servicios las veinticuatro horas y de lavado exprés</p> <p>Debilidades</p> <p>Espacio físico reducido y falta de publicidad de los productos que ofrecen.</p>

¿Cómo los productos o servicios de sus competidores se diferencian de los suyos?	El producto es el mismo pero las condiciones de la comercializadora es diferente, lo que hace que no tenga igual libertad de contratación con otros productos	Están enfocados en satisfacer necesidades de un grupo reducido de clientes	Falta de prestigio, publicidad de los productos que ofrece
¿Qué puede usted aprender de la operación o manejo de marketing, de sus competidores?	Que se debe utilizar la capacidad de negociación antes de pertenecer a un comercializadora de combustibles	Que no siempre por más que sean socios de una organización sino están satisfechos no compran los productos de la empresa que pertenecen	Que es muy importante utilizar la publicidad y la propaganda, para darse a conocer en el mercado que opera
¿Cómo se puede incrementar sus ventajas competitivas en relación a cada competidor?	Manteniendo personal estable comprometido y motivado	Siempre diseñando un servicio añadido a lo que comúnmente se hace como por ejemplo medir la presión de sus llantas	Ofertando productos diferenciados, mediante un estudio de mercado

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

3.2 PROPUESTA PRESUPUESTARIA

3.2.1 Supuestos Presupuestario

El Presupuesto Maestro de la Gasolinera y Lubricantes Albán se le va ha realizar de acuerdo a los siguientes supuestos:

- Para el pronóstico de ventas se tomó en cuenta los datos históricos de las ventas del año 2007.

- Considerar para el incremento de ventas mensual la aplicación de la siguiente fórmula: Pronóstico de ventas = Tasa mensual de Crecimiento de la Población + Inflación + 1. El porcentaje de crecimiento anual considerado es del 2.14% anual (0.178% mensual) estimado en el Censo realizado por el INEC. Para la inflación se tomó en cuenta el porcentaje de inflación con el que cerró el 2007.
- Para el pronóstico de Gastos Varios se utilizó el método de opinión de los ejecutivos de la empresa quienes por su experiencia nos facilitaron valores aproximados que por lo general se mantienen fijos durante todo el año.
- Las ventas por lo general son en un 95% en efectivo y el 5% a crédito.
- Las compras se lo realizan de igual forma que las ventas son el 95% en efectivo y el 5% a crédito.

3.2.2 PRESUPUESTO DE VENTAS

Las ventas de la empresa constituyen los ingresos que tiene una actividad económica; este presupuesto constituye la base primordial para la elaboración del resto de presupuestos. En la Gasolinera y Lubricadora Albán se aplicó la siguiente fórmula:

$\text{PRONÓSTICO DE VENTAS} = \text{CRECIMIENTO MENSUAL DE LA POBLACIÓN} + \text{INFLACIÓN MENSUAL} + 1$

Para la aplicación de la fórmula se tomará los datos históricos del 2007 con lo cual se determinará las ventas del mes de enero de la siguiente forma:

DEMOSTRACIÓN DE APLICACIÓN DE FÓRMULAS PARA EL PRONÓSTICO DE VENTAS

$$P.VTAS = (C.I.M + I.M)/100+1$$

$$P.VTAS = (0,178\%+3,32\%)/100+1$$

$$P.VTAS = 1,03495$$

PRONÓSTICO DE VENTAS ENERO 2008 (LUBRICANTES HAVOLINE 40 EN GALONES)

$$Vtas._{2007} = 360$$

$$P. Vtas_{2008} = 360 * 1,03495$$

$$P. Vtas_{2008} = 373 \text{ unidades.}$$

PRONÓSTICO DE INCREMENTO DE PRECIOS ENERO 2008 (LUBRICANTES HAVOLINE 40 EN GALONES)

$$Precios_{2007} = 15,50$$

$$Inflación_{2007} = 1,0332$$

$$Precios_{2008} = Precio_{2007} * Inflación_{2007}$$

$$Precios_{2008} = 15,50 * 1,0332$$

$$Precios_{2008} = \$16,01$$

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

3.2.3 PRESUPUESTO DE COMPRAS

Son estimaciones que se hallan estrechamente relacionadas con el presupuesto de venta y los niveles de inventario deseado. En realidad el presupuesto de compras 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. Es por eso que este presupuesto debe ir elaborado tomando en cuenta las ventas estimadas; para la elaboración de este presupuesto se tomará en cuenta los supuestos presupuestarios y aplicando el siguiente formato:

Cuadro N°17: Presupuesto de Compras

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ENERO 2008

PRODUCTO	EXTRA	SUPER	DIESEL
INVENTARIO FINAL ESPERADO	xxx	xxx	xxx
VENTAS PRESUPUESTADAS	xxx	xxx	xxx
IGUAL ALAS NECESIDADES	xxx	xxx	xxx
INVENTARIO INICIAL	xxx	xxx	xxx
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	xxx	xxx	xxx
PRECIO DE COMPRA	xxx	xxx	xxx
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN DÓLARES	xxx	xxx	xxx
PRESUPUESTO TOTAL	\$ xxx		

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA HAVOLINE TEXACO

VENTAS HISTÓRICAS 2007

LUBRICANTES MARCA HAVOLINE

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP
HAVOLINE 40 EN GALONES	360	15,50
HAVOLINE 20 w 50 EN GALONES	420	16,80
HAVOLINE 40 EN LITROS	600	4,00
HAVOLINE 20 W 50 EN LITROS	480	4,50
TEXACO 90 EN GALONES	60	15,00
TEXACO 140 EN GALONES	90	15,50
TEXACO 90 EN LITROS	24	4,30
TEXAco 140 EN LITROS	60	4,50
TEXACO 90 EN CANECAS	10	72,00
TEXACO 140 EN CANECAS	13	75,00
URSA 40 EN GALONES	300	15,50
URSA 15w40 EN GALONES	18	16,50
URSA 40 EN LITROS	84	4,00
URSA 15 W 40 EN LITROS	36	4,50
URSA 40 EN CANECAS	80	69,00
URSA 15 w 40 EN CANECAS	100	70,00

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ENERO DEL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
HAVOLINE 40 EN GALONES	373	16,01	5966,75
HAVOLINE 20 w 50 en galones	435	17,36	7545,05
HAVOLINE 40 EN LITROS	621	4,13	2566,34
HAVOLINE 20 W 50 EN LITROS	497	4,65	2309,71
TEXACO 90 EN GALONES	62	15,50	962,38
TEXACO 140 EN GALONES	93	16,01	1491,69
TEXACO 90 EN LITROS	25	4,44	110,35
TEXACO 140 EN LITROS	62	4,65	288,71
TEXACO 90 EN CANECAS	10	74,39	769,90
TEXACO 140 EN CANECAS	13	77,49	1002,48
URSA 40 EN GALONES	310	16,01	4972,29
URSA 15w40 EN GALONES	19	17,05	317,59
URSA 40 EN LITROS	87	4,13	359,29
URSA 15 W 40 EN LITROS	37	4,65	173,23
URSA 40 EN CANECAS	83	71,29	5902,59
URSA 15 w 40 EN CANECAS	103	72,32	7485,17
TOTAL			\$ 42.223,54

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

PRELUPUESTO DE COMPRAS 2008

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES MARCA HAVOLINE Y TEXACO

PRELUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ENERO DEL 2008

PRODUCTO	HAVO 40 GLNS	Havo 20W50 glns.	Havo 40 en litros	Havo 20W50 litros	Havo 40 en 20W50 litros	Texaco 90 glns.	Texaco 90 en 140 Glns.	Texaco 90 en litros	Texaco 140 en litros	Texaco 90 en canecas	Texaco 140 en canecas	Ursa 40 en galones	Ursa 15w40 en galones	URSA 40 en LITRO S	URSA 15 W 40 EV CAVECA S	URSA 40 EV 15w 40 canecas
INV. FINAL ESPERADO	112	130	186	149	19	28	7	19	3	4	93	6	26	11	25	31
MAS VENTAS ESTIMADAS	373	435	621	497	62	93	25	62	10	13	310	19	87	37	83	103
IGUAL ALAS NECESIDADES	484	565	807	646	81	121	32	81	13	17	404	24	113	48	108	135
MENOS INVENTARIO INICIAL	108	126	180	144	144	18	27	7	18	3	4	15	5	4	11	24
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	376	439	627	502	-63	103	5	74	-5	14	400	9	108	45	97	111
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	11,21	12,15	2,89	3,25	10,85	11,21	3,11	3,25	52,07	54,24	11,21	11,93	2,89	3,25	49,90	50,63
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	4219,04	5335,04	1814,64	1633,18	-686,43	1155,65	16,45	239,30	-236,71	749,53	4482,75	110,00	311,33	145,43	4832,40	5596,46
TOTAL COMPRAS	\$ 29.718,07															

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE FEBRERO DEL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
HAVOLINE 40 EN GALONES	386	16,55	6380,31
HAVOLINE 20 w 50 en galones	450	17,93	8068,00
HAVOLINE 40 EN LITROS	643	4,27	2744,22
HAVOLINE 20 W 50 EN LITROS	514	4,80	2469,80
TEXACO 90 EN GALONES	64	16,01	1029,08
TEXACO 140 EN GALONES	96	16,55	1595,08
TEXACO 90 EN LITROS	26	4,59	118,00
TEXAco 140 EN LITROS	64	4,80	308,72
TEXACO 90 EN CANECAS	11	76,86	823,27
TEXACO 140 EN CANECAS	13	80,06	1071,96
URSA 40 EN GALONES	321	16,55	5316,92
URSA 15w40 EN GALONES	19	17,61	339,60
URSA 40 EN LITROS	90	4,27	384,19
URSA 15 W 40 EN LITROS	39	4,80	185,23
URSA 40 EN CANECAS	86	73,66	6311,70
URSA 15 w 40 EN CANECAS	107	74,85	8017,53
TOTAL			\$ 45.163,62

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES MARCA HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE FEBRERO 2008

PRODUCTO	HAVO 40 GLNS	Havo 20W 50 glns.	Havo 40 en litros	Havo 20W50 litros	Texaco 90 glns.	Texaco 90 en litros	Texaco 140 en litros	Texaco 140 en litros	Texaco 90 en canecas	Texaco 140 en canecas	URSA 40 en galones	URSA 15w40 en galones	URSA 40 EN LITRO S	URSA 40 EN CANECA S	URSA 15w 40 canecas
INV. FINAL ESPERADO	116	135	193	154	19	29	8	19	3	4	6	27	12	26	32
MAS VENTAS ESTIMADAS	386	450	643	514	64	96	26	64	11	13	321	19	90	86	107
IGUAL ALAS NECESIDADES	501	585	835	668	84	125	33	84	14	17	418	25	117	111	139
MENOS INVENTARIO INICIAL	112	130	186	149	19	28	7	19	3	4	93	6	26	25	31
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	390	454	649	519	65	97	26	65	11	14	325	19	91	87	108
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	11,58	12,55	2,99	3,36	11,21	11,58	3,21	3,36	53,80	56,04	11,58	12,33	2,99	51,56	52,40
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	4511,46	5704,82	1940,41	1746,37	727,66	1127,87	83,44	218,30	582,12	757,97	3759,55	240,13	271,66	4462,95	5669,13
TOTAL COMPRAS	\$ 31.934,82														

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE MARZO DEL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
HAVOLINE 40 EN GALONES	399	17,12	6834,09
HAVOLINE 20 w 50 en galones	466	18,56	8641,81
HAVOLINE 40 EN LITROS	665	4,42	2939,39
HAVOLINE 20 W 50 EN LITROS	532	4,97	2645,45
TEXACO 90 EN GALONES	67	16,57	1102,27
TEXACO 140 EN GALONES	100	17,12	1708,52
TEXACO 90 EN LITROS	27	4,75	126,39
TEXAcO 140 EN LITROS	67	4,97	330,68
TEXACO 90 EN CANECAS	11	79,55	881,82
TEXACO 140 EN CANECAS	14	82,86	1148,20
URSA 40 EN GALONES	333	17,12	5695,07
URSA 15w40 EN GALONES	20	18,23	363,75
URSA 40 EN LITROS	93	4,42	411,51
URSA 15 W 40 EN LITROS	40	4,97	198,41
URSA 40 EN CANECAS	89	76,23	6760,60
URSA 15 w 40 EN CANECAS	111	77,47	8587,75
TOTAL			\$ 48.375,73

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES MARCA HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE MARZO DEL 2008

PRODUCTO	HAVO 40 GLNS	Havo 20W 50 ghs.	Havo 40 en litros	Havo 20W50 litros	Tevaco 90 ghs.	Tevaco 90 140-Glis	Tevaco 90 en litros	Tevaco 140 litros	Tevaco 90 en canecas	Tevaco 140 en canecas	URSA 40 en galones	URSA 15w40 en galones	URSA 40 EN LITRO S	URSA 40 EN CANECA S	URSA 15w 40 canecas	
INV. FINAL ESPERADO	120	140	200	160	20	30	8	20	3	4	100	6	28	12	27	33
MAS VENTAS ESTIMADAS	399	466	665	532	67	100	27	67	11	14	333	20	93	40	89	111
IGUAL ALAS NECESIDADES	519	605	865	692	86	130	35	86	14	18	432	26	121	52	115	144
MENOS INVENTARIO INICIAL	116	135	193	154	19	29	8	19	3	4	96	6	27	12	26	32
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	403	470	672	537	67	101	27	67	11	14	336	20	94	40	90	112
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	11,99	12,99	3,09	3,48	11,60	11,99	3,33	3,48	55,68	58,00	11,99	12,76	3,09	3,48	53,36	54,23
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	4832,33	6110,55	2078,42	1870,58	779,41	1208,08	89,37	233,82	623,53	811,88	4026,94	257,20	290,98	140,29	4780,36	6072,32
TOTAL COMPRAS	\$ 34.206,07															

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirrian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ABRIL DEL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
HAVOLINE 40 EN GALONES	413	17,69	7307,76
HAVOLINE 20 w 50 en galones	482	19,18	9240,78
HAVOLINE 40 EN LITROS	688	4,57	3143,12
HAVOLINE 20 W 50 EN LITROS	551	5,14	2828,81
TEXACO 90 EN GALONES	69	17,12	1178,67
TEXACO 140 EN GALONES	103	17,69	1826,94
TEXACO 90 EN LITROS	28	4,91	135,15
TEXAco 140 EN LITROS	69	5,14	353,60
TEXACO 90 EN CANECAS	11	82,19	942,94
TEXACO 140 EN CANECAS	14	85,61	1227,78
URSA 40 EN GALONES	344	17,69	6089,80
URSA 15w40 EN GALONES	21	18,83	388,96
URSA 40 EN LITROS	96	4,57	440,04
URSA 15 W 40 EN LITROS	41	5,14	212,16
URSA 40 EN CANECAS	92	78,76	7229,18
URSA 15 w 40 EN CANECAS	115	80,04	9182,97
TOTAL			51728,66

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES MARCA HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTOS DE COMPRAS DEL MES DE ABRIL 2008

PRODUCTO	HAVO 40 GLNS	Havo 20W50 glns.	Havo 40 en litros	Havo 20W50 litros	Havo 40 en 20W50 litros	Texaco 90 glns.	Texaco 90 en 140 Glns.	Texaco 90 en litros	Texaco 140 en litros	Texaco 90 en canecas	Texaco 140 en canecas	URSA 15w-40 en galones	URSA 40 en litros	15 W 40 EN LITRO S	URSA 40 EN CANECA S	URSA 15w-40 canecas
INV. FINAL ESPERADO	124	145	207	165	21	31	8	21	3	4	103	6	29	12	28	34
MAS VENTAS ESTIMADAS	413	482	688	551	69	103	28	69	11	14	344	21	96	41	92	115
IGUAL A LAS NECESIDADES	537	626	895	716	89	134	36	89	15	19	447	27	125	54	119	149
MENOS INVENTARIO INICIAL	120	140	200	160	20	30	8	20	3	4	100	6	28	12	27	33
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	417	487	695	556	70	104	28	70	12	14	348	21	97	42	93	116
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	12,39	13,42	3,20	3,60	11,99	12,39	3,44	3,60	57,53	59,93	12,39	13,18	3,20	3,60	55,13	56,03
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	5167,26	6534,08	2222,48	2000,23	833,43	1291,81	95,57	250,03	666,74	868,15	4306,05	275,03	311,15	150,02	5111,69	6493,20
TOTAL COMPRAS	\$ 36.576,91															

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE MAYO DEL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
HAVOLINE 40 EN GALONES	427	18,28	7814,26
HAVOLINE 20 w 50 en galones	499	19,81	9881,26
HAVOLINE 40 EN LITROS	712	4,72	3360,97
HAVOLINE 20 W 50 EN LITROS	570	5,31	3024,88
TEXACO 90 EN GALONES	71	17,69	1260,36
TEXACO 140 EN GALONES	107	18,28	1953,57
TEXACO 90 EN LITROS	28	5,07	144,52
TEXAco 140 EN LITROS	71	5,31	378,11
TEXACO 90 EN CANECAS	12	84,92	1008,29
TEXACO 140 EN CANECAS	15	88,45	1312,88
URSA 40 EN GALONES	356	18,28	6511,89
URSA 15w40 EN GALONES	21	19,46	415,92
URSA 40 EN LITROS	100	4,72	470,54
URSA 15 W 40 EN LITROS	43	5,31	226,87
URSA 40 EN CANECAS	95	81,38	7730,24
URSA 15 w 40 EN CANECAS	119	82,70	9819,44
TOTAL			\$ 55.314,00

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES MARCA HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE MAYO 2008

PRODUCTO	HAVO 40 GLNS	Havo 20W50 glns.	Havo 40 en litros	Havo 20W50 20W50 litros	Texaco 90 glns.	Texaco 90 en litros	Texaco 140 en litros	Texaco 90 en canecas	Texaco 140 en canecas	URSA 40 en galones	URSA 15W-40 en galones	URSA 40 en litros	URSA 15W-40 EN LITRO	EN CANECA 5	URSA 15W-40 canecas
INV. FINAL ESPERADO	128	150	214	171	21	32	9	4	4	107	6	30	13	28	36
MAS VENTAS ESTIMADAS	427	499	712	570	71	107	28	12	15	356	21	100	43	95	119
IGUAL ALAS NECESIDADES	556	648	926	741	93	139	37	15	19	463	28	130	56	123	154
MENOS INVENTARIO INICIAL	124	145	207	165	21	31	8	3	4	103	6	29	12	28	34
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	432	504	720	576	72	108	29	12	15	360	22	101	43	96	120
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	12,80	13,87	3,30	3,72	12,38	12,80	3,55	59,44	61,92	13,62	3,30	3,72	3,72	56,96	57,89
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	5525,40	6986,96	2376,52	2138,86	891,19	1381,35	102,19	712,95	928,33	294,09	332,71	160,41	5465,99	6943,25	
TOTAL COMPRAS	\$ 39.112,06														

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirrian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE JUNIO DEL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
HAVOLINE 40 EN GALONES	442	18,89	8355,87
HAVOLINE 20 w 50 en galones	516	20,47	10566,13
HAVOLINE 40 EN LITROS	737	4,87	3593,92
HAVOLINE 20 W 50 EN LITROS	590	5,48	3234,53
TEXACO 90 EN GALONES	74	18,28	1347,72
TEXACO 140 EN GALONES	111	18,89	2088,97
TEXACO 90 EN LITROS	29	5,24	154,54
TEXAco 140 EN LITROS	74	5,48	404,32
TEXACO 90 EN CANECAS	12	87,74	1078,18
TEXACO 140 EN CANECAS	15	91,39	1403,88
URSA 40 EN GALONES	369	18,89	6963,23
URSA 15w40 EN GALONES	22	20,11	444,75
URSA 40 EN LITROS	103	4,87	503,15
URSA 15 W 40 EN LITROS	44	5,48	242,59
URSA 40 EN CANECAS	98	84,08	8266,02
URSA 15 w 40 EN CANECAS	123	85,44	10500,03
TOTAL			\$ 59.147,83

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA HAVOLINE Y TEXACO

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE JUNIO DEL 2008

PRODUCTO	HAYO 40 GLNS	HAYO 20W50 glns.	HAYO 40 en litros	HAYO 20W50 litros	Texaco 90 glns.	Texaco 140 Glns	Texaco 90 en litros	Texaco 140 litros	Texaco 90 en canecas	Texaco 140 en canecas	URSA 15W 40 EN LITRO S	URSA 40 EN CANECA S	URSA 15W 40 canecas			
INV. FINAL ESPERADO	133	155	221	177	22	33	9	22	4	5	111	7	31	13	29	37
MAS VENTAS ESTIMADAS	442	516	737	590	74	111	29	74	12	15	369	22	103	44	98	123
IGUAL ALAS NECESIDADES	575	671	959	767	96	144	38	96	16	20	479	29	134	58	128	160
MENOS INVENTARIO INICIAL	128	150	214	171	21	32	9	21	4	4	107	6	30	13	28	36
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	447	521	745	596	74	112	30	74	12	16	372	22	104	45	99	124
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	13,22	14,33	3,41	3,84	12,79	13,22	3,67	3,84	61,41	63,97	13,22	14,07	3,41	3,84	58,86	59,81
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	5908,37	7471,23	2541,23	2287,11	952,96	1477,09	109,27	285,89	762,37	992,67	4923,64	314,48	355,77	171,53	5844,84	7424,48
TOTAL COMPRAS	\$ 41.822,93															

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRINATES ALBÁN

VENTAS HISTÓRICAS 2007

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP
Mobil 20W20 glns.	120	15,50
Mobil 20W50 Litros	40	4,00
Mobil 10W30 Glns	30	16,00
Mobil 10W30 litros	15	4,50
Mobil 15W40 glns.	180	16,00
Mobil 15W40 litros	38	4,30
Mobil 15W40 Canecas de 5 glns.	70	62,00
Mobil 15 W 40 canecas de 2.5 glns.	50	33,00
Mobil 424 canecas de 5 glns.	30	67,00

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ENERO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Mobil 20W20 glns.	124	16,01	1988,92
Mobil 20W50 Litros	41	4,13	171,09
Mobil 10W30 Glns	31	16,53	513,27
Mobil 10W30 litros	16	4,65	72,18
Mobil 15W40 glns.	186	16,53	3079,61
Mobil 15W40 litros	39	4,44	174,73
Mobil 15W40 Canecas de 5 glns.	72	64,06	4640,81
Mobil 15 W 40 canecas de 2.5 glns.	52	34,10	1764,36
Mobil 424 canecas de 5 glns.	31	69,22	2149,31
TOTAL			\$ 14.554,28

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ENERO 2008

PRODUCTO	MOBIL 20 W 50 LITROS	MOBIL 10 W 30 GLNS	MOBIL 10 W 30 LITROS	MOBIL 15 W 45 GALONES	MOBIL 15 W 40 LITROS	MOBIL 15W40 CANECAS DE 5 GLNS	MOBIL 14W40 CANECAS DE 2.5 GLNS.	MOBIL 424 CANECAS DE 5 GNLS
INV. FINAL ESPERADO	37	9	5	56	12	22	16	9
MAS VENTAS ESTIMADAS	124	31	16	186	39	72	52	31
IGUAL ALAS NECESIDADES	161	40	20	242	51	94	67	40
MENOS INVENTARIO INICIAL	36	9	5	54	11	21	15	9
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	125	31	16	188	40	73	52	31
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	11,21	2,89	3,25	11,57	3,11	44,84	23,87	48,46
MONETARIAS	1406,35	120,98	51,04	2177,57	123,55	3281,48	1247,57	1519,76
TOTAL COMPRAS	\$ 8.771,45							

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE FEBRERO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Mobil 20W20 glns.	129	16,55	2126,77
Mobil 20W50 Litros	43	4,27	182,95
Mobil 10W30 Glns	32	17,08	548,84
Mobil 10W30 litros	16	4,80	77,18
Mobil 15W40 glns.	193	17,08	3293,06
Mobil 15W40 litros	41	4,59	186,84
Mobil 15W40 Canecas de 5 glns.	75	66,19	4962,46
Mobil 15 W 40 canecas de 2.5 glns.	54	35,23	1886,65
Mobil 424 canecas de 5 glns.	32	71,52	2298,28
TOTAL			\$ 15.563,04

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE FEBRERO 2008

PRODUCTO	MOBIL 20 W 50 LITROS	MOBIL 10 W 30 GLNS	MOBIL 10 W 30 LITROS	MOBIL 15 W 45 GALONES	MOBIL 15 W40 LITROS	MOBIL 15W40 CANECAS DE 5 GLNS	14W40 CANECAS DE 2.5 GLNS.	MOBIL 424 CANECAS DE 5 GNLS
INV. FINAL ESPERADO	39	10	5	58	12	22	16	10
MAS VENTAS ESTIMADAS	129	32	16	193	41	75	54	32
IGUAL ALAS NECESIDADES	167	42	21	251	53	97	70	42
MENOS INVENTARIO INICIAL	37	9	5	56	12	22	16	9
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	130	32	16	195	41	76	54	32
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	11,58	2,99	3,36	11,96	3,21	46,33	24,66	50,07
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	1503,82	388,08	54,57	2328,50	132,11	3508,92	1334,03	1625,10
TOTAL COMPRAS	\$ 9,379,40							

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE MARZO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Mobil 20W20 glns.	133	17,10	2274,18
Mobil 20W50 Litros	44	4,41	195,63
Mobil 10W30 Glns	33	17,65	586,88
Mobil 10W30 litros	17	4,97	82,67
Mobil 15W40 glns.	200	17,65	3521,31
Mobil 15W40 litros	42	4,74	199,79
Mobil 15W40 Canecas de 5 glns.	200	68,38	13645,06
Mobil 15 W 40 canecas de 2.5 glns.	55	36,40	2017,41
Mobil 424 canecas de 5 glns.	33	73,90	2457,58
TOTAL			\$ 24.980,51

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE MARZO 2008

PRODUCTO	MOBIL 20 w 20 GLNS	MOBIL 20 W 50 LITROS	MOBIL 10 W 30 GLNS	MOBIL 10 W 30 LITROS	MOBIL 15 W 45 GALONES	MOBIL 15 W40 LITROS	MOBIL 15W40 CANECAS DE 5 GLNS	MOBIL 14W40 CANECAS DE 2.5 GLNS.	MOBIL 424 CANECAS DE 5 GLNS
INV. FINAL ESPERADO	40	13	10	5	60	13	60	17	10
MAS VENTAS ESTIMADAS	133	44	33	17	200	42	200	55	33
IGUAL ALAS NECESIDADES	173	58	43	22	259	55	259	72	43
MENOS INVENTARIO INICIAL	39	13	10	5	58	12	22	16	10
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	134	45	34	17	202	43	237	56	34
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	11,97	3,09	12,35	3,48	12,35	3,32	47,87	25,48	51,73
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	1608,05	138,33	414,98	58,46	2489,89	141,27	11340,29	1426,50	1737,73
TOTAL COMPRAS	\$ 17.617,76								

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ABRIL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Mobil 20W20 glns.	138	17,66	2431,80
Mobil 20W50 Litros	46	4,56	209,19
Mobil 10W30 Glns	34	18,23	627,56
Mobil 10W30 litros	17	5,14	88,40
Mobil 15W40 glns.	207	18,23	3765,37
Mobil 15W40 litros	44	4,90	213,63
Mobil 15W40 Canecas de 5 glns.	207	70,65	14590,81
Mobil 15 W 40 canecas de 2.5 glns.	57	37,61	2157,24
Mobil 424 canecas de 5 glns.	34	76,35	2627,91
TOTAL			\$ 26.711,91

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ABRIL 2008

PRODUCTO	MOBIL 20 W		MOBIL 10		MOBIL 15 W 45 GALONES	MOBIL 15 W40 LITROS	MOBIL 15W40 CANECAS DE 5 GLNS	MOBIL 14W40 CANECAS DE 2.5 GLNS.	MOBIL 424 CANECAS DE 5 GNLS
	Mobil 20 w 20 GLNS	MOBIL 20 W 50 LITROS	MOBIL 10 W 30 GLNS	MOBIL 10 W 30 LITROS					
INV. FINAL ESPERADO	41	14	10	5	62	13	62	17	10
MAS VENTAS ESTIMADAS	138	46	34	17	207	44	207	57	34
IGUAL ALAS NECESIDADES	179	60	45	22	268	57	268	75	45
MENOS INVENTARIO INICIAL	40	13	10	5	60	13	60	17	10
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	139	46	35	17	209	44	209	58	35
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	12,36	3,19	12,76	3,60	12,76	3,43	49,46	26,32	53,45
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	1719,51	147,91	443,74	62,51	2662,46	151,06	10317,04	1525,37	1858,18
TOTAL COMPRAS	\$ 17.029,59								

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE MAYO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Mobil 20W20 glns.	142	18,25	2600,35
Mobil 20W50 Litros	47	4,71	223,69
Mobil 10W30 Glns	36	18,84	671,06
Mobil 10W30 litros	18	5,31	94,53
Mobil 15W40 glns.	214	18,84	4026,35
Mobil 15W40 litros	45	5,06	228,44
Mobil 15W40 Canecas de 5 glns.	214	73,00	15602,10
Mobil 15 W 40 canecas de 2.5 glns.	59	38,85	2306,76
Mobil 424 canecas de 5 glns.	36	78,89	2810,06
TOTAL			\$ 28.563,32

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE MAYO 2008

PRODUCTO	Mobil 20 w 20	MOBIL 10		MOBIL 15 W-45		MOBIL 15	MOBIL 15W40	MOBIL 14W40	MOBIL 424
	GLNS	W-30 GLNS	W-30 LITROS	GALONES	W-40 LITROS	CANECAS DE 5 GLNS	CANECAS DE 2.5 GLNS.	CANECAS DE 5 GNLS	
INV. FINAL ESPERADO	43	11	5	64	14	64	18	11	
MAS VENTAS ESTIMADAS	142	36	18	214	45	214	59	36	
IGUAL ALAS NECESIDADES	185	46	23	278	59	278	77	46	
MENOS INVENTARIO INICIAL	41	10	5	62	13	62	17	10	
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	144	36	18	216	46	216	60	36	
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	12,77	13,19	3,72	13,19	3,54	51,10	27,20	55,22	
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	1838,69	474,50	66,84	2847,00	161,53	11032,11	1631,09	1986,97	
TOTAL COMPRAS	\$ 18.209,92								

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE JUNIO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Mobil 20W20 glns.	147	18,86	2780,58
Mobil 20W50 Litros	49	4,87	239,19
Mobil 10W30 Glns	37	19,46	717,57
Mobil 10W30 litros	18	5,48	101,08
Mobil 15W40 glns.	221	19,46	4305,42
Mobil 15W40 litros	47	5,23	244,27
Mobil 15W40 Canecas de 5 glns.	221	75,42	16683,49
Mobil 15 W 40 canecas de 2.5 glns.	61	40,14	2466,64
Mobil 424 canecas de 5 glns.	37	81,50	3004,82
TOTAL			\$ 30.543,06

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE JUNIO 2008

PRODUCTO	Mobil 20 w 20	Mobil 20 W	MOBIL 10		Mobil 15 W-45	Mobil 15 W-40	Mobil 15W40	Mobil 14W40	Mobil 424
	GLNS	50 LITROS	W-30 GLNS	W-30 LITROS	GALONES	W-40 LITROS	CANECAS DE 5 GLNS	CANECAS DE 2.5 GLNS.	CANECAS DE 5 GLNS
INV. FINAL ESPERADO	44	15	11	6	66	14	66	18	11
MAS VENTAS ESTIMADAS	147	49	37	18	221	47	221	61	37
IGUAL ALAS NECESIDADES	192	64	48	24	288	61	288	80	48
MENOS INVENTARIO INICIAL	43	14	11	5	64	14	64	18	11
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	149	50	37	19	223	47	223	62	37
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	13,20	3,41	13,62	3,84	13,62	3,66	52,80	28,10	57,05
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	1966,13	169,13	507,39	71,47	3044,32	172,72	11796,75	1744,14	2124,68
TOTAL COMPRAS	\$ 19.472,06								

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

VENTAS HISTÓRICAS 2007

LUBRICANTES CASTROL

PRODUCTO	CANT.	PVP
Ultramax 25W60 de 5 glns.	108	55,00
Ultramas 25W60 de 2.5 glns.	83	28,00
HD 40 glns.	50	11,00
HD 40 litros	167	3,00
2 Tiempos gls.	100	12,00
2 Tiempos litros	250	3,00
EP 140 canecas de 5 glns.	150	65,00
EP 140 glns.	25	15,00
EP 140 en litros	60	3,80
Ultramax 25W50 en glns.	50	13,50
Grasa Spherrols envase de 4 libras	20	8,00
Grasa LM envase de 4 libras	17	10,00
Grasa Spherrols envase de 1 libra	25	2,50
Grasa LM envase de 1 libra	29	3,00

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA CASTROL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ENERO 2008

PRODUCTO	CANT.	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Ultramax 25W60 de 5 glns.	112	56,83	6371,31
Ultramas 25W60 de 2.5 glns.	86	28,93	2495,06
HD 40 glns.	52	11,37	588,12
HD 40 litros	172	11,37	1960,40
2 Tiempos gls.	103	12,40	1283,17
2 Tiempos litros	259	3,10	801,98
EP 140 canecas de 5 glns.	155	67,16	10425,78
EP 140 glns.	26	15,50	400,99
EP 140 en litros	62	3,93	243,80
Ultramax 25W50 en glns.	52	13,95	721,78
Grasa Spherrols envase de 4 libras	21	8,27	171,09
Grasa LM envase de 4 libras	17	10,33	178,22
Grasa Spherrols envase de 1 libra	26	2,58	66,83
Grasa LM envase de 1 libra	30	3,10	93,56
TOTAL			25802,10

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES CASTROL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ENERO 2008

PRODUCTO	Ultramax 25W60 de 5 glns.	Ultramax 25W60 de 2.5 glns.	HD 40 glns.	HD 40 litros	2 Tiempos glns.	2 Tiempos litros	EP 140 canecas de 5 glns.	EP 140 en litros	Ultramax 25W50 en glns.	Grasa Spherrols en envase de 4 libras	Grasa LM en envase de 4 libras	Grasa Spherrols en envase de 1 libra
INV. FINAL ESPERADO	34	26	16	52	31	78	47	19	16	6	5	9
MAS VENTAS ESTIMADAS	112	86	52	172	103	259	155	62	52	21	17	30
IGUAL ALAS NECESIDADES	146	112	67	224	135	336	202	81	67	27	22	39
MENOS INVENTARIO INICIAL	33	25	15	50	30	75	45	18	15	6	5	9
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	113	87	52	174	105	261	157	63	52	21	17	30
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	39,78	20,25	7,96	7,96	8,68	2,17	47,01	2,75	9,76	5,79	7,23	2,17
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	4505,10	1764,23	415,86	1386,18	907,32	567,08	7371,98	172,39	510,37	120,98	126,02	47,26
TOTAL COMPRAS	18,244,45											

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA CASTROL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE FEBRERO 2008

PRODUCTO	CANT.	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Ultramax 25W60 de 5 glns.	116	58,71	6812,90
Ultramas 25W60 de 2.5 glns.	89	29,89	2667,99
HD 40 glns.	54	11,74	628,88
HD 40 litros	179	11,74	2096,28
2 Tiempos gls.	107	12,81	1372,11
2 Tiempos litros	268	3,20	857,57
EP 140 canecas de 5 glns.	161	69,39	11148,39
EP 140 glns.	27	16,01	428,78
EP 140 en litros	64	4,06	260,70
Ultramax 25W50 en glns.	54	14,41	771,81
Grasa Spherrols envase de 4 libras	21	8,54	182,95
Grasa LM envase de 4 libras	18	10,68	190,57
Grasa Spherrols envase de 1 libra	27	2,67	71,46
Grasa LM envase de 1 libra	31	3,20	100,05
TOTAL			27590,45

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES CASTROL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE FEBRERO 2008

PRODUCTO	Ultramax 25W60 de 5 glns.	Ultramax 25W60 de 2.5 glns.	HD 40 glns.	HD 40 litros	2 Tiempos glns.	2 Tiempos litros	EP 140 canecas de 5 glns.	EP 140 glns.	EP 140 en litros	Ultramax 25W50 en glns.	Grasa Spherrols en envase de 4 libras	Grasa LM en envase de 4 libras	Grasa Spherrols en envase de 1 libra	Grasa LM en envase de 1 libra
INV. FINAL ESPERADO	35	27	16	54	32	80	48	8	19	16	6	5	8	9
MAS VENTAS ESTIMADAS	116	89	54	179	107	268	161	27	64	54	21	18	27	31
IGUAL ALAS NECESIDADES	151	116	70	232	139	348	209	35	84	70	28	23	35	41
MENOS INVENTARIO INICIAL	34	26	16	52	31	78	47	8	19	16	6	5	8	9
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	117	90	54	180	108	270	162	27	65	54	22	18	27	32
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	41,10	20,92	8,22	8,22	8,97	2,24	48,57	11,21	2,84	10,09	5,98	7,47	1,87	2,24
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	4817,35	1886,51	444,68	1482,26	970,21	606,38	7882,93	303,19	184,34	545,74	129,36	134,75	50,53	70,74
TOTAL COMPRAS	19,508,98													

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA CASTROL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE MARZO 2008

PRODUCTO	CANT.	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Ultramax 25W60 de 5 glns.	120	60,66	7285,11
Ultramas 25W60 de 2.5 glns.	92	30,88	2852,91
HD 40 glns.	55	12,13	672,47
HD 40 litros	185	12,13	2241,57
2 Tiempos gls.	111	13,24	1467,21
2 Tiempos litros	277	3,31	917,01
EP 140 canecas de 5 glns.	166	71,69	11921,09
EP 140 glns.	28	16,54	458,50
EP 140 en litros	67	4,19	278,77
Ultramax 25W50 en glns.	55	14,89	825,31
Grasa Spherrols envase de 4 libras	22	8,82	195,63
Grasa LM envase de 4 libras	18	11,03	203,78
Grasa Spherrols envase de 1 libra	28	2,76	76,42
Grasa LM envase de 1 libra	32	3,31	106,98
TOTAL			29502,76

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES CASTROL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE MARZO DEL 2008

PRODUCTO	Ultramax 25W60 de 5 glns.	Ultramax 25W60 de 2.5 glns.	HD 40 glns.	HD 40 litros	2 Tiempos glns.	2 Tiempos litros	EP 140 canecas de 5 glns.	EP 140 glns.	EP 140 en litros	Ultramax 25W50 en glns.	Grasa Spherrrols en envase de 4 libras	Grasa LM en envase de 4 libras	Spherrrols en envase de 1 libra	Grasa Im en envase de 1 libra
INV. FINAL ESPERADO	36	28	17	55	33	83	50	8	20	17	7	6	8	10
MAS VENTAS ESTIMADAS	120	92	55	185	111	277	166	28	67	55	22	18	28	32
IGUAL ALAS NECESIDADES	156	120	72	240	144	360	216	36	86	72	29	24	36	42
MENOS INVENTARIO INICIAL	35	27	16	54	32	80	48	8	19	16	6	5	8	9
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	121	93	56	187	112	280	168	28	67	56	22	19	28	33
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	42,46	21,62	8,49	8,49	9,26	2,32	50,18	11,58	2,93	10,42	6,18	7,72	1,93	2,32
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	5151,24	2017,27	475,50	1585,00	1037,45	648,41	8429,30	324,20	197,12	583,57	138,33	144,09	54,03	75,65
TOTAL COMPRAS	20.861,15													

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA CASTROL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ABRIL 2008

PRODUCTO	CANT.	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Ultramax 25W60 de 5 glns.	124	62,68	7790,04
Ultramas 25W60 de 2.5 glns.	96	31,91	3050,65
HD 40 glns.	57	12,54	719,08
HD 40 litros	191	12,54	2396,94
2 Tiempos gls.	115	13,67	1568,90
2 Tiempos litros	287	3,42	980,56
EP 140 canecas de 5 glns.	172	74,07	12747,34
EP 140 glns.	29	17,09	490,28
EP 140 en litros	69	4,33	298,09
Ultramax 25W50 en glns.	57	15,38	882,51
Grasa Spherrols envase de 4 libras	23	9,12	209,19
Grasa LM envase de 4 libras	19	11,40	217,90
Grasa Spherrols envase de 1 libra	29	2,85	81,71
Grasa LM envase de 1 libra	33	3,42	114,40
TOTAL			31547,60

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES CASTROL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ABRIL DEL 2008

PRODUCTO	Ultramax 25W60 de 5 glns.	Ultramax 25W60 de 2.5 glns.	HD 40 glns.	HD 40 litros	2 Tiempos glns.	2 Tiempos litros	EP 140 glns.	EP 140 canecas de 5 glns.	EP 140 en litros	Ultramax 25W50 en envase de 4 libras	Grasa Spherroks en envase de 4 libras	Grasa LM en envase de 4 libras	Grasa Spherroks en envase de 1 libra	Grasa Im en envase de 1 libra
INV. FINAL ESPERADO	37	29	17	57	34	86	52	9	21	17	7	6	9	10
MAS VENTAS ESTIMADAS	124	96	57	191	115	287	172	29	69	57	23	19	29	33
IGUAL ALAS NECESIDADES	162	124	75	249	149	373	224	37	89	75	30	25	37	44
MENOS INVENTARIO INICIAL	36	28	17	55	33	83	50	8	20	17	7	6	8	10
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	126	97	58	193	116	290	174	29	70	58	23	19	29	34
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	43,87	22,34	8,77	8,77	9,57	2,39	51,85	11,97	3,03	10,77	6,38	7,98	1,99	2,39
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	5508,27	2157,09	508,46	1694,85	1109,36	693,35	9013,54	346,67	210,78	624,01	147,91	154,08	57,78	80,89
TOTAL COMPRAS		22.307,05												

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA CASTROL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE MAYO 2008

PRODUCTO	CANT.	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Ultramax 25W60 de 5 glns.	129	64,76	8329,97
Ultramas 25W60 de 2.5 glns.	99	32,97	3262,09
HD 40 glns.	59	12,95	768,92
HD 40 litros	198	12,95	2563,07
2 Tiempos gls.	119	14,13	1677,65
2 Tiempos litros	297	3,53	1048,53
EP 140 canecas de 5 glns.	178	76,53	13630,87
EP 140 glns.	30	17,66	524,26
EP 140 en litros	71	4,47	318,75
Ultramax 25W50 en glns.	59	15,89	943,68
Grasa Spherrols envase de 4 libras	24	9,42	223,69
Grasa LM envase de 4 libras	20	11,77	233,01
Grasa Spherrols envase de 1 libra	30	2,94	87,38
Grasa LM envase de 1 libra	35	3,53	122,33
TOTAL			33734,18

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES CASTROL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE MAYO DEL 2008

PRODUCTO	Ultramax 25W60 de 5 glns.	Ultramax 25W60 de 2.5 glns.	HD 40 glns.	HD 40 litros	2 Tiempos 2 glns.	2 Tiempos 2 litros	EP 140 canecas de 5 glns.	EP 140 glns.	EP 140 en litros	Ultramax 25W50 en glns.	Grasa Spherrobs en envase de 4 libras	Grasa LM en envase de 4 libras	Grasa Spherrobs en envase de 1 libra	Grasa Im en envase de 1 libra
INV. FINAL ESPERADO	39	30	18	59	36	89	53	9	21	18	7	6	9	10
MAS VENTAS ESTIMADAS	129	99	59	198	119	297	178	30	71	59	24	20	30	35
IGUAL ALAS NECESIDADES	167	129	77	257	154	386	232	39	93	77	31	26	39	45
MENOS INVENTARIO INICIAL	37	29	17	57	34	86	52	9	21	17	7	6	9	10
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	130	100	60	200	120	300	180	30	72	60	24	20	30	35
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	45,33	23,08	9,07	9,07	9,89	2,47	53,57	12,36	3,13	11,13	6,59	8,24	2,06	2,47
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	5890,05	2306,59	543,70	1812,32	1186,25	741,41	9638,27	370,70	225,39	667,26	158,17	164,76	61,78	86,50
TOTAL COMPRAS	23.853,16													

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA CASTROL

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE JUNIO 2008

PRODUCTO	CANT.	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Ultramax 25W60 de 5 glns.	133	66,91	8907,33
Ultramas 25W60 de 2.5 glns.	102	34,06	3488,18
HD 40 glns.	61	13,38	822,21
HD 40 litros	205	13,38	2740,72
2 Tiempos gls.	123	14,60	1793,92
2 Tiempos litros	307	3,65	1121,20
EP 140 canecas de 5 glns.	184	79,07	14575,63
EP 140 glns.	31	18,25	560,60
EP 140 en litros	74	4,62	340,85
Ultramax 25W50 en glns.	61	16,42	1009,08
Grasa Spherrols envase de 4 libras	25	9,73	239,19
Grasa LM envase de 4 libras	20	12,16	249,16
Grasa Spherrols envase de 1 libra	31	3,04	93,43
Grasa LM envase de 1 libra	36	3,65	130,81
TOTAL			36072,31

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES CASTROL

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE JUNIO DEL 2008

PRODUCTO	Ultramax 25W60 de 5 glns.	Ultramax 25W60 de 2.5 glns.	HD 40 glns.	HD 40 litros	2 Tiempos glns.	2 Tiempos litros	EP 140 canecas de 5 glns.	EP 140 glns.	EP 140 en litros	Ultramax 25W50 en glns.	Grasa Spherrols en envase de 4 libras	Grasa LM en envase de 4 libras	Grasa Spherrols en envase de 1 libra
INV. FINAL ESPERADO	40	31	18	61	37	92	55	9	22	18	7	6	11
MAS VENTAS ESTIMADAS	133	102	61	205	123	307	184	31	74	61	25	20	31
IGUAL ALAS NECESIDADES	173	133	80	266	160	399	240	40	96	80	32	27	40
MENOS INVENTARIO INICIAL	39	30	18	59	36	89	53	9	21	18	7	6	9
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	134	103	62	207	124	310	186	31	74	62	25	21	31
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	35,42	18,03	7,08	7,08	7,73	1,93	41,86	9,66	2,45	8,69	5,15	6,44	1,61
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	4763,78	1865,54	439,73	1465,78	959,42	599,64	7795,28	299,82	182,29	539,67	127,92	133,25	49,97
TOTAL COMPRAS	19,292,05												

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

VENTAS HISTÓRICAS 2007

FILTROS

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO
PH 8 FRAM	100	3,00
PH 3593 FRAM	67	3,00
PH 3385 FRAM	75	3,00
PH 2862 FRAM	50	3,00
PH 3950 FRAM	25	3,00
PH 2825 FRAM	50	3,00
PH 2849 FRAM	74	3,00
PH 49 FRAM	36	8,50
PH 3786 FRAM	21	9,00
FF 185 FLEETGUARD	113	6,50
FF5138 FLEETGUARD	130	6,50
LFP 54	29	6,00
LFP 3191	21	7,50

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ENERO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	VTAS. EN DÓLARES
PH 8 FRAM	103	3,10	320,79
PH 3593 FRAM	69	3,10	213,86
PH 3385 FRAM	78	3,10	240,59
PH 2862 FRAM	52	3,10	160,40
PH 3950 FRAM	26	3,10	80,20
PH 2825 FRAM	52	3,10	160,40
PH 2849 FRAM	77	3,10	238,72
PH 49 FRAM	37	8,78	327,21
PH 3786 FRAM	21	9,30	198,89
FF 185 FLEETGUARD	116	6,72	781,93
FF5138 FLEETGUARD	135	6,72	904,73
LFP 54	29	6,20	182,85
LFP 3191	22	7,75	167,75
TOTAL			\$ 3.978,32

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ENERO DEL 2008

PRODUCTO	PH 8 FRAM	PH 3593 FRAM	PH 3385 FRAM	PH 2862 FRAM	PH 3950 FRAM	PH 2825 FRAM	PH 2849 FRAM	PH 49 FRAM	PH 3786 FRAM	FF 185 FLEETGUA RD	FF5138 FLEETGUAR D	LFP 54	LFP 3191
INV. FINAL ESPERADO	31	21	23	16	8	16	23	11	6	35	40	9	6
MAS VENTAS ESTIMADAS	103	69	78	52	26	52	77	37	21	116	135	29	22
IGUAL A LAS NECESIDADES	135	90	101	67	34	67	100	48	28	151	175	38	28
MENOS INVENTARIO INICIAL	30	20	23	15	8	15	22	11	6	34	39	9	6
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	105	70	78	52	26	52	78	38	22	118	136	30	22
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	6,15	6,51	4,70	4,70	4,34	5,42
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	226,83	151,22	170,12	113,42	56,71	113,42	168,80	231,37	140,63	552,90	639,72	129,29	118,61
TOTAL COMPRAS	\$ 2.813,04												

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE FEBRERO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	VTAS. EN DÓLARES
PH 8 FRAM	107	3,20	343,03
PH 3593 FRAM	71	3,20	228,68
PH 3385 FRAM	80	3,20	257,27
PH 2862 FRAM	54	3,20	171,51
PH 3950 FRAM	27	3,20	85,76
PH 2825 FRAM	54	3,20	171,51
PH 2849 FRAM	80	3,20	255,27
PH 49 FRAM	39	9,07	349,89
PH 3786 FRAM	22	9,61	212,68
FF 185 FLEETGUARD	121	6,94	836,13
FF5138 FLEETGUARD	139	6,94	967,43
LFP 54	31	6,41	195,53
LFP 3191	22	8,01	179,37
TOTAL			\$ 4.254,06

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE FEBRERO DEL 2008

PRODUCTO	PH 8 FRAM	PH 3593 FRAM	PH 3385 FRAM	PH 2862 FRAM	PH 3950 FRAM	PH 2825 FRAM	PH 2849 FRAM	PH 49 FRAM	PH 3786 FRAM	FF 185 FLEETGUA RD	FF5138 FLEETGUA D	LFP 54 LFP 3191
INV. FINAL ESPERADO	32	21	24	16	8	16	24	12	7	36	42	9
MAS VENTAS ESTIMADAS	107	71	80	54	27	54	80	39	22	121	139	31
IGUAL A LAS NECESIDADES	139	93	104	70	35	70	104	50	29	157	181	40
MENOS INVENTARIO INICIAL	31	21	23	16	8	16	23	11	6	35	40	9
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	108	72	81	54	27	54	81	39	22	122	141	31
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	2,24	2,24	2,24	2,24	2,24	2,24	2,24	6,35	6,73	4,86	4,86	4,48
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	242,55	161,70	181,91	121,28	60,64	121,28	180,50	247,40	150,38	591,22	684,06	138,25
TOTAL COMPRAS	3,008,01											

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE MARZO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	VTAS. EN DÓLARES
PH 8 FRAM	111	3,31	366,80
PH 3593 FRAM	74	3,31	244,54
PH 3385 FRAM	83	3,31	275,10
PH 2862 FRAM	55	3,31	183,40
PH 3950 FRAM	28	3,31	91,70
PH 2825 FRAM	55	3,31	183,40
PH 2849 FRAM	82	3,31	272,96
PH 49 FRAM	40	9,38	374,14
PH 3786 FRAM	23	9,93	227,42
FF 185 FLEETGUARD	125	7,17	894,08
FF5138 FLEETGUARD	144	7,17	1034,49
LFP 54	32	6,62	209,08
LFP 3191	23	8,27	191,81
TOTAL			\$ 4.548,91

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE MARZO DEL 2008

PRODUCTO	PH 8 FRAM	PH 3593 FRAM	PH 3385 FRAM	PH 2862 FRAM	PH 3950 FRAM	PH 2825 FRAM	PH 2849 FRAM	PH 49 FRAM	PH 3786 FRAM	FF 185 FLEETGUA RD	FF5138 FLEETGUA D	LFP 54 LFP 3191
INV. FINAL ESPERADO	33	22	25	17	8	17	25	12	7	37	43	9
MAS VENTAS ESTIMADAS	111	74	83	55	28	55	82	40	23	125	144	32
IGUAL A LAS NECESIDADES	144	96	108	72	36	72	107	52	30	162	188	41
MENOS INVENTARIO INICIAL	32	21	24	16	8	16	24	12	7	36	42	9
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	112	75	84	56	28	56	83	40	23	126	146	32
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	2,32	2,32	2,32	2,32	2,32	2,32	2,32	6,56	6,95	5,02	5,02	4,63
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	259,36	172,91	194,52	129,68	64,84	129,68	193,01	264,55	160,81	632,20	731,48	147,84
TOTAL COMPRAS	\$ 3.216,50											

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ABRIL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	VTAS. EN DÓLARES
PH 8 FRAM	115	3,42	392,23
PH 3593 FRAM	76	3,42	261,48
PH 3385 FRAM	86	3,42	294,17
PH 2862 FRAM	57	3,42	196,11
PH 3950 FRAM	29	3,42	98,06
PH 2825 FRAM	57	3,42	196,11
PH 2849 FRAM	85	3,42	291,88
PH 49 FRAM	41	9,69	400,07
PH 3786 FRAM	24	10,26	243,18
FF 185 FLEETGUARD	129	7,41	956,05
FF5138 FLEETGUARD	149	7,41	1106,19
LFP 54	33	6,84	223,57
LFP 3191	24	8,55	205,10
TOTAL			\$ 4.864,20

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ABRIL DEL 2008

PRODUCTO	PH 8 FRAM	PH 3593 FRAM	PH 3385 FRAM	PH 2862 FRAM	PH 3950 FRAM	PH 2825 FRAM	PH 2849 FRAM	PH 49 FRAM	PH 3786 FRAM	FF 185 FLEETGUA RD	FF5138 FLEETGUAR D	LFP 54 LFP 3191
INV. FINAL ESPERADO	34	23	26	17	9	17	26	12	7	39	45	10
MAS VENTAS ESTIMADAS	115	76	86	57	29	57	85	41	24	129	149	33
IGUAL ALAS NECESIDADES	149	99	112	75	37	75	111	54	31	168	194	43
MENOS INVENTARIO INICIAL	33	22	25	17	8	17	25	12	7	37	43	9
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	116	77	87	58	29	58	86	42	24	130	151	33
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	2,39	2,39	2,39	2,39	2,39	2,39	2,39	6,78	7,18	5,19	5,19	4,79
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	277,34	184,89	208,00	138,67	69,33	138,67	206,39	282,89	171,95	676,02	782,17	158,08
TOTAL COMPRAS	\$ 3.439,44											

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE MAYO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	VTAS. EN DÓLARES
PH 8 FRAM	119	3,53	419,41
PH 3593 FRAM	79	3,53	279,61
PH 3385 FRAM	89	3,53	314,56
PH 2862 FRAM	59	3,53	209,71
PH 3950 FRAM	30	3,53	104,85
PH 2825 FRAM	59	3,53	209,71
PH 2849 FRAM	88	3,53	312,11
PH 49 FRAM	43	10,01	427,80
PH 3786 FRAM	25	10,60	260,03
FF 185 FLEETGUARD	134	7,65	1022,31
FF5138 FLEETGUARD	155	7,65	1182,86
LFP 54	34	7,06	239,06
LFP 3191	25	8,83	219,32
TOTAL			\$ 5.201,34

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES MAYO DEL 2008

PRODUCTO	PH 8 FRAM	PH 3593 FRAM	PH 3385 FRAM	PH 2862 FRAM	PH 3950 FRAM	PH 2825 FRAM	PH 2849 FRAM	PH 49 FRAM	PH 3786 FRAM	FF 185 FLEETGUA RD	FF5138 FLEETGUA D	LFP 54	LFP 3191
INV. FINAL ESPERADO	36	24	27	18	9	18	27	13	7	40	46	10	7
MAS VENTAS ESTIMADAS	119	79	89	59	30	59	88	43	25	134	155	34	25
IGUAL A LAS NECESIDADES	154	103	116	77	39	77	115	56	32	174	201	44	32
MENOS INVENTARIO INICIAL	34	23	26	17	9	17	26	12	7	39	45	10	7
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	120	80	90	60	30	60	89	43	25	135	156	34	25
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	2,47	2,47	2,47	2,47	2,47	2,47	2,47	7,01	7,42	5,36	5,36	4,95	6,18
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	296,56	197,71	222,42	148,28	74,14	148,28	220,69	302,49	183,87	722,87	836,39	169,04	155,08
TOTAL COMPRAS	\$ 3.677,82												

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE JUNIO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	VTAS. EN DÓLARES
PH 8 FRAM	123	3,65	448,48
PH 3593 FRAM	82	3,65	298,99
PH 3385 FRAM	92	3,65	336,36
PH 2862 FRAM	61	3,65	224,24
PH 3950 FRAM	31	3,65	112,12
PH 2825 FRAM	61	3,65	224,24
PH 2849 FRAM	91	3,65	333,74
PH 49 FRAM	44	10,34	457,45
PH 3786 FRAM	25	10,95	278,06
FF 185 FLEETGUARD	138	7,91	1093,17
FF5138 FLEETGUARD	160	7,91	1264,84
LFP 54	35	7,30	255,63
LFP 3191	26	9,12	234,52
TOTAL			\$ 5.561,85

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE JUNIO 2008

PRODUCTO	PH 8 FRAM	PH 3593 FRAM	PH 3385 FRAM	PH 2862 FRAM	PH 3950 FRAM	PH 2825 FRAM	PH 2849 FRAM	PH 49 FRAM	PH 3786 FRAM	FF 185 FLEETGUA RD	FF5138 FLEETGUA D	LFP 54 LFP 3191
INV. FINAL ESPERADO	37	25	28	18	9	18	27	13	8	41	48	11
MAS VENTAS ESTIMADAS	123	82	92	61	31	61	91	44	25	138	160	35
IGUAL A LAS NECESIDADES	160	107	120	80	40	80	119	58	33	180	208	46
MENOS INVENTARIO INICIAL	36	24	27	18	9	18	27	13	7	40	46	10
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	124	83	93	62	31	62	92	45	26	140	162	35
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	2,55	2,55	2,55	2,55	2,55	2,55	2,55	7,24	7,66	5,54	5,54	5,11
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	317,12	211,41	237,84	158,56	79,28	158,56	235,99	323,46	196,61	772,97	894,36	180,76
TOTAL COMPRAS	S 3.932,74											

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

VENTAS HISTÓRICAS 2007

COMBUSTIBLE

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP
EXTRA	18000	1,480
SUPER	4081	2,100
DIESEL	84348	1,037

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ENERO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
EXTRA	18630	1,48	27571,87
SUPER	4224	2,10	8869,88
DIESEL	87299	1,04	90529,04
TOTAL			\$ 126.970,79

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ENERO 2008

PRODUCTO	EXTRA	SUPER	DIESEL
INVENTARIO FINAL ESPERADO	5589	1267	26190
VENTAS PRESUPUESTADAS	18630	4224	87299
IGUAL ALAS NECESIDADES	24219	5491	113489
INVENTARIO INICIAL	5.588,89	408,10	8.434,85
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	18630	5083	105054
PRECIO DE COMPRA	1,33	1,70	0,91
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN DÓLARES	24777,42	8640,72	95598,98
PRESUPUESTO TOTAL	\$ 129.017,13		

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE FEBRERO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
EXTRA	19281	1,480	28536,33
SUPER	4372	2,100	9180,15
DIESEL	90353	1,037	93695,75
TOTAL			\$ 131.412,23

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE FEBRERO 2008

PRODUCTO	EXTRA	SUPER	DIESEL
INVENTARIO FINAL ESPERADO	5784	1311	27106
VENTAS PRESUPUESTADAS	19281	4372	90353
IGUAL ALAS NECESIDADES	25066	5683	117459
INVENTARIO INICIAL	5.588,89	1.267,13	26.189,69
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	19477	4416	91269
PRECIO DE COMPRA	1,33	1,70	0,91
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN DÓLARES	25904,15	7506,90	83054,62
PRESUPUESTO TOTAL	\$ 116.465,67		

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE MARZO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
EXTRA	19956	1,480	29534,53
SUPER	4524	2,100	9501,27
DIESEL	93513	1,037	96973,22
TOTAL			\$ 136.009,03

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE MARZO 2008

PRODUCTO	EXTRA	SUPER	DIESEL
INVENTARIO FINAL ESPERADO	5987	1357	28054
VENTAS PRESUPUESTADAS	19956	4524	93513
IGUAL ALAS NECESIDADES	25942	5882	121567
INVENTARIO INICIAL	5.784	1.311	27.106
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	20158	4570	94461
PRECIO DE COMPRA	1,33	1,70	0,91
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN DÓLARES	26810,28	7769,49	85959,87
PRESUPUESTO TOTAL	\$ 120.539,64		

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE ABRIL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
EXTRA	20654	1,480	30567,65
SUPER	4683	2,100	9833,63
DIESEL	96784	1,037	100365,35
TOTAL			\$ 140.766,62

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE ABRIL 2008

PRODUCTO	EXTRA	SUPER	DIESEL
INVENTARIO FINAL ESPERADO	6196	1405	29035
VENTAS PRESUPUESTADAS	20654	4683	96784
IGUAL ALAS NECESIDADES	26850	6087	125820
INVENTARIO INICIAL	5.987	1.357	28.054
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	20863	4730	97766
PRECIO DE COMPRA	1,33	1,70	0,91
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN DÓLARES	27748,10	8041,27	88966,75
PRESUPUESTO TOTAL	\$ 124.756,12		

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE MAYO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
EXTRA	21376	1,480	31636,91
SUPER	4846	2,100	10177,61
DIESEL	100170	1,037	103876,13
TOTAL			\$ 145.690,64

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE MAYO

PRODUCTO	EXTRA	SUPER	DIESEL
INVENTARIO FINAL ESPERADO	6413	1454	30051
VENTAS PRESUPUESTADAS	21376	4846	100170
IGUAL ALAS NECESIDADES	27789	6300	130221
INVENTARIO INICIAL	6.196	1.405	29.035
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	21593	4896	101185
PRECIO DE COMPRA	1,33	1,70	0,91
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN DÓLARES	28718,73	8322,55	92078,80
PRESUPUESTO TOTAL	\$ 129.120,09		

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE JUNIO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
EXTRA	22124	1,480	32743,57
SUPER	5016	2,100	10533,62
DIESEL	103674	1,037	107509,72
TOTAL			\$ 150.786,90

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE COMPRAS DEL MES DE JUNIO 2008

PRODUCTO	EXTRA	SUPER	DIESEL
INVENTARIO FINAL ESPERADO	6637	1505	31102
VENTAS PRESUPUESTADAS	22124	5016	103674
IGUAL ALAS NECESIDADES	28761	6521	134776
INVENTARIO INICIAL	6413	1454	30051
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	22348	5067	104725
PRECIO DE COMPRA	1,33	1,70	0,91
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN DÓLARES	29723,31	8613,68	95299,72
PRESUPUESTO TOTAL	\$ 133.636,71		

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

THE UNIVERSITY OF CHICAGO PRESS

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA HAVOLINE

PRESUPUESTO DE VENTAS CONSOLIDADO DE ENERO A JUNIO DEL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
HAVOLINE 40 EN GALONES	2068	17,42	36026,39
HAVOLINE 20 w 50 en galones	2412	18,89	45555,96
HAVOLINE 40 EN LITROS	3446	4,50	15495,22
HAVOLINE 20 W 50 EN LITROS	2757	5,06	13945,70
TEXACO 90 EN GALONES	345	16,86	5810,71
TEXACO 140 EN GALONES	517	17,42	9006,60
TEXACO 90 EN LITROS	138	4,83	666,29
TEXAco 140 EN LITROS	345	5,06	1743,21
TEXACO 90 EN CANECAS	57	80,94	4648,57
TEXACO 140 EN CANECAS	72	84,31	6052,82
URSA 40 EN GALONES	1723	17,42	30021,99
URSA 15w40 EN GALONES	103	18,55	1917,53
URSA 40 EN LITROS	482	4,50	2169,33
URSA 15 W 40 EN LITROS	207	5,06	1045,93
URSA 40 EN CANECAS	459	77,57	35639,01
URSA 15 w 40 EN CANECAS	574	78,80	45259,22
TOTAL			255004,50

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE VENTAS CONSOLIDADO DE ENERO A JUNIO DEL 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Mobil 20W20 glns.	813	17,40	14156,31
Mobil 20W50 Litros	271	4,49	1217,75
Mobil 10W30 Glns	203	17,97	3653,24
Mobil 10W30 litros	102	5,06	514,34
Mobil 15W40 glns.	1220	17,97	21919,44
Mobil 15W40 litros	258	4,83	1243,62
Mobil 15W40 Canecas de 5 glns.	988	69,62	68809,92
Mobil 15 W 40 canecas de 2.5 glns.	339	37,05	12558,01
Mobil 424 canecas de 5 glns.	203	75,23	15297,94
TOTAL			139370,56

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA MOVIL

PRESUPUESTO DE COMPRAS CONSOLIDADO DE ENERO A JUNIO 2008

PRODUCTO	Mobil 20 w 20	MOBIL 20 W		MOBIL 10		MOBIL 15 W-45		Mobil 15	MOBIL 15W40		Mobil 14W40	Mobil 424
	GLNS	50 LITROS	W 30 GLNS	W 30 LITROS	W 30 GLNS	W 30 LITROS	GALONES	W40 LITROS	GLNS	2.5 GLNS.	5 GLNS	
INV. FINAL ESPERADO	244	81	61	31	366	77	297	102	61			
MAS VENTAS ESTIMADAS	813	271	203	102	1220	258	988	339	203			
IGUAL ALAS NECESIDADES	1057	352	264	132	1586	335	1285	441	264			
MENOS INVENTARIO INICIAL	235,78	78,59	58,94	29,47	353,66	74,66	251,16	98,24	58,94			
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	821,63	273,88	205,41	102,70	1232,44	260,18	1033,77	342,34	205,41			
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	12,18	3,14	12,58	3,54	12,58	3,38	48,73	25,94	52,66			
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	10009,81	861,06	2583,18	363,68	15499,05	879,36	50377,43	8879,67	10817,05			
TOTAL COMPRAS	\$ 89.453,23											

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

LUBRICANTES MARCA CASTROL

PRESUPUESTO DE VENTAS CONSOLIDADO DEL MES DE ENERO A JUNIO 2008

PRODUCTO	CANT.	PVP	VTAS. EN DÓLARES
Ultramax 25W60 de 5 glns.	734	61,76	45348,38
Ultramas 25W60 de 2.5 glns.	565	31,44	17758,81
HD 40 glns.	339	12,35	4186,00
HD 40 litros	1130	12,35	13953,35
2 Tiempos gls.	678	13,47	9133,10
2 Tiempos litros	1695	3,37	5708,19
EP 140 canecas de 5 glns.	1017	72,99	74206,44
EP 140 glns.	169	16,84	2854,09
EP 140 en litros	407	4,27	1735,29
Ultramax 25W50 en glns.	339	15,16	5137,37
Grasa Spherrols envase de 4 libras	136	8,98	1217,75
Grasa LM envase de 4 libras	113	11,23	1268,49
Grasa Spherrols envase de 1 libra	169	2,81	475,68
Grasa LM envase de 1 libra	198	3,37	665,96
TOTAL			183648,89

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
LUBRICANTES CASTROL

PRESUPUESTO CONSOLIDADO DE ENERO A JUNIO DEL 2008

PRODUCTO	Ultramax 25W60 de 5 glns.	Ultramax 25W60 de 2.5 glns.	HD 40 glns.	HD 40 litros	2 Tiempos 2 Tiempos glns.	2 Tiempos 2 Tiempos litros	EP 140 cañecas de 5 glns.	EP 140 glns.	EP 140 en litros	Ultramax 25W50 en envase de 4 libras glns.	Grasa Spherrols LM en envase de 4 libras	Grasa Spherrols en envase de 1 libra	Grasa lm en envase de 1 libra
INV. FINAL ESPERADO	220	169	102	339	203	508	305	51	122	102	41	34	51
MAS VENTAS ESTIMADAS	734	565	339	1130	678	1695	1017	169	407	339	136	113	169
IGUAL ALAS NECESIDADES	955	734	441	1469	881	2203	1322	220	529	441	176	147	220
MENOS INVENTARIO INICIAL	213	164	98	327	196	491	295	49	118	98	39	33	49
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	742	571	342	1141	685	1712	1027	171	411	342	137	114	171
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	41,33	21,04	8,27	8,27	9,02	2,25	48,84	11,27	2,86	10,14	6,01	7,51	1,88
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	30654,81	12004,68	2829,67	9432,25	6173,84	3858,65	50162,41	1929,32	1173,03	3472,78	823,18	857,48	321,55
													450,18

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO DE VENTAS CONSOLIDADO DEL MES DE ENERO A JUNIO 2008

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	VTAS. EN DÓLARES
PH 8 FRAM	678	3,37	2283,28
PH 3593 FRAM	452	3,37	1522,18
PH 3385 FRAM	508	3,37	1712,46
PH 2862 FRAM	339	3,37	1141,64
PH 3950 FRAM	169	3,37	570,82
PH 2825 FRAM	339	3,37	1141,64
PH 2849 FRAM	504	3,37	1699,14
PH 49 FRAM	244	9,54	2328,94
PH 3786 FRAM	140	10,11	1415,63
FF 185 FLEETGUARD	763	7,30	5565,48
FF5138 FLEETGUARD	882	7,30	6439,47
LFP 54	193	6,74	1301,47
LFP 3191	142	8,42	1193,96
TOTAL			\$ 28.316,10

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

FILTROS

PRESUPUESTO CONSOLIDADO DE COMPRAS DE ENERO A JUNIO DEL 2008

PRODUCTO	PH 8 FRAM	PH 3593 FRAM	PH 3385 FRAM	PH 2862 FRAM	PH 3950 FRAM	PH 2825 FRAM	PH 2849 FRAM	PH 49 FRAM	PH 3786 FRAM	FF 185 FLEETGUA RD	FFS138 FLEETGUAR D	LFP 54 LFP 3191
INV. FINAL ESPERADO	203	136	153	102	51	102	151	73	42	229	265	58
MAS VENTAS ESTIMADAS	678	452	508	339	169	339	504	244	140	763	882	193
IGUAL ALAS NECESIDADES	881	587	661	441	220	441	656	317	182	991	1.147	251
MENOS INVENTARIO INICIAL	196,48	130,99	147,36	98,24	49,12	98,24	146,21	70,73	40,61	221,04	255,75	56,00
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	685	456	514	342	171	342	510	246	142	770	891	195
POR PRECIO DE ADQUISICIÓN	2,36	2,36	2,36	2,36	2,36	2,36	2,36	6,68	7,07	5,11	5,11	4,72
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES MONETARIAS	1.614,48	1.076,32	1.210,86	807,24	403,62	807,24	1.201,45	1.646,77	1.000,98	3.935,31	4.533,30	920,26
TOTAL COMPRAS	S 20.022,08											844,24

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLES

PRESUPUESTO DE VENTAS CONSOLIDADO DEL MES DE ENERO A JUNIO 2008

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL MES DE JUNIO

PRODUCTO	CANTIDAD	PVP	VTAS. EN DÓLARES
EXTRA	22124	1,480	32743,57
SUPER	5016	2,100	10533,62
DIESEL	103674	1,037	107509,72
TOTAL			\$ 150.786,90

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

COMBUSTIBLE

PRESUPUESTO CONSOLIDADO DE COMPRAS DE ENERO A JUNIO 2008

PRODUCTO	EXTRA	SUPER	DIESEL
INVENTARIO FINAL ESPERADO	23556	5341	110385
VENTAS PRESUPUESTADAS	122021	27665	571793
IGUAL ALAS NECESIDADES	145577	33006	682178
INVENTARIO INICIAL	35.558	7.203	148.871
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN UNIDADES	110019	25803	533307
PRECIO DE COMPRA	1,33	1,70	0,91
PRESUPUESTO DE COMPRAS EN DÓLARES	146325,36	43864,75	485309,43
PRESUPUESTO TOTAL	\$ 675.499,54		

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

3.2.4 GASTOS GENERALES

3.2.4.1 Sueldos y Salarios

Dentro de estos rubros se encuentra el dinero que se le cancela al talento humano con que cuenta la Gasolinera y Lubricadora Albán. Para determinar estos gastos se tomó en cuenta los montos facilitados por el personal administrativo de la empresa cuyos valores por lo general permanece fijos durante todo el año a continuación señalamos el Rol de Pagos:

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

ROL DE PAGOS

Nº	NOMBRE	DIAS	SUELDO BASICO	BASICO UNIFICADO	HORAS EXTRAS	BONIF	TOTAL INGRESOS	IAS% IES	REST QUINCE	ANTICPO QUINCEA	DESCUENTO	OTROS	TOTAL DESCUENTOS	VALORA RECIBIR	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FARMACIA	ALIMENTAL	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	CONDTOTAL
1	Tarjetas	30	20600	20600	.	.	20600	1820	1820	18720	18000	1667	18000	24494	8400	68161	205761
2	Gerente	30	90000	90000	.	.	90000	8415	8415	81585	75000	1667	75000	109235	37200	31322	121332
4	Administrador	30	70000	70000	.	.	70000	6545	6545	64455	58333	1667	58333	85065	2917	24755	94755
5	Contador	30	50000	50000	.	.	50000	4675	4675	45325	41677	1667	41677	6075	2085	18129	60129
	TOTALES			411600	.	.	411600	30485	30485	370115	343000	6600	343000	50009	17720	148427	550427

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GERENTE

CONTADOR

3.2.4.2 Gastos Varios

En estos rubros como el anterior se tomarán en cuenta valores estimados que nos facilitaron el departamento administrativo contemplan gastos tales como: energía, teléfono, agua, escobas, promoción y publicidad, mantenimiento y seguros que se dan en el giro del negocio. Este cuadro comprende los siguientes valores:

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

PRESUPUESTOS DE GASTOS VARIOS

DETALLE		EN.	FEB.	MARZ.	AB	MAY	JUN
ENERGIA ELECTRICA	1500 DÓLARES PROMEDIO POR MES	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00
TELÉFONO	800 DÓLARES PROMEDIO POR MES	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
AGUA	500 DÓLARES PROMEDIO AL MES	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	21.600 DÓLARES PROMEDIO POR AÑO	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
MANTENIMIENTO Y SEGUROS	40000 DÓLARES PROMEDIO AL AÑO	3.333,33	3.333,33	3.333,33	3.333,33	3.333,33	3.333,33
ESCOBAS	6 DOLARES PROMEDIO POR MES	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
		7939,33	7939,33	7939,33	7939,33	7939,33	7939,33

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

3.2.5 ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO

Este estado nos presenta la pérdida o la utilidad que va tener la actividad económica durante el tiempo proyectado. Es una de las herramientas principales

que sirve al gerente para tomar decisiones ya que podrá de esta forma tener una visión clara de la situación económica de la empresa.

La actividad que se realiza en la Lubricadora y Gasolinera Albán arroja el siguiente Estado de Resultados:

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBAN
ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO 1ER. SEMESTRE DEL 2008

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTALES
VENTAS	213529,03	223983,41	243416,93	255619,01	268503,48	282111,94	1487163,80
LUBRICANTES	82579,91	88317,11	102858,99	109988,18	117611,50	125763,19	
FILTROS	3978,32	4254,06	4548,91	4864,20	5201,34	5561,85	
COMBUSTIBLE	126970,79	131412,23	136009,03	140766,62	145690,64	150786,90	
COSTO DE VENTAS	187782,32	195243,44	211910,51	220119,61	230543,61	235306,68	1280906,17
LUBRICANTES	57998,49	60823,20	72684,98	75913,55	81175,14	80587,04	
FILTROS	2813,04	3008,01	3216,50	3439,44	3677,82	3932,74	
COMBUSTIBLE	126970,79	131412,23	136009,03	140766,62	145690,64	150786,90	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	25746,71	28739,97	31506,42	35499,40	37959,87	46805,26	206257,63
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	5540,27	5540,27	5540,27	5540,27	5540,27	5540,27	33241,64
GASTOS VARIOS	7939,33	7939,33	7939,33	7939,33	7939,33	7939,33	47635,98
GASTOS DEPRECIACIÓN	1437,08	1437,08	1437,08	1437,08	1437,08	1437,08	8622,50
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	10830,02	13823,28	16589,74	20582,71	23043,19	31888,58	116757,51
15%REPARTICION DE TRABAJADORES	1624,50	2073,49	2488,46	3087,41	3456,48	4783,29	17513,63
5% RESERVA LEGAL	460,28	587,49	705,06	874,77	979,34	1355,26	4962,19
25 IMPUESTO A LA RENTA	2186,31	2790,57	3349,05	4155,13	4651,84	6437,51	23570,42
UTILIDAD NETA	6558,93	8371,72	10047,16	12465,40	13955,53	19312,52	70711,27

PORCENTAJE DE COBERTURA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	105%	107%	107%	109%	109%	113%	109%
--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GERENTE

CONTADOR

En este balance se puede observar que la empresa tendrá una utilidad semestral de \$70.711,27 la misma que demuestra que la actividad económica que realiza es rentable; además en la parte de abajo se ha hecho un análisis porcentual de cobertura de punto de equilibrio en la cual se puede observar que mes a mes va superando el porcentaje de punto de equilibrio lo que conlleva a que la empresa tenga ganancias. Este resultado se obtuvo a través la aplicación de la fórmula $(\text{venta}/(\text{costos totales}) * 100)$; los costos totales son resultado de la suma de los costos variables más los costos fijos.

3.2.6 FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO

Este Estado nos permite determinar la liquidez que tiene la empresa para cubrir sus costos y gastos, por lo general es recomendable elaborarlo mensualmente para que de esta forma se vaya teniendo una visión clara del nivel de cobertura que tiene la empresa para pagar sus deudas.

En la Lubricadora Albán según el Flujo de Efectivo Presupuestado se puede observar que no tiene problema en cuanto a su liquidez porque existe un sobrante en cada mes.

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO 1ER. SEMESTRE DEL 2008

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
1. INGRESOS OPERACIONALES						
Ventas al Contado	202852,58	212784,24	231246,09	242838,06	255078,31	268006,34
Ventas a Crédito		10676,45	11199,17	12170,85	12780,95	13425,17
RECUPERACIÓN POR VENTAS	202852,58	223460,69	242445,26	255008,90	267859,26	281431,52
2. EGRESOS OPERACIONALES						
Compras al Contado	178393,21	185481,27	201314,98	209113,63	219016,43	223541,34
Compras a Crédito		9762,17	9762,17	10595,53	11005,98	11527,18
PAGO A PROVEEDORES	178393,21	195243,44	211077,16	219709,15	230022,41	235068,52
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	5540,27	5540,27	5540,27	5540,27	5540,27	5540,27
GASTOS VARIOS	7939,33	7939,33	7939,33	7939,33	7939,33	7939,33
GASTOS DEPRECIACION	1437,08	1437,08	1437,08	1437,08	1437,08	1437,08
SUMA	193309,89	210160,13	225993,84	234625,84	244939,10	249985,21
3. FLUJOS OPERACIONALES (1-2)	9542,68	13300,56	16451,41	20383,06	22920,16	31446,31
4. EGRESOS NO OPERACIONALES						
15%REPARTICION DE TRABAJADORES	1624,50	2073,49	2488,46	3087,41	3456,48	4783,29
5% RESERVA LEGAL	460,28	587,49	705,06	874,77	979,34	1355,26
25 IMPUESTO A LA RENTA	2186,31	2790,57	3349,05	4155,13	4651,84	6437,51
SUMA	4271,09	5451,56	6542,58	8117,31	9087,66	12576,06
5. FLUJO NETO GENERADO (3-4)	5271,60	7849,01	9908,84	12265,76	13832,51	18870,25
6. FLUJO NETO ACUMULADO	\$ 5.271,60	\$ 13.120,60	\$ 23.029,44	\$ 35.295,19	\$ 49.127,70	\$ 67.997,95

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GERENTE

CONTADOR

3.2.7 BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO

El Balance General constituye la radiografía de la empresa ya que en el se puede observar el activo, pasivo y patrimonio con que la empresa va a contar durante el tiempo proyectado.

La Lubricadora y Gasolinera Albán tiene el siguiente Balance General:

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN
BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO DEL 1ER SEMESTRE DEL 2008

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS								
ACTIVO CORRIENTE								
Caja Bancos	5271,60	7849,01	9908,84	12265,76	9087,66	12576,06	56958,91	2%
Inventario de Productos	67449,99	70639,90	74721,92	78304,92	82080,44	84567,76	457764,92	16%
Cuentas por Cobrar	10676,45	11199,17	12170,85	12780,95	13425,17	14105,60	74558,19	3%
Provisión Cuentas Incobrables (5%)	-533,82	-559,96	-608,54	-639,05	-671,26	-705,28	-3717,91	
ACTIVO FIJO								
Inmuebles	201703,92	201703,92	201703,92	201703,92	201703,92	201703,92	1210223,52	42%
Maquinaria, Equipo e Instalaciones	37598,00	37598,00	37598,00	37598,00	37598,00	37598,00	225588,00	8%
Vehiculos	68000,00	68000,00	68000,00	68000,00	68000,00	68000,00	408000,00	14%
(-) Depreciación Acum. Activo Fijo	-1437,08	-2874,17	-4311,25	-5748,33	-7185,42	-8622,50	-30178,74	-1%
Terrenos	68000,00	68000,00	68000,00	68000,00	68000,00	68000,00	408000,00	14%
TOTAL ACTIVOS	\$ 459.603,21	\$ 467.304,20	\$ 475.806,23	\$ 483.762,83	\$ 486.409,34	\$ 494.468,55	\$ 2.867.354,37	98%
PASIVO								
PASIVO DIFERIDO								
Cuentas por Pagar a Proveedores	10676,45	11199,17	12170,85	12780,95	13425,17	11765,33	72017,93	64%
15% Repartición Trabajadores	1624,50	2073,49	2488,46	3087,41	3456,48	4783,29	17513,63	15%
25% Impuesto a la renta	2186,31	2790,57	3349,05	4155,13	4651,84	6437,51	23570,42	21%
TOTAL PASIVO	\$ 14.487,26	\$ 16.063,24	\$ 18.008,36	\$ 20.023,49	\$ 21.533,50	\$ 22.986,13	\$ 113.101,98	100%
PATRIMONIO								
Capital Social	445115,95	451240,96	457797,87	463739,34	464875,85	471482,43	2754252,39	
Utilidad Neta	6558,93	8371,72	10047,16	12465,40	13955,53	19312,52	70711,27	
Reserva Legal	460,28	587,49	705,06	874,77	979,34	1355,26	4962,19	
TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	\$ 459.603,21	\$ 467.304,20	\$ 475.806,23	\$ 483.762,83	\$ 486.409,34	\$ 494.468,55	2867354,37	

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

GERENTE

CONTADOR

En este Balance se puede Observar que la empresa tiene un total de activos de \$2.867.354,37 pasivos de 113.101,98 y un capital social de \$2754252,39 Además se ha realizado un análisis vertical para de esta forma determinar los porcentajes que corresponde a los diferentes rubros con relación ha activos, pasivos y patrimonio; por ejemplo: Del Total de Activos el 16% corresponde Cuentas por Cobrar.

3.2.8 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel nivel de operaciones en donde los ingresos cubren los costos y gastos de una operación y en donde la empresa no tiene utilidades.

El punto de Equilibrio es otra de las herramientas que sirve al gerente para dos cosas fundamentales: la primera que le permite tener una visión del nivel de ventas que debe tener; y la segunda que le admite realizar una planificación de actividades para superar el nivel de ventas y comenzar ha tener utilidades.

El punto de Equilibrio aplicado en la Gasolinera y Lubricadora Albán nos arroja un valor de \$698.975.18 el cual visualiza el nivel de ventas que la empresa debe tener para cubrir sus costos y gastos; en este caso se puede mencionar que la empresa a superado este rubro lo que proyecta que cada mes tenga utilidad en la actividad económica que realiza.

A continuación tenemos los cálculos del punto de equilibrio:

GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

DETERMINACIÓN DE Y PUNTO DE EQUILIBRIO

COSTOS FIJOS	
Pago a Personal	33241,64
Gastos Varios	47635,98
Gastos Depreciación	8622,50
TOTAL COSTO FIJO	89500,12

COSTOS VARIABLES	
Costo de Ventas	1280906,17
TOTAL COSTO VARIABLE	1280906,17

$$\begin{array}{c}
 \text{GASTOS FIJOS TOTALES} \\
 \text{PE} = \frac{\text{-----}}{\text{COSTOS VARIABLES TOTALES}} \\
 1 - \left(\frac{\text{-----}}{\text{VENTAS TOTALES}} \right)
 \end{array}$$

$$\text{PE} = (89500,12) / 1 - (1280906,17 / 1487163,80)$$

$$\text{PE} = (89500,12) / 1 - (0,86)$$

$$\text{PE} = (89500,12) / (0,1387)$$

$$\text{PE} = \mathbf{\$645278,44}$$

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

3.2.8.1 GRÁFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

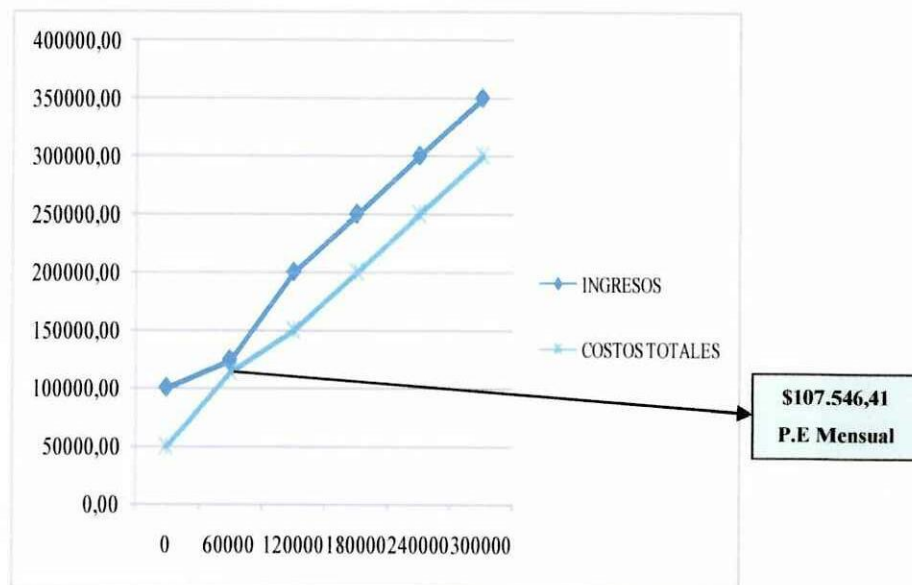
Una gráfica del punto de equilibrio expresa los ingresos, los costos y los desembolsos en el eje vertical. Su eje horizontal indica el volumen, el cual puede estar representado por las unidades de venta, las horas de mano de obra directa, las hora-máquina, el porcentaje de capacidad o por otros indicadores útiles para expresar el volumen. Las relaciones que se muestran en las gráficas de punto de equilibrio son válidas tan sólo dentro del rango relevante que fundamente la construcción de la gráfica.

GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN

MESES	CANTIDAD EN UNIDADES	INGRESOS	COSTOS VARIABLES	GASTOS FIJOS	COSTOS TOTALES
ENERO	0	100000,00	187782,32	14916,69	50000,00
FEBRERO	60000	123930,32	195243,44	14916,69	114200,52
MARZO	120000	200000,00	211910,51	14916,69	150000,00
ABRIL	180000	250000,00	220119,61	14916,69	200000,00
MAYO	240000	300000,00	230543,61	14916,69	250000,00
JUNIO	300000	350000,00	235306,68	14916,69	300000,00
	360000				

Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena



Fuente: Gasolinera y Lubricantes Albán

Elaborado por: Mirian Cando y Myrian Mena

Las tres curvas de la gráfica 1 representan los costos fijos, los costos variables y los ingresos por ventas. . Al añadir los costos variables a los costos fijos se obtiene la curva de costos totales. Los costos variables son de cero cuando no hay ventas debido a la relación directa que existe entre las ventas y los costos variables. A medida que aumentan las ventas la línea de costos totales también aumenta. La línea de ingresos por ventas se traza desde la intersección de las escalas horizontales y verticales hasta Q 4000000 de ventas máximas para este rango relevante, la intersección entre la curva de los costos totales y la curva de ingresos por ventas determina el punto de equilibrio que para nuestro caso es de ventas mínimas de \$107546,41 que la empresa debería tener para ni ganar ni perder.

CONCLUSIONES

- Como conclusión podríamos decir que la empresa debe tener los recursos e insumos suficientes que satisfagan toda la demanda de los clientes ya que de ellos depende la buena marcha del negocio.
- La elaboración de un presupuesto maestro permitió tener una visión económica global de la empresa y por ende brindar un instrumento de apoyo para la toma de decisiones y además ser un elemento de planificación y control.
- La empresa no cuenta con un presupuesto maestro para el desempeño de sus actividades operativas por lo tanto dificulta el desempeño efectivo de quienes laboran.
- En base a los resultados obtenidos mediante la investigación aplicada se ha llegado a la conclusión de que la Gasolinera y Lubricantes Albán existe una muy buena administración por lo cual se ha logrado conseguir un crecimiento en las ventas de los lubricantes año tras año.

RECOMENDACIONES

- El presupuesto maestro debe ser elaborado y socializado en la empresa ya que es un instrumento o herramienta que promueve la integración en las diferentes áreas, la participación como aporte al conjunto de iniciativas dentro de cada centro de responsabilidad y la responsabilidad expresada en términos de programas establecidos para su cumplimiento basados en estructuras claramente definidas para este proceso.
- El punto de equilibrio nos señala el nivel de ventas que la empresa debe tener para no ganar ni perder y debe ser calculado periódicamente y socializado a los trabajadores para de esta forma unir esfuerzos y lograr obtener ventas superiores que conllevarían Al incremento de utilidades.
- Un presupuesto es muy importante el mismo que les ayudara a la toma de decisiones futuras y lograr de esta forma el cumplimiento de los principios de eficiencia, eficacia y efectividad. Por esta razón hemos decidido realizar un presupuesto maestro para la entidad.

BIBLIOGRAFÍA

CONSULTADA

- BURBANO, Jorge “Presupuestos”, Editorial McGraw Hill, Primera Edición, México.
- FERNANDEZ, Juan; “Estadística Aplicada: Técnicas de Investigación”, Lima; San Marcos.
- JAMES, Van, “Administración Financiera”, Editorial México Pretince Hall, Décima Edición 1997.
- MARTINEZ, Nancy; tesis “Presupuesto Maestro en la Empresa ENCHANTED ROSE ENROSES”; Saquisilí: Facultad de Ciencias Administrativas; año 2001
- OROZCO, José: “Contabilidad General” , Quinta Edición, 2002.
- QUISHPE, UBALDO; “Introducción a la Economía”, San Marcos, Segunda Edición, 2002, Pag. 18.
- SCOTT, Besley; “Fundamentos Administrativos Financieros”, Editorial McGraw Hill, Doceava Edición, 2000.
- WELSH, Glenn; “Presupuesto en la Aplicación del Control de Utilidades”, Editorial México Pretince Hall, Quinta Edición.
- ZAVALA, Abel; “Elementos Básicos de la Administración”, Editorial San Marcos, Primera Edición 1997.

VIRTUAL

- **Robbins;** “Economía”: en la pagina electrónica <http://www.definicion.org/economia>.
- Samuelson y Nordhaus: “Economía” en la pagina electrónica <http://www.promonegocios.net/economia/definicion-economia.html>.
- **(María Naetlin)** en la pagina electrónica “Administración Financiera” <Http://www.monografias.com/trabajos12/finnzas.shtml#CONCEP>
(SILVESTRE, José); “Definición de administración Financiera” (Pag. <http://www.definicion.org/administacion-financiera>).
- **(Salazar)** “Definición de Contabilidad” en la pagina electrónica <http://www.definicion.org/contabilidad>.
- **(Álvarez)** “Definición de Contabilidad” En la pagina electrónica <http://www.monografias.com/trabajos36/definicion-comtabilidad.shtml> considera que la Contabilidad.
- **(Burbano, Jorge)** “Concepto de Contabilidad” En la pagina electrónica <http://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml>.
- **(Brinsn, Janes)** “Concepto de Presupuestos” En la pagina electrónica <http://www.plantillasmil.com/pm/presupuestos?gclid>.

ANEXO 1

BANCO DE PREGUNTAS DE LA ENCUESTAS DIRIGIDAS AL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y TRABAJORES DE LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBÁN.

1. La empresa actualmente viene desarrollando presupuesto

- Si
- No

2. Cada qué tiempo hace sus pedidos de los productos que comercializa

- Diario
- Semanal
- Quincenal
- Mensual
- Otros

3. Maneja stock de inventarios de los productos.

- Si
- No

4. Sus ventas son:

- Crédito
- Contado
- Contado y Crédito
- Otros

5. La administración actual es:

- Mala
- Buena

Muy Buena

Excelente

6. Existe un control adecuado de los lubricantes en la empresa.

Si

No

7. La empresa donde usted labora cuenta con los recursos e insumos necesarios que satisfaga la demanda de los clientes?

Si

No

8. El volumen de ventas se lo efectúa en base a la:

Demanda

Pedidos

Otros

ANEXO 2

BANCO DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA DIRIGIDA A LA PROPIETARIA DE LA GASOLINERA Y LUBRICANTES ALBAN.

1.- ¿Cuáles son sus principales responsabilidades en la Gasolinera y Lubricantes Albán?

.....
.....
.....
.....

2.- ¿La Gasolinera y Lubricantes Albán cuenta con Misión, Visión bien definida para el desarrollo de la misma?

.....
.....
.....
.....

3.- ¿El personal administrativo son profesionales capacitados y con experiencia en la especialidad que oferta?

.....
.....
.....
.....

4.- ¿Cuál es el lugar donde comercializa los Lubricantes?

.....
.....
.....
.....

5.- ¿Durante su administración se ha logrado conseguir los objetivos planeados por la empresa?

.....
.....
.....
.....

6.- ¿Qué posibilidades existe para la creación de una sucursal de la Gasolinera y

.....
.....
.....
.....

7.- ¿Los productos que comercializa en la empresa tiene su debido control de Calidad?

.....
.....
.....
.....

8.- ¿Utiliza el presupuesto como una herramienta de planificación en la empresa?

.....
.....

.....
.....

9.- En el caso de no contar con un presupuesto ¿Cree usted que la utilización de esta herramienta contribuya al adecuado desenvolvimiento de las actividades desarrolladas en la Gasolinera?

.....
.....
.....
.....

10.- ¿De que manera planifica usted los ingresos y gastos en los que incurran la Gasolinera y Lubricantes Albán para el periodo siguiente?

.....
.....
.....
.....