

UNIVERSIDAD “TÉCNICA DE COTOPAXI”



**CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, HUMANÍSTICAS Y
DEL HOMBRE**

ESPECIALIZACION CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TESIS DE GRADO

TEMA:

**“ELABORACION DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA
EMPRESA EMFORAL S.A. PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2009”**

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

Autores:

Borja Escobar Lorena del Rocío
Ortega Ambuludí Carmen Hortencia

Director:

Ing. Marcelo Cárdenas C.

LATACUNGA – ECUADOR
Junio – 2009

UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI



CARRERA DE CIENCIAS DE LA INGENIERIA Y APLICADAS

ESPECIALIZACION: INGENIERIA EN INFORMATICA Y SISTEMAS COMPUTACIONALES

**TEMA: "IMPLEMENTACION DE SEGURIDADES EN LA RED
INALAMBRICA BAJO LOS ESTANDARES 802.11 b y g EN EL CAMPUS SAN
FELIPE DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI"**

**TESIS PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERO EN
INFORMATICA Y SISTEMAS COMPUTACIONALES.**

POSTULANTES:

**CUNUHAY CUCHIPE WILMER CLEMENTE
MOLINA MOLINA ENRIQUE HERIBERTO**

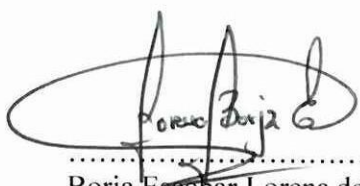
DIRECTOR: Ing. PATRICIO NAVAS MOYA

ASESOR: Dr. EDWIN VACA MSc.

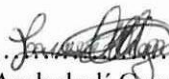
LATACUNGA, DICIEMBRE DEL 2007

AUTORIA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación “**Elaboración de un Presupuesto Maestro para la Empresa EMFORAL S.A. Periodo Enero a Diciembre 2009**”, son de exclusiva responsabilidad de las autoras.



.....
Borja Escobar Lorena del Rocío
C.C. 0502609308



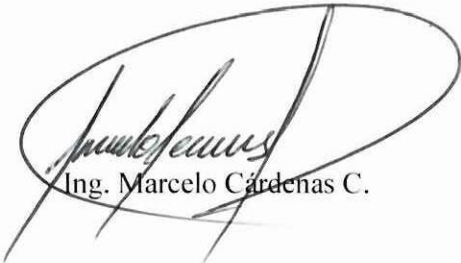
.....
Ortega Ambuludí Carmen Hortencia
C.C.1102777958

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS.

En calidad de Director del Trabajo de Investigación sobre el tema: **“Elaboración de un Presupuesto Maestro para la Empresa EMFORAL S.A. Periodo Enero a Diciembre 2009”** de Borja Escobar Lorena del Rocío y Ortega Ambuludí Carmen Hortencia, postulantes de egresadas de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Tesis que el Honorable Consejo Académico de la Carrera de Ciencias Administrativas, Humanísticas y del Hombre de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, mayo 2009

Director



Ing. Marcelo Cárdenas C.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, HUMANÍSTICAS Y DEL
HOMBRE
Latacunga – Ecuador

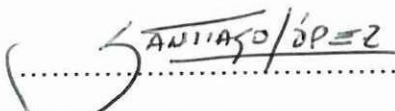
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

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 Carrera de Ciencias Administrativas, Humanísticas y Del Hombre; por cuanto, las postulantes: Borja Escobar Lorena del Rocío y Ortega Ambuludí Carmen Hortencia; con el título de tesis: **“ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA EMPRESA EMFORAL S.A. PERIODO ENERO-DICIEMBRE 2009”**, han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

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


Latacunga, 11 de junio 2009

Para constancia firman:


.....
Eco. Santiago López
PRESIDENTE


.....
MSc. Alonso Moscoso
MIEMBRO

.....
Ing. Ximena Suárez
PROFESIONAL EXTERNO


.....
MSc. Anita Pacheco
OPOSITOR

AGRADECIMIENTO

Nuestro más sincero agradecimiento a todos los distinguidos maestros que conforman la Universidad Técnica de Cotopaxi “UTC”, ya que con su invaluable enseñanza, dedicación y esfuerzo diario, permiten que existan este tipo de Universidades de excelencia en nuestra querida Provincia, a pesar de todas las dificultades y desafíos que afrontan en beneficio y vinculación del desarrollo con la sociedad, a todos los buenos profesores que tuvimos en toda la carrera que son la mayoría, por eso no los nombramos uno por uno.

A nuestro querido asesor de tesis, Sr. Ing. Marcelo Cárdenas, por habernos guiado en esta labor tan ardua pero a la vez tan gratificante, por todos sus consejos y su tiempo, del que hemos aprendido tantas cosas, por haber creído en nosotras y darnos la oportunidad de demostrar lo que podemos ofrecer como profesionales, gracias por compartir con nosotras sus ideas, reflexiones y por brindarnos su apoyo.

A nuestra familia, porque todos y cada uno de ellos estuvieron siempre al pendiente de nosotras, gracias por su ayuda para lograr este objetivo que al final se llevó a cabo con gran éxito.

Y finalmente me permito agradecer a todos nuestros compañeros que han sido testigos de este esfuerzo, incluidos quienes han hecho de esta etapa Universitaria muy agradable, los vamos a extrañar.

Lorena Borja
Carmen Ortega

DEDICATORIA

A nuestro **Papito Dios**, que nos has dado TODO, el regalo de la fe, de la vida, de nuestra familia, de nuestros amigos.

A nuestros esposos, por su cariño y comprensión durante todos estos años de estudio en que la distancia hizo más fuerte nuestra relación, por todo lo bueno que trajeron a nuestras vidas, pero sobre todo, por su amor, que nos impulsaba en los momentos más difíciles a seguir adelante.

A nuestros padres, por todo su apoyo durante este proceso de formación, a nuestras madres por habernos enseñado a ver siempre las cosas positivas, de contagiarnos con ese entusiasmo y emoción por la vida que sólo ellas saben transmitir, por enseñarnos a ser mujeres con valores bien definidos y a dar siempre lo mejor de nosotras en cada empresa que vayamos a emprender.

TEMA: “ELABORACION DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA EMPRESA EMFORAL S.A. PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2009”

Autoras: Borja Lorena
Ortega Carmen

RESUMEN

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

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

La investigación utilizada corresponde a un estudio descriptivo, el mismo que permitió medir, evaluar y recolectar datos sobre el ambiente interno y externo, se aplicó un diseño no experimental, utilizando métodos teóricos de: inducción, deducción, analítico, sintético dialéctico, sistemático, estructural y trabajo con documentos. Las técnicas utilizadas son: la observación directa a todo el movimiento y acciones que realiza la empresa y la entrevista estructurada.

SUMMARY

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

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

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

INTRODUCCIÓN

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

La presente investigación se realizó en la Empresa EMFORAL S.A. ubicada en la Parroquia Belisario Quevedo, Cantón Latacunga, la información se obtuvo del personal administrativo de la empresa, mediante la aplicación de entrevistas dirigidas y de la observación directa a toda la empresa.

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

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

El problema de investigación es el siguiente.

¿Qué estrategia metodológica y administrativa permitirá mejorar el control y la toma de decisiones en la empresa EMFORAL S.A.?

El objetivo general propuesto es el siguiente:

Realizar el presupuesto maestro con el fin de determinar un plan de operaciones para la Empresa EMFORAL S.A, estableciendo límites razonables para su ejecución.

Los objetivos específicos fueron los siguientes.

- Analizar los contenidos teóricos y científicos que permitan la elaboración de un presupuesto.
- Diagnosticar la situación actual de la Empresa EMFORAL S.A., al no contar con un presupuesto maestro.
- Desarrollar la propuesta y elaboración del presupuesto maestro para el periodo enero - diciembre 2009.

Las preguntas científicas que se han planteado en este trabajo son.

- ¿Qué contenidos teóricos y conceptuales orientan el diseño y elaboración de un presupuesto maestro, que permita mejorar las actividades productivas de la Empresa EMFORAL S.A.?
- ¿Qué modelo de células presupuestarias se ajustaran para el desarrollo del presupuesto de la empresa mencionada y con ello poder tener en cuenta los principales indicadores para la toma de decisiones .
- ¿Cuáles serían el resultado de la elaboración del presupuesto maestro, tomando en consideración los recursos disponibles de la empresa, analizando los factores internos y externos que posee actualmente.

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

Para la recolección de información se trabaja con el universo debido a que la población es reducida que lo conforman: 1 Gerente, 5 personas en el departamento Administrativo contable, 1 Gerente Técnico; 1 persona en el departamento de ventas y 1 persona en el departamento de compras dando un total de 11 personas que conforman el universo de estudio.

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

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

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

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

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

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

En el Segundo Capítulo comprende la información recopilada de la empresa: Reseña Histórica de la empresa EMFORAL S.A., Misión, Visión, Objetivos, un

análisis de los resultados en base a las entrevistas realizadas para diagnosticar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazad de la empresa.

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

INDICE

PRELIMINARES

	Pág.
Portada	I
Autoría	II
Aval del Director de Tesis	III
Agradecimiento	IV
Dedicatoria	V
Resumen	VI
Summary	VII
Introducción	VIII-XI

CONTENIDO

CAPITULO I

FUNDAMENTOS TEORICOS

La Presupuestación en la Gestión Administrativa y Financiera	1-2
Gestión Administrativa y Financiera	2-3
Importancia de la Gestión Administrativa	3-4
Proceso Administrativo	4-5
Planificación	5-6
Necesidades de la Planificación	6
Etapas del Proceso de Planificación	7
Organización	8
Importancia de la Organización	8-9
Objetivos de la Organización	9-10

Dirección	10
Ejecución	10
Actividades Importantes de la Ejecución	10-11
Control	11
Actividades Importantes de Control	11-12
Principios del Proceso Administrativo	12
Importancia del Proceso Administrativo	12-13
PRESUPUESTO	13
Definición	13-14
Objetivos de los Presupuestos	14-15
Importancia de los Presupuestos	15
El Presupuesto y el Proceso Administrativo	15-16
Áreas del Conocimiento que se Relacionan con el Presupuesto	16-17
Etapas a seguir en el Presupuesto	17-18
Elaboración de un Presupuesto	18-19
Ejecución de un Presupuesto	20
Control	20
Evaluación	21
Clasificación de los Presupuestos	21
Según la Flexibilidad	21-22
Según el Periodo de Tiempo	22
Según el Sector de la Economía en el cual se utilizan	22
Elementos Principales de los Presupuestos	22
Funciones de los Presupuestos	23-24
Ventajas de los Presupuestos	24
Desventajas de los Presupuestos	25
Limitaciones	25
PRESUPUESTO MAESTRO	26
Definición	26
Elaboración del Presupuesto Maestro	26-28
Campo de Aplicación de los Presupuestos	28

De Operación o Económicos	28
Factores que Afectan el Volumen de las ventas	29
Factores Específicos	29
Factores Favorables	30
Factores Desfavorables	30
Factores de Crecimiento	32-33
Presupuesto de Ventas	34
Presupuesto de Producción	34-35
Presupuesto de Consumo de Materia Prima	336
Presupuesto de Compra	37
Presupuesto de Gastos de Fabricación	38
Presupuesto de Mano de Obra	38
Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación	39-40
Presupuesto Gasto de Ventas	40
Presupuesto de Gasto de Administración	40-41
Presupuesto Financiero	41
Estado de Resultados Presupuestados	41-44
Presupuesto de Flujo de Efectivo	45

CAPITULO II

DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA

Reseña Histórica	48-49
Objetivos de la Empresa	50
Misión	50
Visión	51
Organigrama Estructural de la empresa	51
Plan Estratégico	52
Introducción	52
Diagnóstico	52-53
Problemas en la Ejecución de Actividades	53-55
Soluciones y Líneas de Acción en los diferentes Procesos	56-59
Objetivos Estratégicos de los Procesos y Subprocesos	59

Procesos de Asesoría	59
Aseguramiento de Calidad de Gestión Producción	59
Proceso de Apoyo	59
Gestión Financiera	59
Gestión de Servicios Institucionales	59
Gestión de Recursos Humanos	59
Calificación de Demanda y Oferta	60
Análisis FODA	60-61
Metas	61
Políticas	62
Estrategias en los Procesos de la Empresa	62
Ámbito Legal	62
Acciones Estratégicas Definidas	62
Recursos Humanos	62
Acciones Estratégicas Definidas	62
Gestión de la Planificación	62
Acciones Estratégicas Definidas	62
Coordinación Institucional	63
Acciones Estratégicas Definidas	63
Procesos y Subprocesos Incompletos que Afectan al Sistema	63
Acciones Estratégicas Definidas	63
Entrevista	64
Cuestionario focalizado sobre el Área Funcional de Producción	64-74
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENTREVISTAS	74-77
Conclusiones	78
Recomendaciones	79

CAPITULO III

DISEÑO Y APLICACIÓN DE LA PROPUESTA

Propuesta	80
Introducción	80-81
Justificación	81-82
Objetivos	82

Objetivo General	82
Objetivos Especificos	82-83
Descripción de la Propuesta	83
Aplicación de la Propuesta	83
Inventario de Producto Terminado	84
Inventario de Productos en Proceso	85
Registro de Plantas Forestales	86-87
Existencia de Plantas Forestales	88-89
Distribución Mensual de Producción	90-92
Indicadores de Costo de Producción	93
Depreciaciones Anuales y Mensuales	93-107
Estado de Situación Financiera Inicial	108-109
Estimado de Ventas 2009	110-111
Presupuesto de Ventas	112-123
Resumen Presupuesto de Ventas	124-125
Presupuesto de Producción	126-142
Resumen de Presupuesto de Producción	144
Rol de Pagos Obreros	145-157
Presupuesto de Mano de Obra Directa	158-161
Resumen Presupuesto Mano de Obra Directa	162
Presupuesto de Consumos Calculados	163-169
Presupuesto de Compra de Materia Prima	170-178
Rol de Pagos Administrativos	179-184
Resumen Rol de Pagos Administrativos	185
Rol Beneficios Sociales Administrativos	186
Rol Beneficios Sociales Trabajadores	187
Presupuesto Gasto de Administración	187-188
Presupuesto Gasto de Ventas	189
Presupuesto Gasto Financiero	190-191
Estado de Costo de Producción	192
Estado de Costos de Productos Vendidos	193
Estado de Resultados	194-195

Flujo de Efectivo	196-200
Inventario de Producto Terminado	201
Inventario de Productos en Proceso	202
Balance General Presupuestado	203-204
Conclusiones	205
Recomendaciones	206
Referencias Bibliográficas	207
Bibliografías Citada	207
Bibliografía Consultada	207-208
Anexos	

CAPÍTULO I

CAPITULO I

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

LA PRESUPUESTACIÓN EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA.

La gerencia en los actuales momentos tiene que ser dinámica, recurrir a todos los recursos disponibles para emplear de manera eficiente, eficaz y ordenada todos los recursos con los que cuenta para la ejecución diaria de sus actividades.

La administración es esencial para garantizar la coordinación de los esfuerzos individuales. A medida que la sociedad ha ido confiando cada vez más en el esfuerzo del grupo, y como muchos de ellos han crecido de manera organizada.

Cuando la administración trabaja con el sistema de planeación estratégica, por ejemplo, es necesario analizar el comportamiento interno y externo de la organización, definir la misión, la visión, los objetivos, las estrategias, las políticas, los programas, el presupuesto y los procedimientos, evaluando así todo el sistema.

Actualmente se concibe el presupuesto como un proceso que tiene relación con otros, recurrir al sistema presupuestario con el interés de preveer el futuro de las organizaciones será necesario, pues no puede concebirse esta técnica como la sola acumulación de cifras para elaborar estados financieros proyectados; sino como un proceso integral en el cual se inserta una parte sustancial constituida por la misión, la visión, los objetivos, las políticas, las estrategias, y una parte procedimental relacionada con las técnicas para predeterminedar las cifras que conforman el presupuesto. En uno u otro caso, es indispensable establecer un conjunto de etapas que proporcionan buenos resultados, crear una cultura presupuestaria y analizar las ventajas y limitaciones del sistema, analizar el comportamiento de la empresa, evaluar las fuerzas ambientales no controlables, definir las actividades que realizan las personas y conformar un comité encargado de analizar las diferentes etapas.

Gestión Administrativa y Financiera.

Antes de poder definir lo que es gestión administrativa, es necesario tener una idea, de cuál es su papel y su relación con el proceso gerencial. Pocas veces (y nunca con éxito) la gestión administrativa y financiera es algo aislado, más bien es un resultado del proceso gerencial que consiste en establecer objetivos, estrategias y elaborar planes. En especial, se encuentra íntimamente relacionado con la planeación financiera.

Según, ANZOLA, Sérvulo (1996, Pág 284); Gestión Administrativa y financiera son las “diferentes acciones que se realizan para llevar a cabo una determinada actividad de la manera más correcta, lo cual permitirá a los administradores tomar las mejores decisiones que contribuyan al éxito de la empresa; siempre y cuando se apoyen en el proceso administrativo”

Las investigadoras, afirmamos el concepto de Anzola, ya que, vemos que en la práctica, los sistemas administrativos se encuentran claramente definidos y a menudo se entrelazan con mayor o menor grado. En empresas pequeñas no es raro que el mismo grupo maneje tanto la contabilidad como los presupuestos. Pocas veces se lleva a cabo la tarea gerencial como ese paquete limpio y ordenado que teóricamente se presenta.

Según FAYOL Henry (1984 – pagina 99); La administración “es un cuerpo de conocimientos autónomo aplicable a todas las formas de la actividad humana. Es decir, estableció y fundamentó el concepto de la universalidad de la administración.”

Con lo antes enunciado las investigadoras dan su opinión que Gestión Administrativa y Financiera es un esfuerzo coordinado de un grupo social para obtener un fin con la mayor eficiencia y el menor esfuerzo posible, para llevar a cabo diferentes acciones que sirve para planificar, coordinar, evaluar y controlar cada uno de los recursos

disponibles con los que cuenta una empresa, para lograr los objetivos propuestos; por lo que estamos de acuerdo con las definiciones antes mencionadas.

Importancia de Gestión Administrativa.

La tarea de construir una sociedad económicamente mejor; normas sociales mejoradas y un gobierno más eficaz, es el reto de la gestión administrativa moderna.

Según Poter, Michael (1998 Pág 139) menciona que “La supervisión de las empresas está en función de una administración efectiva; la cual en gran medida determina la satisfacción de muchos objetivos económicos, sociales y políticos los que descansan en la competencia del administrador”.

En el texto antes mencionado; las investigadoras corroboramos con este pensamiento, por lo que mencionamos que; la administración ocupa una importancia primordial para la realización de los objetivos, esta supervisión nos ayudará donde se requiera un gran acopio de recursos materiales y humanos para llevar a cabo empresas de gran magnitud

Este hecho acontece en la administración pública, ya que; dado su importante papel en el desarrollo económico y social de un país y cada vez más acentuada de actividades que anteriormente estaban relegadas al sector privado, las maquinarias administrativas públicas se han constituido en la empresa más importante de un país.

En la esfera del esfuerzo colectivo donde la administración adquiere su significación más precisa y fundamental ya sea social, religiosa, política o económica, toda organización depende de la administración para llevar a cabo sus fines.

Proceso Administrativo

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

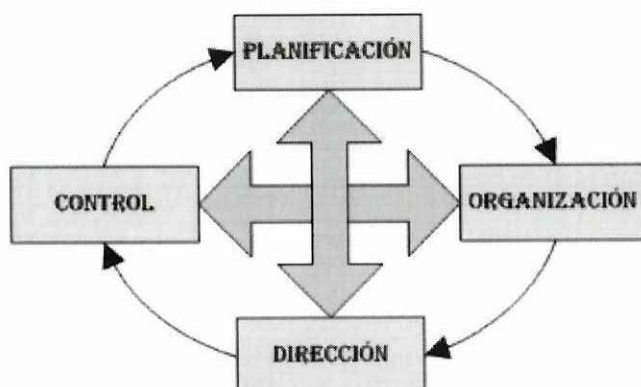
Según, TERRY, George (1857, Pág, 45); El proceso administrativo “es una serie de actividades independientes utilizadas en una organización para el desempeño de las siguientes funciones a su cargo: planificar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar”.

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

Según Drucker, Peter (1996-pág 184) “La administración es una actividad compuesta de ciertas sub-actividades que constituyen el proceso administrativo único.

El concepto antes escrito tiene mucha coherencia por lo que las tesis comparten este enunciado ya que el proceso administrativo está formado por 4 funciones fundamentales, planeación, organización, ejecución y control, lo que constituye un proceso completo dentro de la administración.

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



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

De : Víctor A. Reinoso Cifuentes.

Las funciones Administrativas en un enfoque sistémico conforman el proceso administrativo, cuando se consideran aisladamente los elementos Planificación, Organización, Dirección y Control, son solo funciones administrativas, cuando se consideran estos cuatro elementos (Planificar, Organizar, Dirigir y Controlar) en un enfoque global de interacción para alcanzar objetivos, forman el Proceso Administrativo.

Planificación.

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

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

Para un gerente y para un grupo de empleados es importante decidir o estar identificado con los objetivos que se van a alcanzar. El siguiente paso es alcanzarlos. Esto origina las preguntas de: ¿Qué trabajo necesita hacerse? ¿Cuándo y cómo se hará? ¿Cuáles serán los componentes del trabajo necesarios las contribuciones y cómo lograrlos?. En esencia, se formula un plan o un patrón integrando,

predeterminando las futuras actividades, esto requiere la facultad de prever, de visualizar, el propósito de ver hacia delante.

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

De acuerdo a lo mencionado los investigadores podemos decir que la Planificación es la fase inicial del proceso administrativo, sin Planificación no existe una ejecución inteligente ni aprovechamiento racional de los recursos, por lo que consiste en elegir un curso de acción y decidir por anticipado qué es lo que debe hacerse, en qué secuencia, cuándo y cómo. Esta proporciona la base para una acción efectiva que resulta de la habilidad de la administración para anticiparse y prepararse para los cambios que podrían afectar los objetivos organizacionales.

NECESIDADES DE LA PLANIFICACIÓN.

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

Según Santos Carlos (1998 Pág. 54) “La planeación nos permite elaborar un patrón o modelo completo de trabajo a realizar, y suministra las bases sobre las cuales obrarán las otras funciones directivas”.

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

Etapas del Proceso de Planificación

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

- **Objetivos.-** Los objetivos o metas por alcanzar, son los fines a cuya consecución se encamina la actividad de una empresa organizada, el fin a cuya consecución se encaminan las funciones ejecutivas de organización, formación de cuadros, dirección y control.
- **Políticas.-** Las Políticas sirven para formular, interpretar y suplir las normas concretas. La importancia de éstas, en la administración es decisiva, ya que son indispensables para lograr una adecuada delegación de autoridad.

Actividades Importantes De Planeación.

- a. Aclarar, amplificar y determinar los objetivos.
- b. Pronosticar.
- c. Establecer las condiciones y suposiciones bajo las cuales se hará el trabajo.
- d. Seleccionar y declarar las tareas para lograr los objetivos.
- e. Establecer un plan general de logros enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores de desempeñar el trabajo.
- f. Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño.
- g. Anticipar los posibles problemas futuros.
- h. Modificar los planes a la luz de los resultados del control.

Organización.

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

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

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

Importancia de la Organización.

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

- Es de carácter continuo; jamás se puede decir que ha terminado, dado que la empresa y sus recursos están sujetos a cambios constantes (expansión, contracción, nuevos productos, etc.), lo que obviamente redundaría en la necesidad de efectuar cambios en la organización.
- Es un medio a través del cual se establece la mejor manera de lograr los objetivos del grupo social.

- Suministra los métodos para que se puedan desempeñar las actividades eficientemente, con un mínimo de esfuerzo.
- Evita la lentitud e ineficiencia de las actividades, reduciendo los costos e incrementando la productividad.
- Reduce o elimina la duplicidad de esfuerzos, al delimitar funciones y responsabilidades.

Objetivos de la Organización.

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

a) Economía de Personal.

La mejor utilización del personal, significa una economía, ya que evita los gastos en una mayor cantidad de personal, con lo que disminuyen los gastos Administrativos.

b) Economía de materiales

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

c) Economía de maquinarias y equipos.

Debe existir relación entre la cantidad de máquinas y equipos disponibles y el volumen de producción de bienes o prestación de servicios.

d) Economía de espacio.

Consiste en aumentar la producción en el espacio limitado, con el fin de desarrollar los servicios administrativos sin recurrir a la ampliación de los locales donde están instalados.

Dirección.

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

- Ejecución de los planes de acuerdo con la estructura organizacional.
- Motivación.
- Guía o conducción de los esfuerzos de los subordinados.
- Comunicación.
- Supervisión.
- Alcanzar las metas de la organización.

Ejecución.

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

Actividades Importantes de la Ejecución.

- a. Poner en práctica la filosofía de participación por todos los afectados por la decisión.
- b. Conducir y retar a otros para que hagan su mejor esfuerzo.
- c. Motivar a los miembros.

- d. Comunicar con efectividad.
- e. Desarrollar a los miembros para que realicen todo su potencial.
- f. Recompensar con reconocimiento y buena paga por un trabajo bien hecho.
- g. Satisfacer las necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo.
- h. Revisar los esfuerzos de la ejecución a la luz de los resultados del control.

Control.

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

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

Actividades Importantes De Control

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

Principios del Proceso Administrativo

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

- **Factibilidad:** Lo que se planea ha de ser realizable.
- **Objetividad y cuantificación:** Establece la necesidad de utilizar datos objetivos tales como estadística, estudios de mercado, cálculos probabilísticos, modelos matemáticos y datos numéricos, al elaborar planes para reducir al mínimo los riesgos.
- **Flexibilidad:** Es conveniente establecer márgenes de holgura que permitan afrontar situaciones imprevistas.
- **Unidad:** Todos los planes específicos de la empresa deben integrarse a un plan general y dirigirse al logro de los propósitos y objetivos generales.
- **Intercambio de estrategias:** Cuando un plan se extiende en relación al tiempo (largo plazo), será necesario rehacerlo completamente.

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

- a) Corto Plazo: menor o igual a un año.
- b) Mediano Plazo: de uno a tres años.
- c) Largo Plazo: mayor a tres años.

Importancia del Proceso Administrativos.

La Administración es importante por que pone en marcha todos los lineamientos establecidos durante la planeación y la organización.

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

PRESUPUESTOS

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

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

Definición.

Según González Héctor (1992 Pág. 189) Presupuesto es “un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas”.

Las autoras comparten este concepto el cual se aplica a cada uno de los departamentos de la empresa ya que un presupuesto no puede ser por ninguna manera estático si no mas bien debe ser el centro de responsabilidad de la organización, si se

utilizare esta herramienta junto con otras, aumentaría la capacidad de la empresa a la hora de dirigir su efectividad financiera. Asimismo, incrementaría la capacidad de supervivencia a lo largo del proceso de previsión y planificación.

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

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

Según, SARMIENTO, Euclides (1989, pág. 189); El presupuesto, “Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas.”

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

Objetivos de los Presupuestos

- Planear 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.

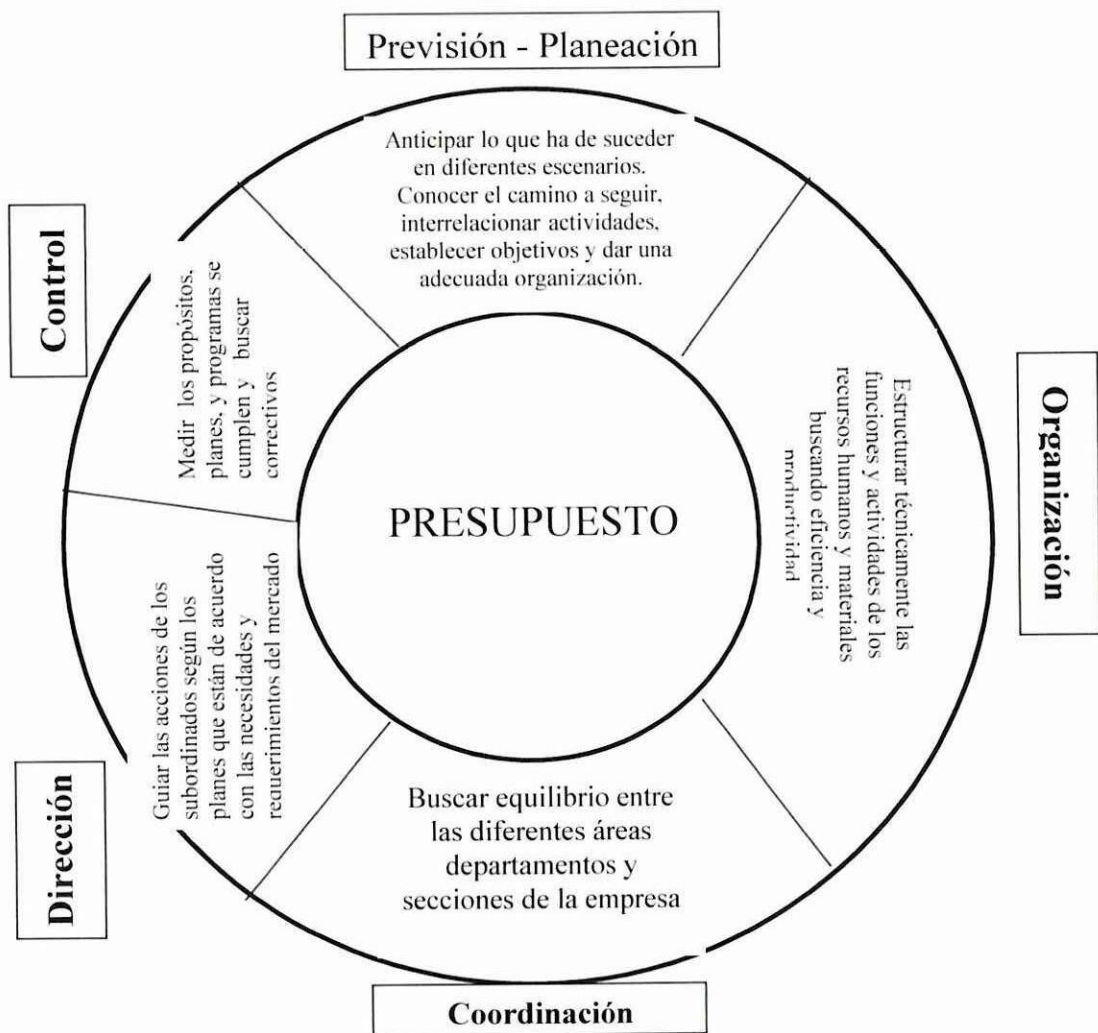
Importancia de los Presupuestos

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

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

El Presupuesto y el Proceso Administrativo

La planeación y el control, como funciones de gestión administrativa, son rasgos esenciales del proceso de elaboración de un presupuesto. Además la organización, la coordinación y la dirección permiten asignar recursos y poner en marcha los planes con el fin de alcanzar los objetivos.



Fuente: Presupuestos Planificación y Control **Autor:** Victor A. Reinoso Cifuentes.

Áreas del Conocimiento que se Relacionan con el Presupuesto

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

- a) **La economía.-** Es trascendental por cuanto el análisis de factores, como la inflación, la devaluación y las tasas de interés desempeñan un papel determinante en las proyecciones. De igual modo el profundo conocimiento

de los mercados capitales nacionales e internacionales contribuyen a tomar decisiones a cerca del financiamiento y la inversión.

- b) **La estadística.-** Proporciona instrumentos de suma valía, como los métodos de cálculo de pronósticos, los números índices, las series cronológicas y otros que son claves para reducir el grado de incertidumbre.
- c) **La administración.-** Suministra fundamentalmente conceptos vinculados al planeamiento, la coordinación de actividades y los flujos de información destacándose en este punto herramientas como la ruta crítica y el grannt, que son cruciales para el control.
- d) **La contabilidad.-** Al presentar la expresión monetaria de las decisiones gerenciales, sirve de soporte al sistema por cuanto el presupuesto se ha definido como “la contabilidad hacia el futuro”.
- e) **Finanzas.-** Además de fomentar el análisis global sectorial del sistema, promueven la evaluación objetiva de las mejores alternativas, puesta a consideración del cuerpo directivo. La gestión financiera es preponderante por que actúa en todas las etapas, en la escogencia de las fuentes de financiamiento, el análisis de las inversiones temporales. Las finanzas aportan a la dirección instrumentos como el punto de equilibrio y los índices convencionales de rotación, liquidez, endeudamiento y lucro utilizados para valuar la gestión.

Etapas a Seguir en el Presupuesto.

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

- a) Preiniciación
- b) Elaboración del presupuesto
- c) Ejecución
- d) Control
- e) Evaluación

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Las actividades más importantes por realizar en esta etapa son:

1. Preparar informes de ejecución parcial y acumulativa que incorporen comparaciones numéricas y porcentuales de lo real y presupuestado.
2. Analizar y explicar las razones de las desviaciones ocurridas.
3. Interpretar correctivos o modificar el presupuesto cuando sea necesario, como ocurre al presentarse cambios intempestivos de las tasas de interés o de los coeficientes de desvaluación que afectan las compañías que realizan negocios internacionales.

- e) **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 planteamiento materializado en presupuestos.

Clasificación De Los Presupuestos

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

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

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

Según la Flexibilidad

- a) **Rígidos, estáticos, fijos o asignados.**- Son aquellos que se elaboran para un único nivel de actividad y no permiten realizar ajustes necesarios por la variación que ocurre en la realidad. Dejan de lado el entorno de la empresa

(económico, político, cultural etc.). Este tipo de presupuestos se utilizaban anteriormente en el sector público.

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

Según el Periodo de Tiempo

- a) **A corto plazo.**- Son los que se realizan para cubrir la planeación de la organización en el ciclo de operaciones de un año. Este sistema se adapta a los países con economías inflacionarias.
- b) **A largo plazo.**- Este tipo de presupuestos corresponden a los planes de desarrollo que, generalmente, adoptan los estados y grandes empresas.

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

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

Elementos Principales de los Presupuestos

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

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

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

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

Recursos.- No es suficiente conocer los ingresos y gastos del futuro, la empresa debe planear los recursos necesarios para realizar sus planes de operación.

Funciones de los Presupuestos.

Las funciones que desempeñan los presupuestos dependen en gran parte de la propia dirección de la empresa, las necesidades y expectativas de los directivos y el uso que hagan de los presupuestos.

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

- Una herramienta analítica, precisa y oportuna.
- El soporte para la asignación de recursos.
- La capacidad para controlar el desempeño real en curso.
- Advertencias de las desviaciones respecto a los pronósticos.
- Indicios anticipados de las oportunidades o de los riesgos venideros.
- Capacidad para emplear el desempeño pasado como guía o instrumento de aprendizaje.
- Concepción comprensible, que conduzca a un consenso y al respaldo del presupuesto anual.

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

Ventajas.

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

- Motiva a la alta gerencia para que defina adecuadamente los objetivos básicos de la empresa.
- Propicia que se defina una estructura adecuada determinando la responsabilidad y autoridad de cada una de las partes que integran la organización.
- Facilita a la administración la utilización óptima de los diferentes insumos.
- Facilita la coparticipación e integración de las diferentes áreas de la compañía.
- Facilita el control administrativo.
- Es un reto que constantemente se presenta a los ejecutivos de una organización para ejercitar su creatividad y criterio profesional a fin de mejorar la empresa.

- Ayuda a lograr mayor eficacia y eficiencia en las operaciones.
- Ayuda a la planeación adecuada de los costos producción.
- Optimizar resultados mediante el manejo adecuado de los recursos.
- Se crea la necesidad de idear medidas para utilizar con eficacia los limitados recursos de la empresa, dado el costo de los mismos.

Desventajas.

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

Limitaciones.

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

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

PRESUPUESTO MAESTRO

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

Definición.

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

Consiste además en pronosticar sobre un futuro incierto porque cuando más exacto sea el presupuesto o pronóstico, mejor se presentará el proceso de planeación, fijado por la alta dirección de la Empresa.

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

Elaboración del Presupuesto Maestro.

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

El presupuesto se usa como un vínculo para orientar a la empresa en la dirección

deseada, una vez elaborado el presupuesto, este sirve como una herramienta en el control de los costos.

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

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

Las investigadoras comparten el análisis descrito por el Autor Charles, por lo que Presupuesto Maestro es un presupuesto que proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo, debiendo incluir el objetivo de utilidad y programa coordinado para lograrlo.

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

Las investigadoras conceptúan que estas nociones son las mas apropiados para describir la definición de un presupuesto maestro, sin embargo plantean que el presupuesto maestro consiste en un conjunto de presupuestos que buscan, por un lado la determinación de la utilidad o pérdida que se espera tener en el futuro, y por el otro lado formular estados financieros presupuestados que permitan al administrador

tomar decisiones sobre un periodo futuro en función de los planes operativos para el año venidero.

Campo de Aplicación de los Presupuestos.

De Operación o Económicos.

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

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

Para la elaboración del presupuesto, se inicia con la investigación de los mercados hasta la presentación de los estados financieros proyectados. La secuencia muestra un ordenamiento de los cálculos que no puede olvidarse. El estudio del mercado es uno de los fundamentos de los pronósticos mercantiles, los cuales representan el soporte del programa de producción y este, a su vez, constituye el cimiento de los estimativos acerca de los consumos de materia prima y de la demanda de mano de obra directa e indirecta.

Presupuestos de Venta.- Generalmente son preparados por meses, áreas geográficas y productos.

El pronostico de venta empieza con la preparación de los estimados de venta, realizado por cada uno de los vendedores, luego estos estimados se remiten a cada gerente de unidad.

La primera etapa que enfrentará la organización será la determinación del comportamiento de su demanda, es decir, conocer que se espera que haga el mercado. Una vez concluida esta etapa se está capacitando para elaborar un presupuesto propio de producción. Esto es lo que normalmente se hace, ya que la mayoría de las empresas tienen capacidad ociosa, esto es, la demanda es menor que la capacidad instalada para producir. Existen casos excepcionales de empresas que elaboran su presupuesto de producción como primer paso. Otro caso especial es el sector público, donde el proceso es inverso al estudiado. Primero se presupuestan los gastos o necesidades del sector, y con base en ello se determinan los ingresos que habrán de recaudarse por vía impositiva.

Factores que Afectan el Volumen de las Ventas

Factores Específicos

- Los factores de ajustes (modificaciones temporales)
- Cambios:
 - a) Del producto.
 - b) De la producción.
 - c) Del mercado.
 - d) De políticas de ventas.
- Crecimiento (tendencia de las ventas)
 - a) Economía General
 - b) Administrativos (de la Gerencia)
- **Los factores de ajuste.-** Son perturbaciones transitorias que afectan al volumen de las ventas. Estos factores de ajustes nos dirán cuáles pudieron ser las ventas reales, si no se hubieran producidos tales perturbaciones. Lógicamente, los ajustes desfavorables han de sumarse, y los favorables se restaran.

Favorables:

- Pedido excepcional o no recurrente.
- Ventas en una zona o distrito en donde no es costeable (actualmente) la operación.

Desfavorables o perjudiciales:

- Incendio, huelga falta en el abastecimiento de materiales para la producción, etc., que retrasen parcial, total, temporal o definitiva los envíos a los clientes.
- Demandas o juicios en contra de la entidad que entorpezcan o retrasen sus actividades.
- Renuncia, despido o retiro de personal clave, básicamente de ventas.

a) ***Los factores de cambio.-*** Son modalidades nuevas introducidas por el personal administrativo medio, con repercusiones perdurables en el volumen de las ventas.

b) ***Los cambios en el producto.-*** Son aquellos que cambian la apariencia, la calidad o el diseño del producto. Tienen una cierta influencia en los costos y la virtud de atraer, como imán, a la clientela; ya sea por añadir al producto cualidades que lo hacen más atractivo, o porque constituyen una condición de ventaja al adquirirlo.

Las consecuencias de estos cambios se reflejarán en las utilidades y en los costos; sí bien no siempre aumentarán los costos; puede suceder que más bien los reduzcan.

Tales cambios en el producto pueden ser:

1. Adaptación a nuevos usos.
2. Mejoras en el funcionamiento.
3. Mejoras en la apariencia y presentación.
4. Tamaño más conveniente.
5. Simplificación del uso y manejo.
6. Diseño más funcional y adaptable.
7. Mejoras en los servicios.
8. Normalización del producto.

c) **Los cambios en la producción:** Son aquellos reajustes en el ritmo y cuantía de la producción, tendientes a cubrir pedidos extraordinarios o de urgencia, y a reducir costos. O también puede tratarse de la instalación de un sistema de control de la calidad; lo cual normalizará el producto e incrementará su demanda.

d) **Los cambios en las condiciones del mercado:** Son aquellos operados en cuanto a la potencialidad del mercado. Estos cambios podrían deberse a:

1. Variación de los gustos, la moda, los estilos, la actitud de la competencia para desplazar a la empresa, etc.
2. Ejecuciones de grandes obras públicas o privadas; por lo cual la ciudadanía percibirá mayores ingresos y aumentará su poder adquisitivo; haciéndose sentir, por lo tanto, los efectos del “Multiplicador del Gasto”.

Pero es de considerarse que no todos los cambios del mercado han de ser favorables; por ejemplo: la pérdida de cosechas, cierre de grandes industrias, medidas económicas restrictivas, etc., ocasionarían cambios en el mercado totalmente negativos.

f) **Los cambios en la política de ventas:** Son todos aquellos, por medio de los cuales se varían las condiciones en que se han venido realizando las ventas; tales como; cambio en los precios, ampliación de los servicios, demostraciones del producto, intensificación radical de la publicidad, mejoras en los sistemas de distribución, nuevos incentivos a los vendedores, ampliación del crédito a la clientela, mejores facilidades para el pago, etc.

- ***Los Factores de crecimiento.***

Obedecen el siguiente razonamiento:

1. Es natural que las ventas en toda empresa tiendan a crecer de año en año; debido a la forma en que ha venido sirviendo a la clientela, los buenos precios, la buena calidad de sus productos, las buenas relaciones con la colectividad, sus relaciones públicas eficientes, etc.
2. Todo cliente bien servido tiende a comprar más, y en la medida en que aumente su capacidad de compra, comprará mayores cantidades.
3. En la medida que aumente la población, aumentarán las ventas de la empresa de buen crédito comercial.
4. En la proporción en que aumente el desarrollo de la industria, tienden a aumentar las operaciones de las empresas de esa industria.

Fuerza Económicas Generales.

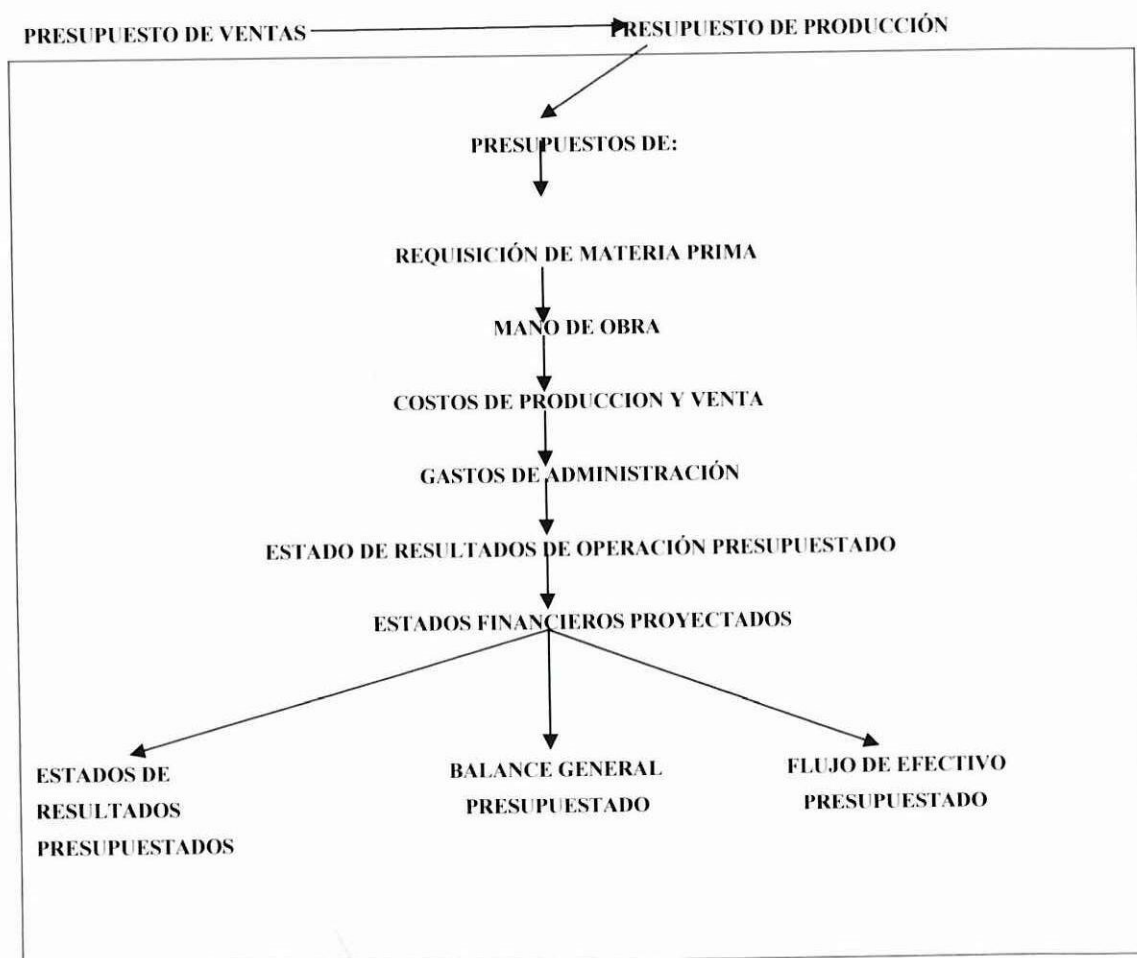
Condiciones o Fuerza Económica General:

Indicadores o fuentes de datos de las condiciones económicas generales sobre:

- Índice Nacional de Precio al Consumidor.
- Producto Nacional Bruto.
- Ingreso Per - Cápita.
- Venta y Producción por Rama de Actividad.
- Ahorro.
- Mercado potencial y su distribución geográfica.
- Establecimiento de nuevas empresa.
- Pérdida en el poder adquisitivo de la moneda.
- Precios al mayoreo y al menudeo.

- Ocupación y desocupación.
- Préstamos otorgados.
- Compra venta de valores en la bolsa, etc.

1. Tendencias, modulo patrón general de las condiciones económicas generales.
2. Tendencias y variaciones regionales y locales, normalmente referidas a las condiciones económicas de un mercado legal o regional en particular.
3. Variaciones estacionales.
4. Clasificación de productos de acuerdo con su sensibilidad económica.



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

1. Determinar claramente el objetivo que desea lograr la empresa con respecto al nivel de ventas en un periodo determinado, así como las estrategias que se desarrollarán para lograrlo.
2. Realizar un estudio del futuro de la demanda, apoyado en ciertos métodos que garanticen la objetividad de los datos, como análisis de regresión y correlación, análisis de la industria, análisis de la economía etc.
3. Elaborar el presupuesto de ventas (considerando los datos pronosticados del inciso anterior y el juicio profesional de los ejecutivos de ventas) distribuyéndose en zonas, divisiones, líneas, etc.

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

Cedula 1: Presupuesto de Venta.

Productos	Cantidades	Precios	Ventas Estimadas
A	XX	X	XXX
B	XX	X	XXX
C	XX	X	XXX
Total			XXXX

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

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

Para concretar el programa de producción se consideran tres factores: las unidades existentes al comienzo del periodo, el estimativo de ventas y la política sobre inventario final de productos terminados la determinación de la producción requerida.

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

Fórmula

$$P = V + IF - II$$

Cédula 2: Presupuesto de Producción.

PRODUCTOS	CANTIDAD	PRECIO
Ventas presupuestadas	XX	XX
+Inventario Final	XXX	XX
=Necesidad de Producción	XXX	XX
-Inventario Inicial	XX	XX
=Producción Requerida	XXX	XX

Presupuesto de Consumo y Costeo de Materias primas.- Al costear las materias primas exigidas por el programa de producción intervienen los coeficientes de consumo de los insumos X,Y,Z, para producir A y B, los inventarios finales e iniciales, y los costos particulares a cada insumo. Debe aclararse que para cuantificar los costos de adquisición unitarios se considera la siguiente fórmula:

Fórmula

Costo unitario estimado = $\frac{\text{Compras del insumo en el año } n \times \text{Incremento esperado del precio para el año } n+1}{\text{Unidades adquiridas}}$

Unidades adquiridas

Cedula 3: Presupuesto de Consumo y Costeo de Materias Primas.

PRODUCTOS	Producción Requerida (P)	Estándares consumo por Producto (EC)			Consumos Calculados PXE		
		X	Y	Z	X	Y	Z
		A	XX	X	X	X	X
B	XX	X	X	X	X	X	
C	XX	X	X	X	X	X	
TOTAL	XXX						

Presupuesto de Compras y Consumo de Materias Primas.- Este presupuesto e prevee las compras de materias primas y/o mercancías que se harán durante determinado periodo. Generalmente se hacen en unidades y costos.

El cómputo de los inventarios iniciales y finales del inventario de materia prima interpreta la política de mantener existencias para garantizar el programa de producción.

Cedula 4: Presupuesto Compras y Consumo de Materias Primas.

PRODUCTOS	Producción Requerida (P)	Estándares consumo por Producto (EC)			Consumos Calculados PXE		
		X	Y	Z	X	Y	Z
		Inventario Inicial					
Producto A	Xx	Xx	-	xx	xx	xx	Xx
Producto B	Xx	Xx	Xx	xx	xx	xx	Xx
Totales					xxx	xxx	Xxx
Inventario Final							
Producto A	Xx	Xx	-	xx	xx	xx	Xx
Producto B	Xx	Xx	Xx	xx	xx	xx	Xx
Totales					xxx	xxx	Xxx

Con base en la información particular de los inventarios inicial y final, los consumos estimados y los costos de cada insumo, el presupuesto de compras se establece en la siguiente cédula.

Fórmula:

$$IF + CP = NT - II = UT \quad C \times PA = PC$$

Cedula 4.1: Presupuesto Compras

Conceptos	Insumo X	Insumo Y	Insumo Z
+Inv. Final deseado	Xxx	xxx	Xxx
+Consumos Previstos	x	x	x
=Necesidad a comprar	Xxx	xxx	Xxx
-Inventario Inicial	xx	xx	xx
=Utilidades de compra	xxx	xxx	Xxx
*Precio de Adquisición	x	x	X
Presupuesto de Compra	xxxx	xxxx	Xxxx

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

Fórmula:

$$IF \times CP = II + PC = ID - IF = PC$$

Cedula 4.2: Presupuesto de Consumo de Materiales

CALCULOS	Insumo X	Insumo Y	Insumo Z
Inventario Inicial	xxx	Xxx	xxx
x Costo unitario al terminar el año n	x	x	x
= Valor inventario al comenzar año n+1	xxx	Xxx	xxx
+Presupuesto de Compras	xx	xx	xx
=Valor inventario disponible	xxx	Xxx	xxx
-inventario final	x	X	x
=Presupuesto de consumo	xxxx	Xxxx	xxxx

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

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

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

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

Es el diagnóstico requerido para contar con una diversidad de factor humano capaz de satisfacer los requerimientos de producción planeada.

Este presupuesto trata de diagnosticar las necesidades de recursos humanos (básicamente mano de obra directa) y cómo actuar, de acuerdo con dicho diagnóstico, para satisfacer los requerimientos de la producción planeada.

Este presupuesto debe permitir la determinación del estándar en horas de mano de obra para cada tipo de línea que produce la empresa, así como la calidad de mano de

obra que se requiere, con lo cual se puede detectar si se necesitan más recursos humanos o si los actuales son suficientes.

Fórmula

$$\text{Reqs. De Producción} * \text{Hr. Reqs. Por producto} = \text{Total horas} * \text{Costo por hora} = \text{Total costo MOD}$$

Cedula 4.3: Exigencias y Costos de la Mano de Obra Directa

PRODUCTOS	PRODUCCION REQUERIDA	EXIGENCIAS MOD (hora+depto)			Vigencias estimadas P+E		
		X	Y	Z	X	Y	Z
A	XXXX	X	X	X	XXX	XXX	XXX
B	XXXX	X	X	X	XXX	XXX	XXX
TOTAL T					XXXX	XXXX	XXXX
COSTO ESTIMADO POR HORA CH					XX	XX	XX
C. PREVISTO POR DEPTO T*CH					XXXXX	XXXXX	XXXXX

Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación.-Son costos del consumo de materias y de remuneración de la mano de obra directa, y abarcan tópicos como la supervisión el control de calidad, los repuestos, el mantenimiento, la labor directiva implícita en la producción y el consumo de energéticos. Debido a su heterogeneidad, estos costos se clasifican en fijos y semivARIABLES.

Fórmula

$$\text{CIF} = \text{GF} + \text{GV}$$

Cédula 4.4: Costo Indirecto de Fabricación

CONCEPTOS	VALOR	VALOR
Gastos		
Fijos		XX
Supervisión	Xx	
Ingeniería	Xx	
Impuestos Diversos	Xx	
Seguros	Xx	
Depreciaciones	Xx	
Gastos		
SemivARIABLES		XX
Materiales Indirectos	Xx	
Mano de obra directa	Xx	
Calefacción y energía	Xx	
Mantenimiento	Xx	
Total Gastos Indirectos		XXXX

Presupuesto Gasto de Venta PGV (capacitación, vendedores, publicidad).- Es el Presupuesto de mayor cuidado en su manejo por los gastos que ocasiona y su influencia en el gasto Financiero.

Se le considera como estimados proyectados que se origina durante todo el proceso de comercialización para asegurar la colocación y adquisición del mismo en los mercados de consumo. Entre estos pueden estar: sueldos, comisiones, publicidad, accesorios, depreciación, varios

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

Debe ser lo más austero posible sin que ello implique un retraso en el manejo de los planes y programas de la empresa. Entre estos pueden estar depreciación, supervisión, seguro, mantenimiento, accesorios, energéticos

Presupuesto Financiero.- Consiste en fijar los estimados de inversión de venta, ingresos varios para elaborar al final un flujo de caja que mida el estado económico y real de la empresa.

Es el que se ocupa de la estructura financiera de la empresa, esto es, de la composición y relación que debe existir entre los Activos, Pasivos y Capital. Su objetivo se resume en dos factores Liquidez y Rentabilidad, comprende:

- Presupuesto de ingresos (el total bruto sin descontar gastos)
- Presupuesto de egresos (para determinar el líquido o neto)
- Flujo neto (diferencia entre ingreso y egreso)
- Caja final.
- Caja inicial.
- Caja mínima.

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

Fórmula:

Estado de Resultados Presupuestados

Ventas
-Costo de ventas
=Utilidad operacional
-Gastos Financieros
=Utilidad antes de impuestos
-Impuestos sobre las rentas (35%)
=Utilidad Neta

Estado de Costo de Producción y Ventas:

Partes del Estado de Costos de producción:

Encabezado.- Está conformado por el nombre de la empresa, nombre del documento, período del que se trata y las unidades monetarias en la que está expresado.

Cuerpo.- El Cuerpo lo conforman los elementos del costo y su evolución, es decir la materia prima, la mano de obra y los gastos indirectos.

Firmas.- De quien lo realiza y revisa.

Los elementos del Estado de Costos de Producción:

Inventario inicial de materia prima.
+ Compras de Materia prima.
= Total de Materia prima.
- Inventario final de Materia prima.
= Costo de materia prima utilizada.

+ Mano de obra directa.
= Costo primo
+ Gastos de Fabricación.
= Total de Costo de Fabricación.
+Inventario Inicial de Prod. En Proceso.
- Inventario Final de Prod. En Proceso.
= Total de Costo de la mercancía fabricada.
+ Inventario inicial de prod. Terminada.
-Inventario final de prod. Terminada.
= Costo de Fabricación.

Importancia del estado de Producción.

- a) Determinación y comprobación del presupuesto.
- b) Saber cuánto cuesta cada unidad fabricada.
- c) Conocer la eficiencia de la producción.
- d) Control de los 3 elementos del costo.
- e) Información.
- f) Comparación entre costos estimados contra los reales.

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

El Estado de Resultados de una empresa manufacturera es igual al de una comercial. Sin embargo, en una empresa productora debe determinarse, con anterioridad al Estado de Resultados, el Estado de Costo de Producción en el cual se determina precisamente el costo de los productos cuya producción se terminó en el ejercicio. El Estado de Costo de Producción puede ser al mismo tiempo el Estado de Costo de Producción y Ventas en cuyo caso al Estado de Resultados iría directamente la cifra del costo de ventas.

Cuando el estado es solamente de costo de producción entonces el costo de ventas se calcula en el propio Estado de Resultados como se hace en el caso de una empresa comercial.

Costo de Producción. Representa todas las operaciones realizadas desde la adquisición de la materia prima hasta su transformación en artículos de consumo o de servicio. En este concepto destacan tres elementos o factores que a continuación se mencionan:

a) *Materia prima:* Es el elemento que se convierte en un artículo de consumo o de servicio.

b) *Mano de obra:* Es el esfuerzo humano necesario para la transformación de la materia prima.

c) *Gastos indirectos de producción:* Son los elementos necesarios y accesorios para la transformación de la materia prima, y que incluyen sueldos y erogaciones necesarios para tal fin.

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

Valuar los inventarios de productos terminados y en proceso

Conocer el costo de producción de los artículos vendidos

Tener base de cálculo en la fijación de precios de venta, y así poder determinar el margen de utilidad probable.

A continuación se presenta el formato para el Estado de Costo de Producción y Ventas:

Cía. XYZ, S.A.
 Estado de Costo de Producción y Ventas
 Del ___ de _____ al ___ de _____ de _____

	Compras Netas Materias Primas	XXXX
Más:	Inventario Inicial Materias Primas	XXXX
Menos:	Inventario Final Materias Primas	XXXX
Igual:	Materia Prima Utilizada	XXXX
Más:	Mano de obra directa	XXXX
Igual:	Costo Primo	XXXX
Más:	Gastos Indirectos de Fabricación	XXXX
Igual:	Costo Total de Manufactura	XXXX
Más:	Inventario Inicial Producción en Proceso	XXXX
Menos:	Inventario Final Producción en Proceso	XXXX
Igual:	Costo Total de Artículos Producidos	XXXX
Más:	Inventario Inicial Productos Terminados	XXXX
Menos:	Inventario Final Productos Terminados	XXXX
Igual:	COSTO DE VENTAS	XXXX

Presupuesto de flujo de efectivo: Es esencial en cualquier compañía. Debe ser preparado luego de que todas los demás presupuestos hayan sido completados. El presupuesto de flujo muestra los recibos anticipados y los gastos, la cantidad de capital de trabajo.

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

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

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

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

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

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

Saldo Inicial de Efectivo

+ Entradas de efectivo normales

Ventas de contado año n+1

Recuperación de Cartera correspondiente

A las ventas a crédito año n+1

Recuperación de Cartera existente

Al año n terminar el año n

= Disponibilidad de efectivo normales

+Entradas Excepcionales:

Nuevas aportaciones de accionistas

Venta de maquinaria

=Disponibilidad de efectivo excepcionales.

=Total entradas

Disponible

- Salidas normales

Pago a proveedores

Nómina

Gastos

Impuestos sobre la renta

Total salidas normales

-Salidas excepcionales

Pago de pasivo

Pago de dividendos

Compras de materiales

Total salidas excepcionales

= Saldo final de efectivo

Flujo de efectivo antes del saldo mínimo deseado

-Saldo que se desea mantener

Sobrante o faltante

Financiamiento o inversión

=Saldo final en efectivo

CAPÍTULO II

CAPITULO II

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA EMFORAL S.A.

Reseña Histórica

Ante la necesidad de enfrentar los retos de los problemas en los páramos de nuestra serranía, mismos que presentan un severo proceso de degradación; las cuales afectan gravemente a toda la población, debido a la escasez del agua, misma que tiene múltiples usos como: Generación de energía eléctrica, consumo humano, regadío, entre otros.

En la década de los 90 el Gobierno Nacional termina con los Distritos Forestales, los cuales venían funcionando en el Ministerio de Agricultura y Ganadería; dando como consecuencia el desabastecimiento a nivel nacional de productos y servicios especialmente en el área forestal. Y por ende se agrava la situación medio ambiental, debido a la tala indiscriminada de bosques, avance de la frontera agrícola, sobre pastoreo y falta de planificación territorial.

Consientes de esta realidad un grupo conformado por tres profesionales afines al campo ecológico y de servicio, crean la Empresa "EMFORAL S. A" en el año de 1995, la misma que se dedica a la producción forestal, con la finalidad de cubrir en parte el gran vacío que deja el estado ecuatoriano; en el campo de la conservación de los ecosistemas especialmente del centro sierra del país.

La Empresa "EMFORAL S.A." ha encontrado como alternativa a los problemas mencionados la aplicación de tecnologías ecológicas, donde interactúan una relación armónica entre la naturaleza y el hombre, complementando con servicios de capacitación giras de observación, pasantías, prácticas comunitarias y estudiantiles realizadas en sus instalaciones.

Este seleccionado grupo de profesionales se mantienen hasta la actualidad y gracias a la perseverancia y a la capacidad de gestión han logrado que EMFORAL alcance un sitio especial en el mercado ya que en un inicio cubría únicamente la provincia de Cotopaxi, mientras que en la actualidad tiene cobertura desde la provincia de Carchi hasta el Azuay.

Al momento produce una variedad de especies y siempre está pendiente de introducir alguna especie novedosa, especialmente aquellas que están en peligro de extinción.

Semilla:

Esta empresa cuenta con la mayoría de semillas de especies forestales las cuales son de mucha utilidad para el cuidado y protección del medio ambiente.

Servicios:

- Capacitación
- Auditorías Ambientales
- Giras de Observación
- Pasantías, etc...

Con la finalidad de prestar todos los servicios con la mayor eficiencia, EMFORAL se encuentra ubicada en una zona de seguridad como es la parroquia Belisario Quevedo, la misma que cuenta con todos los servicios básicos y un camino de primer orden, además cuenta con suficiente agua de regadío

OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

Objetivo General

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

Objetivos Específicos:

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

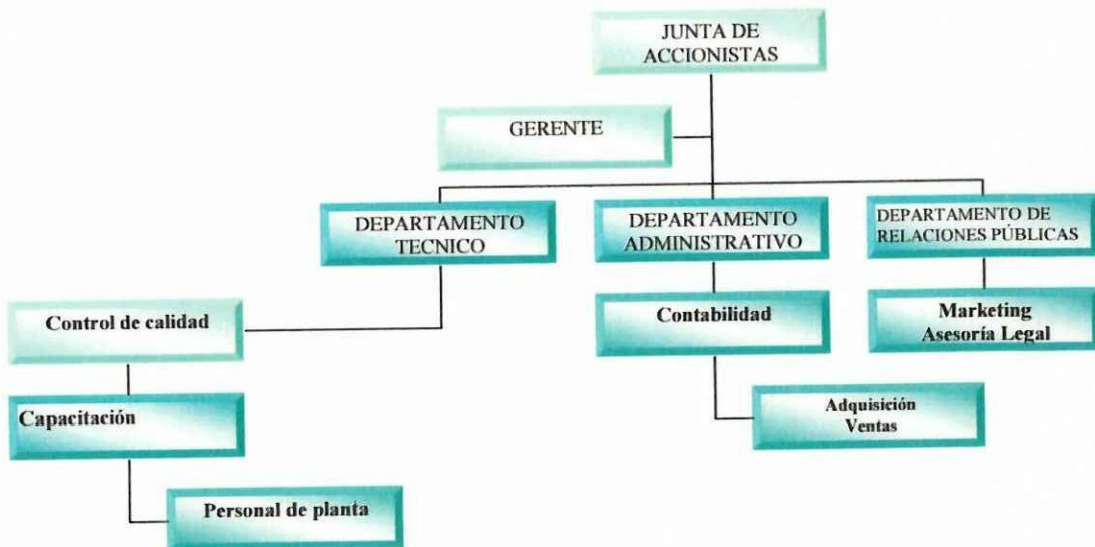
Misión:

Somos un centro de observación y capacitación teórico-práctico dirigido a entidades educativas y desarrollo comunitario; producimos especies forestales, nativas exóticas ornamentales, frutales, etc. utilizando un paquete tecnológico, ecológico alternativo con personal capacitado en la rama forestal y ambiental, para satisfacer las necesidades de diferentes instituciones públicas, privadas, organismos no gubernamentales, comunidades, personas particulares, interesadas en conservar y recuperar nuestro medio ambiente.

Visión:

Ser un centro alternativo líder en servicios forestales y productor de especies de calidad de manera oportuna y responsable para contribuir al mejoramiento ecológico de nuestra provincia y el país. Ser capaces de cubrir las necesidades de toda la región sierra, manteniendo y fortaleciendo el talento humano, la experiencia y la seriedad, aspectos que nos permiten mantenernos entre los primeros y proyectarnos a un futuro mejor.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA “EMFORAL S. A”



Plan Estratégico.

Objetivo.

Crear un plan estratégico eficaz para contribuir a una mejor dirección de la empresa, basada en su visión y misión.

Introducción.

Ante la necesidad de enfrentar los retos empresariales que en la actualidad se presentan a nivel de mercadeo, servicios, marketing y competitividad es indispensable contar con un plan estratégico bien estructurado, basado en sus fortalezas, oportunidades y experiencia de la empresa, lo cual se demuestra en la permanencia y crecimiento de cobertura a nivel de lo que es la región sierra del territorio ecuatoriano, lo que ha permitido brindar mejores condiciones de vida especialmente de los pobladores de las partes altas y los valles, dar inicio a una regeneración de especies de flora y fauna como también mejora el ornato y el entorno paisajístico.

El plan estratégico es un instrumento basado en hechos reales con indicadores para la planificación de los métodos que nos permitan llegar a los objetivos propuestos por la empresa "EMFORAL S.A." La Administración ha sido ejecutada de acuerdo a situaciones políticas y sin ninguna programación, por ello es importante la realización del presente plan estratégico que permitirá que la administración sea continua con una programación a largo plazo y no sea interrumpida por diferencias de criterios de quienes a su debido tiempo tengan que dirigir esta importante Empresa.

Diagnóstico:

Problemas en la ejecución de actividades.

Los Textos que tenemos a continuación corresponden a lo expresado en los talleres de Diagnostico por los integrantes de los equipos de trabajo de cada uno de los procesos y subprocesos de la empresa, "EMFORAL S.A." al igual que se incluye la identificación de problemas que se encuentran. A partir de la investigación para el diagnostico situacional. Esta problematización da origen a la identificación de las falencias más sobresalientes lo que permite establecer diferentes líneas de acción tendientes a superar los problemas y sus causas descritas a continuación.

PROBLEMAS EN LA EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES.	CAUSAS.
--	----------------

Procesos de Asesoría.

Proceso: "Aseguramiento de la calidad de gestión del Sistema de Producción.

Registros de producción se maneja en forma manual.	Falta de aplicación informática
No se permite el manejo de la información de los procesos de producción	Falta de coordinación y acuerdos entre procesos.

Procesos de Apoyo.

Proceso: "Gestión Financiera"

Subproceso "Gestión Presupuestaria y Contabilidad"

Procesos no entregan información de sus requerimientos y planificación a tiempo para la producción.	Descuido del personal encargado. Ineficiencia de responsabilidades
Sobregiros bancarios	Altos costos de los productos terminados.
Falta de documentos de soporte para las adquisiciones	Registros incompletos
En algunos procesos se dificulta la toma de inventarios.	Falta de tiempo por encargados de bodega.

Subproceso: Administración de Caja.

Falta de información y documentos de soporte para el pago a terceros	Falta de agilidad por los responsables.
Falta de un programa computarizado para recaudación de comprobantes de cobro	Falta de asesor informático.

Proceso Desarrollo Organizacional.

Subproceso: “Gestión de Recursos Humanos.

En el reclutamiento y selección de personal no se logra la mejor contratación	Compromisos, intereses personales. Aglutinamiento de personal en una jornada.
Falta de cumplimiento de eventos de Capacitación	Falta de coordinación con Gerencia
La evaluación del desempeño, no se la ejecuta	Inestabilidad en la asistencia por factores externos
El control de la asistencia se lo hace en forma manual	Falta de ejecución en el control.

Proceso: Desarrollo Organizacional.

Subproceso: “Gestión de Servicios Institucionales”

Adquisición de Servicios, materiales e insumos de acuerdo a las necesidades de los procesos y subprocesos.	No siempre se cumple oportunamente
Se hace acciones puntuales de imagen corporativa en diversos medios	No existe un plan definido.
Muchas veces no se trabaja en base a la planificación, faltan planes de mantenimiento, de adquisiciones, de administración de bodega.,	La planificación no ha llegado a este proceso.

Proceso: Desarrollo Organizacional.

Subproceso: “Gestión Ventas”

Ausencia de marketing referente a las ventas de productos terminados	Déficit económico
Falta de capacitación al departamento de ventas	No se coordina con RRHH
No se ejecuta un plan de control y mejoramiento	Falta de planificación
No existe un plan de provisión de insumos agrícolas; demora de adquisiciones.	Falta de coordinación con otros procesos y planificación propia.

Proceso: Desarrollo Organizacional.

Subproceso: “Calificación de Demanda y Oferta”

No se tiene las líneas bases de la demanda y oferta.	Falta de decisión estratégica
Competencias desleales, con productos terminados de mala calidad	No existe coordinación con otros Instituciones
No existe concientización Institucional	Tramites de adquisiciones engorrosas.
Falta de publicidad a nivel provincial como nacional	Confiableidad con sus clientes.

Soluciones y Líneas de Acción en los diferentes Procesos y Subprocesos.

Recuperar y registrar los criterios de Responsables por departamentos de Procesos y Subprocesos, de tal manera que puedan ser revisados y/o aplicados en los momentos iniciales de una nueva planificación anual, en el 2009 o 2010.

Finalmente las propuestas y líneas de acción son priorizadas en el mismo proceso de planificación anual, y dependerá de la dinámica y decisión de la Gerencia y los diferentes departamentos tanto técnicos como administrativos.

SOLUCIONES.	LÍNEAS DE ACCIÓN.
Procesos de Asesoría.	
Subproceso: Aseguramiento de la calidad de gestión del Sistema de Producción.	
Mejoramiento de software para procesamiento de información	Impulsar la automatización de la información en todo el sistema
Señalar las actividades específicas de seguimiento y evaluación participativos de las actividades de producción	Impulsar y sostener las opciones de planificación en la gestión, concretar acuerdos y procedimientos entre procesos que intervienen en una misma actividad

Procesos de Apoyo.	
Proceso: "Gestión Financiera"	
Subproceso "Gestión Presupuestaria y Contabilidad"	
Programar requerimientos de los procesos de producción en tiempo adecuado	Concretar acuerdos y procedimientos entre procesos.
Realizar reformas presupuestarias internas	Priorización de actividades internas
Agilidad y organización adecuada en controles previo y concurrente para adquisiciones	Dar prioridad a las actividades de producción interna
Coordinar con el departamento técnico para la constatación física de bienes y	Concretar acuerdos y procedimientos entre procesos de producción que

activos fijos	intervienen en una misma actividad
Subproceso: Administración de Caja	
Exigir cumplimiento de entrega de documentos de respaldo en pago a terceros.	Concretar acuerdos y procedimientos entre procesos que intervienen en una misma actividad.
Dotarse de servicios de un profesional en sistemas informáticos	Impulsar la automatización de información en todo el sistema de la Empresa.

Proceso Desarrollo Organizacional.	
Subproceso: "Gestión de Recursos Humanos.	
Reclutamiento y selección del personal	Evaluación y potenciación del personal
Levantar una línea base de los requerimientos de capacitación de los distintos procesos, considerando la funcionalidad y el trabajo en equipo del personal y planificar de acuerdo a estos requerimientos un Plan de Capacitación general y específico a los procesos.	Cubrir en forma permanente los distintos requerimientos de capacitación general y específicos de los procesos técnicos y administrativos.
Formulación un plan mínimo de evaluación del desempeño del personal de la empresa	Evaluación y potenciación del personal existente.
Elaboración de un Plan de Control en base al seguimiento a la producción del personal, proponer acciones preventivas y asegurar el buen funcionamiento de la empresa	Impulsar y sostener las opciones de planificación en la gestión de la empresa.
Proceso: Desarrollo Organizacional.	
Subproceso: "Gestión de Servicios Institucionales"	

Sujetarse a normas y Planificación mensual aprobada	Impulsar sostener las opciones de planificación en gestiones de la empresa
Clarificación de funciones entre procesos, aplicación de Normas y acuerdos para realizar adquisiciones una vez al mes, elaborar un plan anual en base a acuerdos de requerimientos y adquisiciones en todos los procesos.	Concretar acuerdos y procedimientos entre procesos que intervienen en una misma actividad.
Un Plan de Control, podría darse en base a una supervisión integrada con los otros subprocesos de Servicios Institucionales	Impulsar y sostener las opciones de planificación en la gestión de la empresa.

Proceso: Desarrollo Organizacional.	
Subproceso: "Gestión Ventas"	
Poner mayor énfasis en marketing, publicidad, para la distribución de los productos	Coordinar, impulsar en todo el sistema de producción, poner más énfasis en publicidad
Dar más atención en lo que se refiere a capacitación al departamento de ventas.	Concretar acuerdos con los demás departamentos administrativos
Establecer un programa de capacitación para mejorar el control en todas las actividades de la empresa	Priorizar en forma permanente los distintos requerimientos de gestión
Dotación oportuna de materia prima necesaria para la provisión de productos en proceso	Aseguramiento de calidad de los productos terminados.
Proceso: Desarrollo Organizacional.	
Subproceso: "Calificación de Demanda y Oferta"	
Definiciones de espacios y personal técnico responsable para enfrentar el	Evaluación y potenciación del personal existente.

proceso	
Coordinar para evaluar los niveles de satisfacción de los usuarios.	Evaluar y adecuar Normas y procedimientos que faciliten el logro de los resultados y metas.
Instructivos y capacitación específica	Cubrir en forma permanente los distintos requerimientos de capacitación
Factibilizar opciones, para incrementar la cobertura a nivel nacional, mediante estrategias publicitarias.	Discusión amplia desde el gobernante.

OBJETIVOS ESTRATEGICOS DE LOS DISTINTOS PROCESOS Y SUBPROCESOS

Procesos de Asesoría.

Aseguramiento de calidad de gestión del sistema de producción

Contribuir al manejo y direccionamiento técnico y estratégico del sistema de la empresa mediante la sistematización y análisis de la información integrada.

Proceso de Apoyo.

Gestión Financiera.

Organizar la Gestión Financiera mediante el cumplimiento cabal de la normativa interna para mejorar la calidad de vida Institucional.

Gestión de Servicios Institucionales

Coadyuvar a que los servicios y productos que oferta la empresa funcionen en forma eficiente, efectiva, eficaz y oportuna mediante la atención permanente.

Gestión de Recursos Humanos

Contribuir a que la empresa opere por un personal debidamente preparado para sus funciones, motivado y comprometido con los intereses institucionales.

Calificación de Demanda y Oferta.

Elaborar y organizar la información de oferta y demanda de la empresa de tal forma que sea posible la definición de las actividades e intervenciones fundamentales del sistema empresarial.

Definición de Líneas de Acción Estratégicas.

ANÁLISIS. "FODA"

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Experiencia, confianza, talento humano calificado, de acuerdo a la rama.	<ul style="list-style-type: none">• Políticas de Estado favorables al manejo del MEDIO AMBIENTE.
<ul style="list-style-type: none">• Infraestructura propia, amplia y funcional.	<ul style="list-style-type: none">• Incrementos de Empresas locales Productoras de derivados de la madera.
<ul style="list-style-type: none">• Responsabilidad y cumplimiento oportuno.	<ul style="list-style-type: none">• Demanda Internacional de derivados de la madera y servicios ambientales.
<ul style="list-style-type: none">• Técnico permanente, personal capacitado.	<ul style="list-style-type: none">• Necesidades Comunitarias Primordiales de Protección de sus Ecosistemas.
<ul style="list-style-type: none">• Capacidad tecnológica e innovadora.	<ul style="list-style-type: none">• Promoción de Gobiernos locales sobre GESTIÓN

	AMBIENTAL.
<ul style="list-style-type: none"> • Atención preferencial y oportuna al cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta y cobertura a nivel nacional con variedades de especies de acorde al clima.
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de las metas fijadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda internacional de derivados de la madera y servicios ambientales.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Dificultades de acceso a centros especializados en investigación forestal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Limitaciones presupuestarias y legales para incremento de personal.
<ul style="list-style-type: none"> • Desacuerdos y falta de coordinación entre procesos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dificultades para la consecución de créditos, e intereses bancarios elevados.
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de mano de obra para el proceso de producción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad de Gobiernos Nacionales.
	<ul style="list-style-type: none"> • Alteraciones climatológicas.
	<ul style="list-style-type: none"> • Proliferación de empresas dedicadas a la misma actividad.

Metas:

- ❖ La Empresa “EMFORAL S.A.” obtiene una producción anual de (1.000.000) un millón de especies forestales, aptas para la plantación.
- ❖ De la producción total, el cuarenta por ciento (40%) son especies nativas, el cuarenta por ciento (40%) son especies exóticas y el veinte por ciento (20%) son especies ornamentales y medicinales.

- ❖ Se facilitan eventos de capacitación y giras de observación en forma continua.

Políticas:

- ❖ Personal capacitado en relación a las funciones que desempeñe.
- ❖ Se utiliza exclusivamente materia prima certificada para garantizar la calidad del producto terminado.
- ❖ Cuenta con los mecanismos indispensables para satisfacer las necesidades de nuestro País.

Estrategias en los Procesos y Subprocesos de la Empresa.

Ámbito Legal

Acciones estratégicas definidas.

- ✱ Mejorar la difusión y manejo de las mismas entre el personal participante en los procesos.
- ✱ Impulsar y cuidar de su adecuada aplicación y proyección
- ✱ Debatir su sentido, conveniencia y acordar su aplicación y operatividad.

Recursos Humanos

Acciones estratégicas definidas.

- ✱ Alcanzar acuerdos, organizar actividades, definir procedimientos, en espacios que intervengan personal de distintos subprocesos.
- ✱ Planificar, evaluar, priorizar y ampliar acciones de capacitación en todos los niveles.
- ✱ Discutir y definir estrategias de uso e incremento de productos de calidad, para mejoras a futuro.

Gestión De La Planificación

Acciones estratégicas definidas.

- ✱ Que todo personal responsable del manejo de producción y del seguimiento se capaciten en operar los instrumentos de seguimiento de la Planificación.
- ✱ Definir y realizar las actividades de los productos en proceso mediante una planificación estratégica.

Coordinación Institucional

Acciones estratégicas definidas.

- ✱ Discusión y elaboración de planes estratégicos de Interrelación con las distintas Instituciones de apoyo al desarrollo de protección de nuestro medio ambiente.
- ✱ Ejecución plena, creativa, permanente y con resultados con las diferentes Instituciones.
- ✱ Discusión definición y operación de especies prioritarias en los sistemas de plantación para la protección de nuestros paramos.

Procesos y Subprocesos Incompletos o Conflictos que Afectan al Sistema.

Acciones estratégicas definidas.

- ✱ Re direccionar, potenciar actividades de procesos y subprocesos
- ✱ Involucrar al personal en procesos y equipos de trabajo; impulsar la visión del personal.
- ✱ Evaluar la eficacia de procedimientos en actividades clave y de los productos terminados.

Entrevista.

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

Es el diálogo que se establece entre seleccionadores y candidatos con el fin de obtener información mutua. Debe servir para identificar con eficacia al aspirante más adecuado. Para ello es necesario reunir los datos que permitan prever su comportamiento, la calidad de su trabajo y su fidelidad al puesto. Se tendrá en cuenta la relación que pueda establecer con sus futuros compañeros.

EMPRESA FORESTAL “EMFORAL”

Fecha:	10/10/2008
Numero de la entrevista:	01
Nombre del Entrevistador:	Ortega Carmen / Borja Lorena
Ciudad donde se realizo la entrevista:	Cantón: Latacunga, Parroquia Belisario Quevedo.
Nombre del informante:	Ángel Japón
Lugar donde se realizo:	Empresa: EMFORAL S.A.
Sexo del informante:	Masculino.
Grado de estudios del Informante:	Ing. En Medio Ambiente
Cargo que ejerce en la actualidad:	Gerente.

Cuestionario para las entrevistas focalizadas sobre el área funcional de la Empresa: "EMFORAL S.A"

¿Cuántos años tiene de creación su Empresa?

Doce años.

¿Cuáles fueron sus deficiencias o puntos débiles para la creación de la empresa?

En cuanto a las deficiencias por lo general casi siempre ha sido la parte económica, ya que se necesita de un capital, para la creación de cualquier tipo de negocio; en cuanto a los puntos débiles, más bien ha existido siempre la parte positiva a pesar de las deficiencias económicas, claro hay que ser siempre optimistas caso contrario como dice el dicho "si no te arriesgas no cruzas el río".

¿Prefiere tener pocos pero buenas clientes, o establecer fácilmente muchas relaciones laborales aunque sean un poco superficiales?

Muchos y buenos que piensen positivamente en todos los aspectos, y en especial al cuidado y protección de nuestros paramos para que en un futuro no muy lejano no nos quedarnos sin agua.

¿En las reuniones sociales, ¿prefiere dirigir la conversación o limitarse a escuchar?

Las dos cosas porque es muy importante saber escuchar a los demás y también dar nuestras opiniones ya que del intercambio de ideas resultan acuerdos interesantes que aportan positivamente a la solución de los problemas dentro de cada ámbito.

¿Prefiere improvisar o ser metódico?

Ser metódico, porque es una práctica muy valedera para salir adelante; sea en el trabajo o negocio.

¿Le gustan sus responsabilidades y deberes actuales?

Por supuesto que sí; además de los deberes mis responsabilidades son trabajar en bien de los demás con el fin de aportar con un granito de arena; para el cuidado y protección de nuestro medio ambiente.

¿Cuáles considera que son sus principales logros en su empresa?

Tener un trabajo propio, habernos ubicado en un mercado muy competitivo como dije antes mantenernos para poder subsistir y por ende aportar a la protección de nuestros paramos con la producción forestal, ya que es el medio, para que la ciudadanía de aquí a diez años no se quede sin agua.

¿Cuáles fueron los reveses que sufrió su empresa o qué cosas no salieron tan bien como esperaba?

La comercialización en inicio, ya que este no es un producto que se puede vender de la noche a la mañana, por lo que se debe seguir un proceso de producción por unidad, de acuerdo a la variedad, como mínimo de seis meses a un año y la venta se realiza únicamente en temporada de lluvias.

¿Cómo puede apalancar ese conocimiento y experiencia para desarrollar éxitos futuros?

Aplicando todo el conocimiento teórico en la práctica y aprovechando la experiencia de la mejor manera posible para desarrollar y adquirir más conocimiento cada día, lo que nos permite ofertar productos de calidad y garantía para nuestros clientes.

¿Qué cree que es lo principal para la buena marcha de una empresa?

Estoy seguro que el principal factor para una buena marcha de cualquier empresa es su talento humano en todo su contexto claro acompañado de una planificación estratégica, Organización, Dirección y Control de todo lo que se haga dentro de la empresa.

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

Es una de las primeras dentro del campo de producción de especies y prestación de servicios ambientales, por lo que trabajamos con calidad y cantidad suficientes de productos utilizando materia prima de primera, bajando costos ya que nuestro fin es servir antes que lucrar.

¿Qué nuevos proyectos tienen en marcha. Qué áreas están desarrollando?

Si es necesario montar sucursales en provincias que necesiten de nuestros servicios, con el fin de poder servir de la mejor manera a nuestros clientes. Ya que muchas especies deben ser producidas dentro de la misma climatización, para obtener mejores resultados.

¿Un Proyecto del que se siente más orgulloso?

El haber aplicado y tenido buenos resultados con lo que es la tecnología alternativa es decir la tecnología orgánica.

¿Qué experiencia tienen en el área de negocio en el que usted se encuentra Gerenciando?

Soy Ing. En medio ambiente, por lo que se de la rama, cuento con una experiencia de 20 años dentro de la producción forestal, sin embargo sigo realizando y experimentando con nuevas variedades y sistemas de producción alternativos.

¿Cómo planifica sus ventas?

Las ventas se planifican para la época de plantación que comprende desde octubre del año en curso hasta abril del siguiente año.

¿Cuáles son sus principales clientes?

Entre los principales clientes tenemos, las Instituciones Públicas y Privadas, dedicadas al desarrollo rural y a la conservación del medio ambiente, y aquellas personas particulares interesadas en el desarrollo forestal ambiental.

¿Cómo realiza su pronóstico de ventas, la producción se ejecuta en función a las ventas o primero produce y luego efectúa las ventas?

Se manejan dos sistemas, es decir una parte de la producción se realiza en base a los contratos establecidos con clientes específicos, mientras que otra parte se produce con la finalidad de que exista un stock de variedades disponibles en la empresa para cubrir necesidades de nuevos clientes. Por ende las ventas están relacionadas directamente con el tipo de producción.

¿Cuál es el proceso que lleva para la producción y las ventas?

Para la producción se aplica un paquete tecnológico con tendencia a lo ecológico en base a una planificación oportuna, mientras que las ventas se realizan en base a los contratos y a un sistema de marketing.

¿Cuáles son sus predicciones para el año 2009?

En el año 2009 la empresa aspira ampliar su producción y contar con nuevas variedades, con la finalidad de cubrir todas las necesidades de los clientes, también se maneja en base a las políticas de los Gobiernos de turno, ya que el actual Gobierno se encuentra empeñado en proteger el medio ambiente del país. Mediante la forestación y reforestación, esto desde el punto de vista optimista. Pero debido a la baja del petróleo, y a la crisis financiera mundial que nos afecta a todos es posible que también esta repercuta en las actividades de la empresa, ya que el gobierno central y los gobiernos seccionales recibirán menos recursos económicos y con esto dejarán de comprar nuestros productos.

EMPRESA FORESTAL LOS ALISOS "EMFORAL"

Fecha:	10/10/2008
Numero de la entrevista:	02
Nombre del Entrevistador:	Ortega Carmen / Borja Lorena
Ciudad donde se realizo la entrevista:	Cantón: Latacunga, Parroquia Belisario Quevedo.
Nombre del informante:	María Veloz
Lugar donde se realizo:	Empresa: Emforal S.A.
Sexo del informante:	Femenino.
Grado de estudios del Informante:	Ing. En Contabilidad
Cargo que ejerce en la actualidad:	Jefe Financiera.

Cuestionario para las entrevistas focalizadas sobre el área funcional: Administrativa de la Empresa: "Emforal S.A"

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

Bueno nosotros contamos con un presupuesto en base a los gastos y ventas anuales, el cual se distribuye para las diferentes especies forestales de producción, en caso que no exista el presupuesto necesario por lo general se realizan créditos bancarios, para cumplir con las metas establecidas en base a una planificación. Por lo que una de las mayores dificultades que existe casi siempre es la falta de capital.

¿Qué relevancia supone que tiene el cargo que ejerce en la actualidad?

Que todo el esfuerzo y mi conocimiento lo dedico a mi trabajo, con el fin de hacer las cosas bien.

¿Qué espera de la empresa y cuáles son sus aportaciones?

Que la empresa salga en adelante que su visión se cumpla a cabalidad, yo hare todo lo que esté a mi alcance con el fin de que esta obtenga un mejor futuro.

¿Qué le hace falta a la empresa en la actualidad en lo que se refiere a la parte presupuestaria?

Yo creo que sería muy importante que la empresa cuente con partidas presupuestarias para cada uno de los productos en proceso y por etapas de producción, ya que esto nos serviría de mucho para obtener un mejor control con respecto a la parte financiera.

¿Le gusta, que nosotras como estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi “UTC” Elaborem un presupuesto maestro para la empresa, y porque?

Yo creo que la empresa y el departamento administrativo, quedaríamos muy agradecidos, si ustedes como estudiantes de la “UTC” están en la facultad de hacerlo, por nuestra parte les daremos la información necesaria, para que la empresa cuente con este presupuesto maestro, y existan partidas presupuestarias para la producción de cada uno de los productos.

¿Cree usted que la elaboración de este presupuesto, le traerá proyecciones futuras y porque?

Claro que si, la empresa contará con bases fundamentales, para la producción, y así quizá no sea necesario hacer créditos bancarios, para dicha inversión.

¿Cuáles serian sus aportes profesionales para la elaboración de este presupuesto?

Apoyarles con la información necesaria para la elaboración de dicho presupuesto.

¿Cómo ve el futuro de la empresa al contar con la elaboración del presupuesto maestro a medio/largo plazo?

Yo creo que la empresa va a contar con una base, para la elaboración de cada uno de los productos en proceso, y ya no existirá desperdicios en cuanto a la inversión en la materia prima ni pérdidas de tiempo.

¿Existen partidas presupuestarias para la adquisición de materia prima?

Bueno específicamente no, pero de acuerdo a las ventas se adquiere las materias primas

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

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

¿Qué falencias existen a lo que es recuperación de cartera?

Bueno esta es la parte más difícil; y esto es a nivel nacional, ya que no existe dinero, la mayoría de empresas siempre se lamentan que el comercio va de mal en peor; por lo que es dificultoso realmente que los clientes cancelen a la fecha acordada en un cien por ciento, siempre toca cobrar por partes, y de acuerdo a la disponibilidad de capital de los clientes.

¿Qué le parece la manera de trabajar de la parte Gerencial?

Excelente, ya que es una persona cortés, amable, responsable y sobre todo jamás queda mal con ningún cliente, ni con el personal que labora prefiere realizar créditos, para cumplir a cabalidad, y siempre estar al día en todo.

¿Desde qué año cuenta con archivos de contabilidad?

Desde el año 2005, con una contabilidad general, ya que no se utilizaba la contabilidad de costos, que es la adecuada para este sistema de producción

¿Cómo se realizan los pronósticos de ventas actualmente y para qué tiempo se planifican?

Las ventas se pronostican principalmente basadas en las políticas de los gobiernos seccionales y se planifican por periodos bianuales. La empresa aspira ampliar su producción y contar con nuevas variedades, con la finalidad de cubrir todas las necesidades de los clientes, también se maneja en base a las políticas de los Gobiernos de turno, ya que el actual Gobierno se encuentra empeñado en proteger el medio ambiente del país. Mediante la forestación y reforestación, esto desde el punto de vista optimista. Pero debido a la baja del petróleo, y a la crisis financiera mundial que nos afecta a todos es posible que también esta repercuta en las actividades de la empresa, ya que el gobierno central y los gobiernos seccionales recibirán menos recursos económicos y por su puesto nuestros productos dejaran de comprar.

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

En la actualidad se venden mayores cantidades desde febrero hasta el mes de abril del año en curso.

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

En base al cumplimiento de las metas establecidas.

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

Se aspira que las ventas se incrementen en un 25% . Nos basamos en los planes forestales que está implantando el Gobierno Nacional. Por lo que el actual Gobierno se encuentra empeñado en proteger el medio ambiente del país. Mediante la forestación y reforestación, esto desde el punto de vista optimista. Pero debido a la baja del petróleo, es posible que también esta repercuta en las actividades de la empresa.

¿Cuál han sido los desfases que ha tenido la empresa en su trayectoria

Uno de los principales, es la falta de un sistema de registro minucioso de todas actividades que realiza la empresa, también estos se dan por los cambios climáticos de nuestro país debido a las diversas enfermedades que afectan directamente a los productos en proceso, por lo que estos desfases son incontrolables, ya que nunca se sabe que puede suceder con la naturaleza.

EMPRESA FORESTAL LOS ALISOS “EMFORAL”

Fecha:	10/10/2008
Numero de la entrevista:	05
Nombre del Entrevistador:	Ortega Carmen / Borja Lorena
Ciudad donde se realizo la entrevista:	Cantón: Latacunga, Parroquia Belisario Quevedo.
Nombre del informante:	Ing. Wilson Escobar
Lugar donde se realizo:	Empresa: Emforal S.A.
Sexo del informante:	Masculino.
Grado de estudios del Informante:	Msc. Ing. Agrónomo
Cargo que ejerce en la actualidad:	Gerente Técnico de Producción

Cuestionario para las entrevistas focalizadas sobre el área funcional Técnica de la Empresa: “Emforal S.A”

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

A partir de los ocho a diez meses en adelante, de acuerdo a la variedad de producción, no todas se desarrollan por igual.

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

Casi todas se utilizan el mismo proceso; primero hacemos el ensayo de germinación, para sacar el porcentaje, y luego seguir el proceso de producción de acuerdo a los pedidos, por el departamento administrativo.

¿Qué cantidades se producen semanalmente?

Se realiza en base a las órdenes producción, no tenemos cantidades específicas.

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

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

¿Llevan un registro de todos los procesos de producción?

Sí, pero siempre existe falencias ya que muchas veces se debe realizar la producción con mayor rapidez.

¿Qué tipo de método utilizan para las ventas; primera que entran y primeras que salen o ultimas que entran y primeras que salen o a su vez utilizan el método promedio ponderado?

Se realiza generalmente, las primeras que entran y las primeras que salen o de acuerdo a las necesidades de los clientes. Pero por lo general se realiza el método promedio.

Análisis e Interpretación de las Entrevistas

Al momento de crear la empresa, nos damos cuentas que ha existido deficiencias económicas, pero siempre ha estado la parte positiva por los accionistas, igualmente este producto será comercializado dentro del ámbito nacional, ya que las diferentes variedades deben ser adaptables a los sitios de plantación.

Ya que el éxito de contribución ha sido más al desarrollo Comunitario de público como privado, debido al optimismo que se maneja del equipo, tanto administrativo como técnico, lo que les permite proyectarse hacia el futuro, dentro de un marco confiable interno y externo.

Dentro de la práctica, el ser metódico, les permite realizar sus actividades en forma correcta y profesional garantizando calidad y confiabilidad con el fin de mantenerse en el mercado nacional, sin embargo al inicio tuvieron serias complicaciones en cuanto a la comercialización, por ser un producto que se consume en cualquier época del año, sino mas bien están sujetas a las condiciones favorables climáticas, basadas a las temporadas invernales.

La finalidad de este grupo de profesionales emprendedores es cuidar y proteger nuestro medio ambiente en base a servicios y productos que se han propuesto, expender hacia la colectividad, mismos que son obtenidos, del resultado de una amplia experiencia de cada uno de los integrantes.

La empresa en la actualidad está ubicada entre las mejores; dentro de la producción forestal, realizando sus actividades de manera planificada de acuerdo a temporadas de la oferta y la demanda, por lo que esta se encuentra proveyendo a Instituciones públicas como privadas dedicadas al ámbito ambiental; ya que existe un stock de producción y una gama de variedades, con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes.

Utiliza un paquete tecnológico inclinado a la ecología, aplicando un sistema de gestión ambiental, lo que les permite desarrollarse con seguridad en torno a sus actividades productivas, en cuanto a las predicciones futuras la empresa aspira ampliar su producción e introducir nuevas variedades, desde su punto de vista optimista, sin embargo si analizamos la realidad actual económica de nuestro país; podemos darnos cuenta que la principal fuente de ingresos como es el petróleo a sufrido bajas considerables, las cuales afectan directamente a la economía nacional y seccional, corriendo el riesgo de que la inversión dentro del ámbito forestal ambiental se reduzca, afectando directamente a la demanda de los productos forestales.

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

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

Existe falencias en lo que tiene que ver a la recuperación de cartera, debido al sistema deficitario de nuestro país, por ende la empresa es víctima, de este sistema haciendo difícil la recuperación total de sus recursos, en un cien por ciento.

La planificación de ventas las realizan por periodos bianuales y en base a las políticas de los gobiernos seccionales, pero también corren el riesgo de que exista

déficit de ventas, por las bajas de nuestro petróleo; sus mayores ventas las realizan a partir del mes de febrero hasta el mes de abril y de acuerdo al tiempo de lluvias, de igual manera sus predicciones de ventas son de un incremento del 25% de acuerdo al plan forestal del Gobierno de turno.

La producción forestal esta lista para salir al mercado a partir de los ocho a diez meses en adelante, durante este tiempo las especies forestales deben mantener cuidados diarios por el departamento de producción, hasta que estén listas para la comercialización del producto terminado.

Para realizar el proceso de germinación, primero deben hacer pruebas de germinación, con el fin de obtener cual es el porcentaje de germinación, para que los operadores obtengan cantidades similares de acorde a los pedidos por el departamento administrativo, para no tener falencias futuras de producto terminado, igualmente la producción se la realiza en base a las ordenes de producción, por lo que es difícil mantener cantidades específicas de productos en proceso, podemos notar que existen falencias en cuanto a los registros de cada una de las especies en proceso de producción, por lo que llevan un registro general mas no un específico.

Para las ventas utilizan el método promedio primeras que entran, primeras que salen por lo general, pero también trabajan de acuerdo a las necesidades de los clientes o sea ultimas que entran y primeras que salen, podemos mencionar que generalmente la empresa cumple a cabalidad con todos los contratos que tienen bajo su responsabilidad, con el fin de desempeñar los objetivos y políticas que tiene la empresa a proyecciones futuras.

Conclusiones:

- El diagnóstico situacional de la empresa ha sido elaborado tomando en consideración los problemas que afectan la ejecución de las actividades.
- Se visualizó las soluciones y líneas de acción que se proyectan a través de la Misión y Visión Institucional, así como también del análisis FODA del sistema de la empresa.
- EMFORAL S.A. es una empresa que se dedica a la producción de especies forestales, en su mayoría nativas; presta servicios ambientales, las que son exclusivamente para la protección y cuidado del ambiente, nacidos por la necesidad de proteger nuestro entorno, ya que los Gobiernos de turno no se preocupan de proteger, mantener, y cuidar nuestro ecosistema, las mismas que son desabastecidas, debido al crecimiento incontrolado de la población humana y el desarrollo urbano industrial.
- Poca publicidad para realizar las ventas, existe confianza con los clientes existentes los cuales son Instituciones Públicas, Privadas y Personas Naturales, las mismas que buscan siempre un producto de calidad.
- Necesitan la elaboración de un presupuesto maestro, para la elaboración; por etapas y procesos de producción de cada uno de los productos terminados.
- Se requiere obtener un costo real de cada uno de los productos para establecer ofertas a bajos costos y con productos de calidad.
- En cuanto a la recuperación de cartera es necesario, trabajar con clientes responsables, que cumplan con los pagos en las fechas establecidas.
- Hace falta obtener un registro o kardex de cada uno de los productos en proceso y terminados, con el fin de mantener al día la existencia de mercaderías.

Recomendaciones.

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

- ❖ Una de las fuentes importantes del crecimiento del negocio, está en la oferta y la demanda, los cuales cuentan con calidad del producto, pero no cuentan con publicidad continua, deberán buscar la forma de hacer marketing sin exceder de los costos presupuestarios.
- ❖ Se debe elaborar el presupuesto maestro con el fin de que exista un conocimiento profundo; con el fin de todas las actividades se realizan en base a un presupuesto, y que cada uno de los productos en proceso tengan un costo real de producción.
- ❖ El departamento de ventas debe ser capacitado y motivado, siempre, para buscar nuevos clientes, en base a ofertas de nuevos productos, con los que produce la empresa.
- ❖ Se requiere mantener suficiente cordura en el control de gastos para obtener costos mínimos de producción con el fin de poder ofertas productos de calidad y a bajos costos.
- ❖ Evaluaciones y programaciones que fortalezcan y consoliden un proceso de participación. Cambio y fortalecimiento Institucional en base al cumplimiento de sus objetivos.
- ❖ De las correcciones que pueden hacerse tanto a la producción como a su aplicación, especialmente en esta ultima; en tanto es importante que la planificación registre todas las actividades realizadas, y los requerimientos de recursos se ajusten en estas.
- ❖ De control de su adecuada aplicación y uso en cada proceso y subprocesos, de cada uno de los productos.

CAPÍTULO III

CAPITULO III

DISEÑO Y APLICACIÓN DE LA PROPUESTA

Información General:

Nombre de la empresa:	EMFORAL S.A.
Gerente:	Ing. Ángel Japón
Actividad económica:	Producción forestal
Tipos de productos.	Exóticas, Nativas, Ornamentales

Propuesta.

“ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA EMPRESA EMFORAL S.A. PERIODO – 2009.”

Introducción.

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

En vista que el presupuesto es una herramienta necesaria, a nivel nacional, es de mucha utilidad la planificación y presupuestación en nuestro país, tal es el caso que a nivel público tenemos, el presupuesto nacional del estado; que es un instrumento en el cual todos los gobiernos de turno lo utilizan, con el fin de mantener un control de sus ingresos y gastos. Como es el caso del municipio de Quito que en base a su presupuesto y gestión han podido recaudar más impuestos de la ciudadanía y estos redistribuirlos en obras públicas de beneficio colectivo.

La empresa EMFORAL S.A. se ha visto en la necesidad de implementar esta herramienta administrativa para los siguientes periodos futuros; después de un análisis preliminar en la empresa, se evidencia que dada la naturaleza que presta la misma “PRODUCCION FORESTAL” no se ha venido elaborando un presupuesto maestro; lo que ha ocasionado que la empresa no cuente con un costo real de producción, causando desperdicios de los recursos humanos, tecnológicos, económicos y materiales, esta falta de conocimiento hace que los administradores de la empresa no tomen la decisión acertada de dicha producción y se vean afectados por los factores externos como son la falta de mercado, situación climática para la producción forestal en tiempo no adecuado, es así, que los presupuestos desempeñan tanto roles preventivos como correctivos dentro de la empresa.

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

El presente trabajo investigativo se llevará a cabo en la Provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga, Parroquia Belisario Quevedo, Empresa EMFORAL S.A., el periodo de tiempo que utilizaremos para la elaboración del presupuesto maestro será de un año a partir del mes de enero a diciembre del 2009, específicamente con la colaboración del área administrativa de la Empresa.

Justificación.

La elaboración de un presupuesto maestro ayudará de manera significativa a la gerencia, personal administrativo, técnico, trabajadores, y a la comunidad en general, con este conocimiento los involucrados podrán organizar sus recursos

financieros adecuadamente, estableciendo bases de operación sólidas y contando con los elementos de apoyo necesarios que les permitan medir el grado de esfuerzo que cada unidad tiene para el logro de las metas fijadas por la alta dirección y a la vez precisar los recursos que deben asignarse a las distintas dependencias que directa o indirectamente ayudan al plan de operaciones.

La elaboración del presente trabajo investigativo es de mucha importancia, por que nos permite detectar los errores y aciertos, conociendo el funcionamiento de la empresa, y en conjunto llevar a cabo la elaboración de la planificación y la presupuestación.

Al elaborar el presente trabajo la empresa dispondrá de una herramienta importante dentro del campo administrativo necesario principalmente para el control de todas sus actividades, en donde salen beneficiados la alta gerencia, los empleados, trabajadores y la comunidad en general, por cuanto se establecerá costos adecuados en todos los procesos productivos.

Objetivos.

OBJETIVO GENERAL.

- Realizar el presupuesto maestro, con el fin de determinar un plan de operaciones para la empresa EMFORAL S.A., estableciendo límites razonables para su ejecución.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Analizar los contenidos teóricos y científicos que permitan la elaboración de un presupuesto.

- Diagnosticar la situación actual de la Empresa EMFORAL S.A., al no contar con un presupuesto maestro.
- Desarrollar la propuesta y elaboración del presupuesto maestro para el periodo enero 2009- diciembre 2009

Descripción de la Propuesta.

Nuestro estudio es una investigación que incluye el desarrollo, prueba y evaluación de un Presupuesto Maestro para la empresa EMFORAL S.A.: con el propósito de ofrecer una visión panorámica a la gerencia sobre la importancia del presupuesto como herramienta de planeamiento, instrumento de control de la gestión y fundamento de los pronósticos mercantiles, fabriles y financieros, demostrando así la trascendencia que tiene la aplicación de las técnicas presupuestales para la dirección de la empresa.

La aplicación del presupuesto en la empresa permitirá el control de los gastos financieros de manera desglosada permitiendo que la alta dirección ejecute un control inmediato dentro del periodo presupuestario.

APLICACIÓN DE LA PROPUESTA

Ejercicio práctico.

Datos Generales:

ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA EMPRESA ENFORAL S.A.

Razón social.	EMPRESA EMFORAL S.A
Periodo contable	Del 01 de enero al 31 de diciembre 2009
Producción:	Plantas forestales.
Productos terminados	Plantas exóticas, nativas, ornamentales
Método de valoración	Promedio ponderado

LABRACION DEL PASAPASO

EMFORAL. S.A

FECHA:

**INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO
CANTIDADES Y COSTOS DE PRODUCCION POR UNIDAD****31/12/2008**

FECHA	DESCRIPCION	CANTIDAD	COST. UNIT.	COSTO TOTAL.
31/12/2008	ALISOS	60.000	0,14	8.400,00
31/12/2008	QUISHUAR	20.000	0,12	2.400,00
31/12/2008	COLLE	20.000	0,13	2.600,00
31/12/2008	YAGUAL RACEMOSA	5.000	0,12	600,00
31/12/2008	YAGUAL INCANA	8.000	0,12	960,00
31/12/2008	RETAMOLISO	30.000	0,10	3.000,00
31/12/2008	GUARANGO	100	0,25	25,00
31/12/2008	ARRAYAN	10.000	0,14	1.400,00
31/12/2008	LAUREL DE CERA	5.000	0,12	600,00
31/12/2008	PUMAMAQUI	35.000	0,14	4.900,00
31/12/2008	CAPULI	500	0,12	60,00
31/12/2008	ACACIA MELANOXILO	5.000	0,12	600,00
31/12/2008	ACACIA DE ALBATA	7.000	0,12	840,00
31/12/2008	MALVA MORADA	3.000	0,10	300,00
31/12/2008	MOLLE	1.500	0,40	600,00
31/12/2008	TILO	1.000	0,12	120,00
31/12/2008	CHOLAN	300	0,12	36,00
31/12/2008	FRESNO	8.000	0,12	960,00
31/12/2008	NOGAL	1.500	0,30	450,00
31/12/2008	TUPIRROSAS	1.200	0,12	144,00
31/12/2008	AZAHAR	8.000	0,12	960,00
31/12/2008	SAUCE	200	0,80	160,00
31/12/2008	ROMERILLO PODUCARPU	3.000	0,30	900,00
31/12/2008	CEDRO MONTANA	3.000	0,14	420,00
31/12/2008	PINO RADIATA	12.000	0,10	1.200,00
31/12/2008	PINO PATULA	17.000	0,10	1.700,00
31/12/2008	CIPRES MACROCARPA	10.000	0,10	1.000,00
31/12/2008	EUCALIPTO GLOBULUS	500	0,10	50,00
31/12/2008	ACACIA PURPURA	1.500	1,20	1.800,00
31/12/2008	PINO ARAUCARIA	300	1,20	360,00
31/12/2008	CALISTEMO BLANCO	4.000	0,15	600,00
31/12/2008	GRAVILEA	1.200	1,20	1.440,00
31/12/2008	ARUPO ROSADO	1.200	0,25	300,00
31/12/2008	YALOMAN	800	0,15	120,00
31/12/2008	FAROL CHINO	1.800	0,20	360,00
T. INV. PROD. TERMINADO		286.600	0,1408	40.365,00

"EMFORAL S.A."

FECHA:

**INVENTARIO PRODUCTOS EN PROCESO
CANTIDADES Y COSTOS DE PRODUCCION POR UNIDAD**

AÑO 2008

FECHA	DESCRIPCION	CANTIDAD	COST. UNI	COSTO TOTAL.	P.TERMINADO
31/12/2008	ALISOS	120000	0,14	16800,00	4 MESES
31/12/2008	QUISHUAR	80000	0,12	9600,00	5 MESES
31/12/2008	COLLE	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	YAGUAL RACEMOSA	95000	0,12	11400,00	5 MESES
31/12/2008	YAGUAL INCANA	32000	0,12	3840,00	5 MESES
31/12/2008	RETAMOLISO	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	GUARANGO	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	ARRAYAN	30000	0,14	4200,00	6 MESES
31/12/2008	LAUREL DE CERA	15000	0,12	1800,00	6 MESES
31/12/2008	PUMAMAQUI	5000	0,14	700,00	7 MESES
31/12/2008	CAPULI	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	ACACIA MELANOXILO	10000	0,12	1200,00	8 MESES
31/12/2008	ACACIA DE ALBATA	3000	0,12	360,00	4 MESES
31/12/2008	MALVA MORADA	3000	0,10	300,00	3 MESES
31/12/2008	MOLLE	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	TILO	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	CHOLAN	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	FRESNO	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	NOGAL	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	TUPIRROSAS	1800	0,12	216,00	5 MESES
31/12/2008	AZAHAR	1000	0,12	120,00	6 MESES
31/12/2008	SAUCE	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	ROMERILLO PODUCARPUS	0	0,00	0,00	-
31/12/2008	CEDRO MONTANA	1000	0,14	140,00	6 MESES
31/12/2008	PINO RADIATA	118000	0,10	11800,00	5 MESES
31/12/2008	PINO PATULA	11000	0,10	1100,00	6 MESES
31/12/2008	CIPRES MACROCARPA	20000	0,10	2000,00	6 MESES
31/12/2008	EUCALIPTO GLOBULUS	5000	0,10	500,00	4 MESES
T. INV. PROD. EN PROCESO		550800	0,12	66.076,00	

"EMFORAL S.A."
REGISTRO DE PLANTAS FORESTALES, ORNAMENTALES
INGRESO POR ESPECIES :

PLANTAS NATIVAS. 01			INGRESOS	PRODUCCION	S. TOTAL
			AÑO 2008	AÑO 2009	
CÓDIGO	NOMBRE CIENTÍFICO	N. COMÚN	CANTIDAD	CANTIDAD	
1,1,	<i>Alnus nepalensis</i>	Aliso nepalensis	180.000	30.000	210.000
1,1,01	<i>Buddleja incaca</i>	Quishuar	100.000	30.000	130.000
1,1,02	<i>Buddleja coreacea</i>	Colle peruano	20.000	30.000	50.000
1,1,03	<i>Polylepis racemosa</i>	Yagual racemosa	100.000	20.000	120.000
1,1,04	<i>Polylepis incana</i>	Yagual común	40.000	10.000	50.000
1,1,05	<i>Cytisus monspessulanus</i>	Lupino	30.000	10.000	40.000
1,1,06	<i>Tara spinosa</i>	Guarango	100	10.000	10.100
1,1,07	<i>Miryca pubescens</i>	Laurel de cera	20.000	10.000	30.000
1,1,08	<i>Myrciantes spp</i>	Arrayán	40.000	10.000	50.000
1,1,09	<i>Oreopanax spp</i>	Pumamaqui	40.000	20.000	60.000
1,1,10	<i>Prunas serótina</i>	Capulí	500	20.000	20.500
1,1,11	<i>Acacia melanoxylon</i>	Acacia japonesa	20.000	20.000	40.000
1,1,12	<i>Acacia de albata</i>	Acacia flor amarilla	10.000	10.000	20.000
1,1,14	<i>Lavatera assurgentiflora</i>	Malva morada	6.000	5.000	11.000
1,1,15	<i>Schinus molle</i>	Molle	1.500	5.000	6.500
1,1,16	<i>Sambucus nigra</i>	Tilo	1.000	10.000	11.000
1,1,17	<i>Tecoma stans</i>	Cholan	300	5.000	5.300
1,1,18	<i>Fraxinus sp</i>	Fresno	8.000	5.000	13.000
1,1,19	<i>Juglans neotropica</i>	Nogal	1.500	5.000	6.500
1,1,20	<i>Lantana cámara</i>	Tupirrosas	3.000	10.000	13.000
1,1,21	<i>Ligustrum japonicum</i>	Azaar	9.000	5.000	14.000
1,1,22	<i>Salix spp</i>	Sauce	200	1.000	1.200
1,1,23	<i>Podocarpus spp.</i>	Romerillo	3.000	10.000	13.000
1,1,24	<i>Cedrela montana</i>	Cedro	4.000	10.000	14.000
	TOTAL		638.100	301.000	939.100

"EMFORAL S.A."					
REGISTRO DE PLANTAS FORESTALES, ORNAMENTALES					
INGRESO POR ESPECIES :					
PLANTAS EXOTICAS. 02			INGRESOS	PRODUCCION	
			AÑO 2008	AÑO 2009	
CÓDIGO	NOMBRE CIENTÍFICO	N. COMÚN	CANTIDAD	CANTIDAD	S. TOTAL
2,1,	Pinus radiata	Pino candelabro	130.000	100.000	230.000
2,1,01	Pinus patula	Pino	28.000	500.000	528.000
2,1,02	Cupresus macrocarpa	Ciprés	40.000	19.000	59.000
2,1,03	Eucaliptus globulus	Eucalipto común	5.000	80.000	85.000
	TOTAL		203.000	699.000	902.000

"EMFORAL S.A."					
REGISTRO DE PLANTAS FORESTALES, ORNAMENTALES					
INGRESO POR ESPECIES :					
PLANTAS ORNAMENTALES. 03			INGRESOS	PRODUCCION	
			AÑO 2008	AÑO 2009	
CÓDIGO	NOMBRE CIENTÍFICO	N. COMÚN	CANTIDAD	CANTIDAD	S. TOTAL
3,1,	Acacia bayleyana purpurea	Acacia purpura	1.500	-	890
3,1,01	Araucaria brasiliensis	Pino araucaria	300	-	15
3,1,02	Gravilea	Gravilea	1.200	-	740
3,1,03	Calistemon spp	Cepillo blanco, rojo	4.000	-	25
3,1,04	Chionanthus pubescens	Arupos	1.200	-	140
3,1,05	Delostoma integrifolium	Yaloman	800	-	270
3,1,06	Abutilon insigne	Campanita	1.800	-	660
	TOTAL		10.800	-	2.740

EMFORAL S.A.

ESTIMADO DE DISTRIBUCIÓN MENSUAL AÑO 2009

EXÓTICAS				699.000
MESES	CANTIDADES	ESPECIES	ESPECIES	ESPECIES
ENERO	100.000	PINO PATULA		
FEBRERO	100.000	PINO PATULA		
MARZO	100.000	PINO PATULA		
ABRIL	100.000	PINO PATULA		
MAYO	100.000	PINO PATULA		
JUNIO	100.000	PINO RADIATA		
JULIO	99.000	CIPRES- EUCALIPTO		

EMFORAL S.A.

ESTIMADO DE DISTRIBUCIÓN MENSUAL AÑO 2009

NATIVAS				301.000
MESES	CANTIDADES	ESPECIES		
AGOSTO	60.200	ALISO, QUISHUAR	CAPULI	
SEPTIEMBRE	60.200	COLLE, Y RACEMO	Y INCANA	RETAMOLISO
OCTIBRE	60.200	GUARANGO, ARRA	LAUREL	PUMA.A.MELA
NOVIEMBRE	60.200	A.ALBATA, MALVA,	TILO, CHOLAN	FRESNO, NOG. TUPIR.
DICIEMBRE	60.200	AZAHAR, SAUCE	ROMERILLO	CEDRO MOLLE

**INDICADORES PARA DETERMINAR COSTOS DE PRODUCCION
DE UN MILLON DE PLANTAS FORESTALES: NATIVAS, EXOTICAS, ORNAMENTALES. ETC.**

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V / UNITARIO	V/ TOTAL	V. TOTAL
LOCAL					
Arriendo de local por año	m2	20000	0,03	600	7200
SUMA					7200

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V / UNITARIO	V/ TOTAL	COSTO. TOT.
MANO DE OBRA	JORNAL	8,00	250,00	2000,00	24000,00
SUMA					24000

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V / UNITARIO	V/ TOTAL
COSTOS INDIRECT. FABRICACION				
Hakafo raiz	kilos	30	4	120
Hakafo desarrollo	kilos	50	4	200
Previcur	litros	30	25	750
Nitrato de amonio	kilos	50	3	150
Nitrato de fosforo	kilos	50	3	150
Nitrato de potasio	kilos	50	3	150
Acidos húmicos	litros	50	7	350
Zero tolerance	litros	20	38	760
Nitrato de calcio	kilos	50	3	150
Radix cal	litros	50	7	350
Glifosato	litros	10	8	80
Bavistin	litros	20	33	660
Vitavax	litros	30	32	960
Calciboro	litros	20	25	500
Terraclor	kilos	20	26	520
Ridomil	kilos	30	24	720
Tricodermas	kilos	20	120	2400
Bacilus sp	kilos	10	120	1200
Agua	m3	15000	0,04	600
Captan	litros	20	16	320
VALOR TOTAL DE INSUMOS		15610		11090

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V/ UNITARIO	V/TOTAL
MATERIA PRIMA				
Terra negra	m3	500	12	6000
Micorriza	m3	200	20	4000
Materia organica	m3	100	22	2200
Semillas	kg	50	200	10000
Fundas negras de polietileno	unidad	1000000	0,005	5000
Tierra agricola	m3	200	5	1000
Cascarilla de arroz	m3	150	13	1950
Humus	kilos	3000	0,20	600
Clasmank	kilos	1500	1,50	2250
VALOR TOTAL DE MATERIA PRIMA		1005700		33000

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V/ UNITARIO	V/TOTAL
MAQUINARIA - HERRAMIENTAS				
Bomba a motor	unidad	1	500	500
Bomba electrica	unidad	1	130	130
Bomba a combustible	unidad	2	1200	2400
Carretillas	unidad	10	35	350
Rastrillos	unidad	10	3,5	35
Palas	unidad	10	18	180
Regaderas	unidad	5	18	90
Machetes	unidad	5	7	35
serrucho	unidad	2	8	16
Martillo	unidad	3	7	21
Alambre de pua	500m	8	25	200
Clavos	lb	20	2,3	46
Grapas	lb	60	2,8	168
Postes de madera	unidad	200	0,6	120
Malla para zaranda	m	12	8	96
Mangueras	m	500	0,6	300
Saran	rollos	30	180	5400
Tablas	unidad	200	2,5	500
Listones	unidad	100	1,8	180
VALOR TOTAL		1179		10767

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V / UNITARIO	V/TOTAL
INFRAESTRUCTURA				
Construccion reservorio	m3	1000	50	50000
Sis. riego por aspersión	unidad	2	6000	12000
VALOR TOTAL		1002		62000

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V / UNITARIO	V/TOTAL
EDIFICIO				
Construcción Bodega	m2	40	150	6000
Construcción oficina	m2	60	300	18000
VALOR TOTAL		100		24000

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V / UNITARIO	V/TOTAL
GASTO ADMINISTRATIVO				
Gerente	mes	12	600	7200
Gerente Técnico	mes	12	500	6000
Contador	mes	12	400	4800
Secretario	mes	12	400	4800
Guardián	mes	12	300	3600
VALOR TOTAL			2200	26400

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V / UNITARIO	V/TOTAL
GASTOS VENTAS				
Suministros de oficina	12	36	12	432
Publicidad y Propaga	12	12	50	1500
Transporte	planta	1.000.000,00	0,01	10000
VALOR TOTAL				11932

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V/ UNITARIO	V/TOTAL
MUEBLES DE OFICINA				
Escritorios	Unidad	4	120	480
Mesa de reuniones	Unidad	1	240	240
Mesas de computadora	Unidad	3	65	195
Sillas	Unidad	12	25	300
Archivadores	Unidad	2	120	240
V TOTAL MUBLES DE OFICINA				1455

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V/ UNITARIO	V/TOTAL
EQUIPO DE OFICINA				
MAQUINA DE ESCRIBIR	Unidad	1	150	150
TELEFAX	Unidad	2	180	360
TELEFONOS	Unidad	3	65	195
CALCULADORAS ETC..	Unidad	4	48	192
TOTAL EQUIPO DE OFICINA		0	443	897

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V/ UNITARIO	V/TOTAL
EQUIPO DE COMPUTO				
EQUIPO DE COMPUTO	Unidad	3	1500	4500
TOTAL EQUIPO DE OFICINA		3	1500	4500

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	V/ UNITARIO	V/TOTAL
VEHICULO	Unidad	2	35000	70000
VALOR TOTAL VEHICULO		2	35000	70000

CALCULO DE LAS DEPRECIACIONES- METODO DE LINEA RECTA

" EMFORAL S.A."				
AÑO: 2009				
DEPRECIACION ANUAL				
CODIGO	DESCRIPCION	XCENTAJE DEPREC.	VIDA UTIL	AÑOS
10	EDIFICIO	5%	20,00	AÑOS
20	MUEBLES DE OFICINA	10%	10,00	AÑOS
30	EQUIPO DE OFICINA	10%	10,00	AÑOS
40	MAQUINARIA	10%	10,00	AÑOS
50	INSTALACIONES	10%	10,00	AÑOS
60	VEHICULOS	20%	5,00	AÑOS
70	EQUIPO DE COMPUTO	33,33%	3,00	AÑOS

METODO DE LINEA RECTA.

Para calcular la depreciación anual por este método, utilizamos la siguiente formula.

Nota: El valor residual se calculara el 10% del valor del bien.

FÓRMULA

**DEPRECIACION
ANUAL**

$$\frac{VC - VR}{VU}$$

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION ANUAL

ACTIVO FIJO

EDIFICIO

FECHA INICIAL DEPREC.

1 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC.

31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2028

METODO DE DEPRECIACION

LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL

24000

VALOR A DEPRECIARSE

21600

VALOR RESIDUAL

2400

AÑOS DE VIDA UTIL

20 AÑOS

VALOR DEPRECIAC. ANUAL

1.080,00

No. AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			24.000,00
1	1.080,00	1.080,00	22.920,00
2	1.080,00	2.160,00	21.840,00
3	1.080,00	3.240,00	20.760,00
4	1.080,00	4.320,00	19.680,00
5	1.080,00	5.400,00	18.600,00
6	1.080,00	6.480,00	17.520,00
7	1.080,00	7.560,00	16.440,00
8	1.080,00	8.640,00	15.360,00
9	1.080,00	9.720,00	14.280,00
10	1.080,00	10.800,00	13.200,00
11	1.080,00	11.880,00	12.120,00
12	1.080,00	12.960,00	11.040,00
13	1.080,00	14.040,00	9.960,00
14	1.080,00	15.120,00	8.880,00
15	1.080,00	16.200,00	7.800,00
16	1.080,00	17.280,00	6.720,00
17	1.080,00	18.360,00	5.640,00
18	1.080,00	19.440,00	4.560,00
19	1.080,00	20.520,00	3.480,00
20	1.080,00	21.600,00	2.400,00

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO	EDIFICIO
FECHA INICIAL DEPREC.	1 DE ENERO DEL AÑO 2009
FECHA FINAL DEPREC.	31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009
METODO DE DEPRECIACION	LINEA RECTA
COSTO O VALOR ACTUAL	24000
VALOR A DEPRECIARSE	1080
VALOR RESIDUAL	2400
AÑOS DE VIDA UTIL	20 AÑOS
VALOR DEPRECIAC. MENSUAL	90,00

No. MESES	DEPRECIACION MENSUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			1.080,00
1	90,00	90,00	990,00
2	90,00	180,00	900,00
3	90,00	270,00	810,00
4	90,00	360,00	720,00
5	90,00	450,00	630,00
6	90,00	540,00	540,00
7	90,00	630,00	450,00
8	90,00	720,00	360,00
9	90,00	810,00	270,00
10	90,00	900,00	180,00
11	90,00	990,00	90,00
12	90,00	1.080,00	-

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION ANUAL

DEPRECIACION ANUAL $\frac{.= VC - VR}{V U}$

ACTIVO FIJO	MEBLES DE OFICINA
FECHA INICIAL DEPREC.	1 DE ENERO DEL AÑO 2009
FECHA FINAL DEPREC.	31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2019
METODO DE DEPRECIACION	LINEA RECTA
COSTO O VALOR ACTUAL	1455
VALOR A DEPRECIARSE	1309,5
VALOR RESIDUAL	145,5
AÑOS DE VIDA UTIL	10 AÑOS
VALOR DEPRECIAC. ANUAL	130,95

No. AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			1.455,00
1	130,95	130,95	1.324,05
2	130,95	261,90	1.193,10
3	130,95	392,85	1.062,15
4	130,95	523,80	931,20
5	130,95	654,75	800,25
6	130,95	785,70	669,30
7	130,95	916,65	538,35
8	130,95	1.047,60	407,40
9	130,95	1.178,55	276,45
10	130,95	1.309,50	145,50

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO	MUEBLES DE OFICINA
FECHA INICIAL DEPREC.	1 DE ENERO DEL AÑO 2009
FECHA FINAL DEPREC.	31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009
METODO DE DEPRECIACION	LINEA RECTA
COSTO O VALOR ACTUAL	1455
VALOR A DEPRECIARSE	130,95
VALOR RESIDUAL	145,5
AÑOS DE VIDA UTIL	10 AÑOS
VALOR DEPRECIAC. MENSUAL	10,913

No. MESES	DEPRECIACION MENSUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
			130,95
1	10,913	10,91	120,04
2	10,913	21,82	109,12
3	10,913	32,74	98,21
4	10,913	43,65	87,30
5	10,913	54,56	76,39
6	10,913	65,48	65,47
7	10,913	76,39	54,56
8	10,913	87,30	43,65
9	10,913	98,21	32,73
10	10,913	109,13	21,82
11	10,913	120,04	10,91
12	10,912	130,95	(0,00)

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION ANUAL

DEPRECIACION ANUAL
$$\frac{.= VC - VR}{V U}$$

ACTIVO FIJO

FECHA INICIAL DEPREC.
FECHA FINAL DEPREC.
METODO DE DEPRECIACION
COSTO O VALOR ACTUAL
VALOR A DEPRECIARSE
VALOR RESIDUAL
AÑOS DE VIDA UTIL
VALOR DEPRECIAC. ANUAL

EQUIPO DE OFICINA

1 DE ENERO DEL AÑO 2009
31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2019
LINEA RECTA
897
807,3
89,7
10 AÑOS
80,73

No. AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			897,00
1	80,73	80,73	816,27
2	80,73	161,46	735,54
3	80,73	242,19	654,81
4	80,73	322,92	574,08
5	80,73	403,65	493,35
6	80,73	484,38	412,62
7	80,73	565,11	331,89
8	80,73	645,84	251,16
9	80,73	726,57	170,43
10	80,73	807,30	89,70

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO

FECHA INICIAL DEPREC. _____
 FECHA FINAL DEPREC. _____
 METODO DE DEPRECIACION _____
 COSTO O VALOR ACTUAL _____
 VALOR A DEPRECIARSE _____
 VALOR RESIDUAL _____
 AÑOS DE VIDA UTIL _____
 VALOR DEPRECIAC. MENSUAL _____

EQUIPO DE OFICINA

1 DE ENERO DEL AÑO 2009
 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009
 LINEA RECTA
 897
 80,73
 89,7
 10 AÑOS
 6,728

No. MESES	DEPRECIACION MENSUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0		6,728	80,73
1	6,728	13,456	74,00
2	6,728	20,184	67,27
3	6,728	26,912	60,55
4	6,728	33,640	53,82
5	6,728	40,368	47,09
6	6,728	47,096	40,36
7	6,728	53,824	33,63
8	6,728	60,552	26,91
9	6,728	67,280	20,18
10	6,728	74,008	13,45
11	6,728	80,735	6,72
12	6,727	80,735	(0,00)

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION ANUAL

DEPRECIACION ANUAL $\frac{.= VC - VR}{V U}$

ACTIVO FIJO

FECHA INICIAL DEPREC.
FECHA FINAL DEPREC.
METODO DE DEPRECIACION
COSTO O VALOR ACTUAL
VALOR A DEPRECIARSE
VALOR RESIDUAL
AÑOS DE VIDA UTIL
VALOR DEPRECIAC. ANUAL

MAQUINARIA

1 DE ENERO DEL AÑO 2009
31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2019
LINEA RECTA
10767
9690,3
1076,7
10 AÑOS
969,03

No. AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			10.767,00
1	969,03	969,03	9.797,97
2	969,03	1.938,06	8.828,94
3	969,03	2.907,09	7.859,91
4	969,03	3.876,12	6.890,88
5	969,03	4.845,15	5.921,85
6	969,03	5.814,18	4.952,82
7	969,03	6.783,21	3.983,79
8	969,03	7.752,24	3.014,76
9	969,03	8.721,27	2.045,73
10	969,03	9.690,30	1.076,70

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO

FECHA INICIAL DEPREC.

FECHA FINAL DEPREC.

METODO DE DEPRECIACION

COSTO O VALOR ACTUAL

VALOR A DEPRECIARSE

VALOR RESIDUAL

AÑOS DE VIDA UTIL

VALOR DEPRECIAC.

MENSUAL

MAQUINARIA

1 DE ENERO DEL AÑO 2009

31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009

LINEA RECTA

10767

9690,3

1076,7

10 AÑOS

80,753

No. MESES	DEPRECIACION MENSUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			969,03
1	80,753	80,753	888,28
2	80,753	161,51	807,52
3	80,753	242,26	726,77
4	80,753	323,01	646,02
5	80,753	403,77	565,27
6	80,753	484,52	484,51
7	80,753	565,27	403,76
8	80,753	646,02	323,01
9	80,753	726,78	242,25
10	80,753	807,53	161,50
11	80,753	888,28	80,75
12	80,751	969,03	(0,00)

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION ANUAL

DEPRECIACION ANUAL
$$\frac{.= VC - VR}{V U}$$

ACTIVO FIJO

FECHA INICIAL DEPREC. FECHA FINAL DEPREC.
METODO DE DEPRECIACION COSTO O VALOR ACTUAL
VALOR A DEPRECIARSE VALOR RESIDUAL
AÑOS DE VIDA UTIL VALOR DEPRECIAC. ANUAL

INSTALACIONES

1 DE ENERO DEL AÑO 2009 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009
LINEA RECTA 62000
55800
6200
10 AÑOS
5.580,00

No. AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			62.000,00
1	5.580,00	5.580,00	56.420,00
2	5.580,00	11.160,00	50.840,00
3	5.580,00	16.740,00	45.260,00
4	5.580,00	22.320,00	39.680,00
5	5.580,00	27.900,00	34.100,00
6	5.580,00	33.480,00	28.520,00
7	5.580,00	39.060,00	22.940,00
8	5.580,00	44.640,00	17.360,00
9	5.580,00	50.220,00	11.780,00
10	5.580,00	55.800,00	6.200,00

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO

FECHA INICIAL DEPREC.

FECHA FINAL DEPREC.

METODO DE DEPRECIACION

COSTO O VALOR ACTUAL

VALOR A DEPRECIARSE

VALOR RESIDUAL

AÑOS DE VIDA UTIL

VALOR DEPRECIAC.

MENSUAL

INSTALACIONES

1 DE ENERO DEL AÑO 2009

31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009

LINEA RECTA

62000

5580

6200

10 AÑOS

465,00

No. MESES	DEPRECIACION MENSUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			5.580,00
1	465,00	465,00	5.115,00
2	465,00	930,00	4.650,00
3	465,00	1.395,00	4.185,00
4	465,00	1.860,00	3.720,00
5	465,00	2.325,00	3.255,00
6	465,00	2.790,00	2.790,00
7	465,00	3.255,00	2.325,00
8	465,00	3.720,00	1.860,00
9	465,00	4.185,00	1.395,00
10	465,00	4.650,00	930,00
11	465,00	5.115,00	465,00
12	465,00	5.580,00	-

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION ANUAL

ACTIVO FIJO	VEHICULO
FECHA INICIAL DEPREC.	1 DE ENERO DEL AÑO 2009
FECHA FINAL DEPREC.	31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009
METODO DE DEPRECIACION	LINEA RECTA
COSTO O VALOR ACTUAL	70000
VALOR A DEPRECIARSE	63000
VALOR RESIDUAL	7000
AÑOS DE VIDA UTIL	5 AÑOS
VALOR DEPRECIAC. ANUAL	12.600,00

No. AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			70.000,00
1	12.600,00	12.600,00	57.400,00
2	12.600,00	25.200,00	44.800,00
3	12.600,00	37.800,00	32.200,00
4	12.600,00	50.400,00	19.600,00
5	12.600,00	63.000,00	7.000,00

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO

VEHICULO

FECHA INICIAL DEPREC.

1 DE ENERO DEL AÑO 2009

FECHA FINAL DEPREC.

31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009

METODO DE DEPRECIACION

LINEA RECTA

COSTO O VALOR ACTUAL

70000

VALOR A DEPRECIARSE

12600

VALOR RESIDUAL

7000

AÑOS DE VIDA UTIL

5 AÑOS

VALOR DEPRECIAC. MENSUAL

1.050,00

No. MESES	DEPRECIACION MENSUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			12.600,00
1	1.050,00	1.050,00	11.550,00
2	1.050,00	2.100,00	10.500,00
3	1.050,00	3.150,00	9.450,00
4	1.050,00	4.200,00	8.400,00
5	1.050,00	5.250,00	7.350,00
6	1.050,00	6.300,00	6.300,00
7	1.050,00	7.350,00	5.250,00
8	1.050,00	8.400,00	4.200,00
9	1.050,00	9.450,00	3.150,00
10	1.050,00	10.500,00	2.100,00
11	1.050,00	11.550,00	1.050,00
12	1.050,00	12.600,00	-

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION ANUAL

DEPRECIACION ANUAL $\frac{.= VC - VR}{V U}$

ACTIVO FIJO

FECHA INICIAL DEPREC. _____
 FECHA FINAL DEPREC. _____
 METODO DE DEPRECIACION _____
 COSTO O VALOR ACTUAL _____
 VALOR A DEPRECIARSE _____
 VALOR RESIDUAL _____
 AÑOS DE VIDA UTIL _____
 VALOR DEPRECIAC. ANUAL _____

EQUIPO DE COMPUTO

1 DE ENERO DEL AÑO 2009
 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009
 LINEA RECTA
 4500
 4050
 450
 3 AÑOS
 1.350,00

No. AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			4.500,00
1	1.350,00	1.350,00	3.150,00
2	1.350,00	2.700,00	1.800,00
3	1.350,00	4.050,00	450,00

"EMFORAL S.A."
DEPRECIACION MENSUAL

ACTIVO FIJO	EQUIPO DE COMPUTO
FECHA INICIAL DEPREC.	1 DE ENERO DEL AÑO 2009
FECHA FINAL DEPREC.	31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009
METODO DE DEPRECIACION	LINEA RECTA
COSTO O VALOR ACTUAL	4500
VALOR A DEPRECIARSE	1350
VALOR RESIDUAL	450
AÑOS DE VIDA UTIL	3 AÑOS
VALOR DEPRECIAC. MENSUAL	1.350,00

No. MESES	DEPRECIACION MENSUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
			1.349,87
1	112,49	112,50	1.237,38
2	112,49	224,99	1.124,89
3	112,49	337,48	1.012,40
4	112,49	449,97	899,91
5	112,49	562,46	787,42
6	112,49	674,95	674,93
7	112,49	787,44	562,44
8	112,49	899,93	449,95
9	112,49	1.012,42	337,46
10	112,49	1.124,91	224,97
11	112,49	1.237,40	112,48
12	112,48	1.349,88	(0,00)

EMPRESA FORESTAL " EMFORAL S.A. "
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.
 Latacunga al 31 de diciembre del 2008

ACTIVO		
CORRIENTE DISPONBLE.		
Caja	500,00	
Caja chica	200,00	
Bancos	15.000,00	
TOTAL DISPONIBLE.		15.700,00
EXIGIBLE		
Cuentas por cobrar	8.000,00	
TOTAL EXIBLE		8.000,00
REALIZABLE		
Inventario inicial productos en proceso	66.076,00	
Inventario final materia prima directa	2.000,00	
Inventario final de producto terminado	40.365,00	
TOTAL REALIZABLE		108.441,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE.		<u>132.141,00</u>
ACTIVOS FIJOS		
NO DEPRECIABLES		
Terrenos	40.000,00	
TOTAL TERRENOS		<u>40.000,00</u>
DEPRECIABLES		
Edificios	24.000,00	
(-) Deprec. Acumulada edificio	1.080,00	22.920,00
Maquinaria y herramientas	10.767,00	
(-) Deprec. Acumulada Maq y herramientas	969,03	9.797,97
Vehículos	70.000,00	
(-) Deprec. Acumulada Vehículos	12.600,00	57.400,00
Muebles de oficina	1.455,00	
(-) Deprec. Acumulada M. de oficina	130,95	1.324,05
Equipo de oficina	897,00	
(-) Deprec. Acumulada Eq. De oficina	80,73	816,27
Equipo de computo	4.500,00	
(-) Depreciación acumulada equipo de c.	1.350,00	3.150,00
Infraestructura	62.000,00	
(-) Depreciación acumulada infraestructura	5.580,00	56.420,00
TOTAL FIJO DEPRECIABLE		<u>151.828,29</u>

PAGOS ANTICIPADOS		
Poliza seguros	4200,00	4200,00
Suministros de oficina	VIENEN 432,00	432,00
Publicidad y propaganda	1.500,00	1.500,00
TOTAL PAGOS ANTICIPADOS		<u>6.132,00</u>
TOTAL ACTIVOS		<u>330.101,29</u>
PASIVOS		
CORRIENTE		
EXIGIBLE CORTO PLAZO		
Cuentas por pagar	48.000,00	
TOTAL EXIGIBLE CORTO PLAZO		<u>48.000,00</u>
EXIGIBLE LARGO PLAZO		
Documentos por pagar	60.000,00	
TOTAL EXIGIBLE LARGO PLAZO		<u>60.000,00</u>
TOTAL PASIVO A CORTO Y LARGO PLAZO		<u>108.000,00</u>
PATRIMONIO		
Aporte socios	28.250,00	
Capital social	193.851,29	
TOTAL ACTIVO - PASIVO= PATRIMONIO		<u>330.101,29</u>

" EMFORAL S.A ."

ESTIMADO DE VENTAS EN UNIDADES AÑO 2009

EXISTENCIAS DE PLANTAS FORESTALES Y ORNAMENTALES

**REQUISICION
DE PRODUCCION**

**ESTIMADO
VENTAS**

**INGRESO DE
DATOS
AÑOS: 2008/2009**

**ENERO-
DICIEMBRE
DEL AÑO 2009**

**ENERO-DIC
AÑO 2009**

PLANTAS NATIVAS: 01

CÓDIGO	NOMBRE CIENTÍFICO	N. COMÚN	EXIST 2008	PRODUCCIÓN 2009	EST. VENTAS
1,1,	Alnus nepalensis	Aliso nepalensis	180.000	30.000	210.000,00
1,1,01	Buddleja incaca	Quishuar	100.000	30.000	130.000,00
1,1,02	Buddleja coreacea	Colle peruano	20.000	30.000	50.000,00
1,1,03	Polylepis racemosa	Yagual racemosa	100.000	20.000	120.000,00
1,1,04	Polylepis incana	Yagual común	40.000	10.000	50.000,00
1,1,05	Cytisus monspessulanus	Lupino	30.000	10.000	40.000,00
1,1,06	Tara spinosa	Guarango	100	10.000	10.100,00
1,1,07	Mirya pubescens	Laurel de cera	20.000	10.000	30.000,00
1,1,08	Myrciantes spp	Arrayán	40.000	10.000	50.000,00
1,1,09	Oreopanax spp	Pumamaqui	40.000	20.000	60.000,00
1,1,10	Prunas serotina	Capuli	500	20.000	20.500,00
1,1,11	Acacia melanoxylon	Acacia japonesa	20.000	20.000	40.000,00
1,1,12	Acacia de albata	Acacia flor amarilla	10.000	10.000	20.000,00
1,1,14	Lavatera assurgentiflora	Malva morada	6.000	5.000	11.000,00
1,1,15	Schinus molle	Molle	1.500	5.000	6.500,00
1,1,16	Sambucus nigra	Tilo	1.000	10.000	11.000,00
1,1,17	Tecoma stans	Cholan	300	5.000	5.300,00
1,1,18	Fraxinus sp	Fresno	8.000	5.000	13.000,00
1,1,19	Juglans neotropica	Nogal	1.500	5.000	6.500,00
1,1,20	Lantana camara	Tupirrosas	3.000	10.000	13.000,00
1,1,21	Ligustrum japonicum	Azaar	9.000	5.000	14.000,00
1,1,22	Salix spp	Sauce	200	1.000	1.200,00
1,1,23	Podocarpus spp.	Romerillo	3.000	10.000	13.000,00
1,1,24	Cedrela montana	Cedro	4.000	10.000	14.000,00
	TOTAL		638.100	301.000	939.100,00

" EMFORAL S.A . "					
ESTIMADO DE VENTAS EN UNIDADES AÑO 2009					
EXISTENCIAS DE PLANTAS FORESTALES Y ORNAMENTALES			REQUISICION DE PRODUCCION ENERO-DICIEMBRE DEL AÑO 2009		ESTIMADO VENTAS ENERO-DIC AÑO 2009
<u>PLANTAS EXOTICAS: 02</u>			INGRESO DE DATOS AÑOS: 2008/2009		
CÓDIGO	NOMBRE CIENTÍFICO	N. COMÚN	EXIST 2008	PRODUCCIÓN 2009	EST. VENTAS
2,1,	Pinus radiata	Pino candelabro	130.000	100.000,00	230.000,00
2,1,01	Pinus patula	Pino	28.000	500.000,00	528.000,00
2,1,02	Cupresus macrocarpa	Ciprés	40.000	19.000,00	59.000,00
2,1,03	Eucaliptus globulus	Eucalipto común	5.000	80.000,00	85.000,00
	TOTAL		203.000	699.000,00	902.000,00

" EMFORAL S.A . "					
ESTIMADO DE VENTAS EN UNIDADES AÑO 2009					
EXISTENCIAS DE PLANTAS FORESTALES Y ORNAMENTALES			REQUISICION DE PRODUCCION ENERO-DICIEMBRE DEL AÑO 2009		ESTIMADO VENTAS ENERO-DIC AÑO 2009
<u>PLANTAS ORNAMENTALES 03</u>			INGRESO DE DATOS AÑOS: 2008/2009		
CÓDIGO	NOMBRE CIENTÍFICO	N. COMÚN	EXIST 2008	PRODUCCIÓN 2009	EST. VENTAS
3,1,04	Chionanthus pubescens	Arupos	1.200	-	1.200,00
3,1,05	Delostoma integrifolium	Yaloman	800	-	800,00
3,1,06	Abutilon insigne	Campanita	1.800	-	1.800,00
	TOTAL		3.800		3.800,00

SUMA TOTAL	1.844.900,00
-------------------	---------------------

Las ventas estimadas para este año 2009 son de millón, de plantas forestales aproximadamente; de acuerdo a nuestras proyecciones futuras.

Las especies forestales exóticas, serán las primeras que se venderán. Estos son los datos de todas las especies forestales y ornamentales existentes; en producto terminado y productos en proceso.

Cantidad que se requiere producir para el año 2009, un millón de plantas forestales las cuales deben ser distribuidas de la siguiente manera.

EMFORAL S. A.			
DEL 1 AL 31 DE DIEMBRE DEL 2009			
PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES ENERO 2009			
MES DE ENERO	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	2.000,00	0,15	300,00
Pino pátula	7.500,00	0,15	1.125,00
Cipres	400,00	0,15	60,00
Eucalipto	100,00	0,15	15,00
Alisos	1.800,00	0,20	360,00
Quishuar	1.000,00	0,18	180,00
Colle	500,00	0,16	80,00
Yagual incana	500,00	0,18	90,00
Retamoliso	1.000,00	0,15	150,00
Yagual racemosa	300,00	0,18	54,00
Laurel de cera	200,00	0,19	38,00
Guarango	10,00	0,20	2,00
Arrayan	100,00	0,20	20,00
Pumamaqui	200,00	0,20	40,00
Capuli	30,00	0,20	6,00
Acacia melanoxi	400,00	0,18	72,00
Acacia de albata	300,00	0,18	54,00
Malva morada	300,00	0,15	45,00
Molle	100,00	0,20	20,00
Tilo	100,00	0,17	17,00
Cholan	20,00	0,18	3,60
Fresno	300,00	0,16	48,00
Nogal	50,00	0,25	12,50
Tupirrosas	500,00	0,20	100,00
Azahar	480,00	0,18	86,40
Sauce	5,00	0,20	1,00
Romerillo	1.000,00	0,25	250,00
Cedro	200,00	0,20	40,00
Acacia purpura	30,00	1,50	45,00
Pino araucaria	20,00	1,50	30,00
Gravilea	20,00	1,50	30,00
Cepillo blanco	300,00	0,25	75,00
Arupos	20,00	0,40	8,00
Yaloman	20,00	0,20	4,00
Campanita	30,00	0,25	7,50
SUMA TOTAL	19.835,00	0,17	3.469,00

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES DE FEBRERO	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	2.900,00	0,15	435,00
Pino pátula	5.000,00	0,15	750,00
Cipres	2.000,00	0,15	300,00
Eucalipto	100,00	0,15	15,00
Alisos	2.000,00	0,20	400,00
Quishuar	2.000,00	0,18	360,00
Colle	1.000,00	0,16	160,00
Yagual incana	2.000,00	0,18	360,00
Retamoliso	5.000,00	0,15	750,00
Yagual racemosa	300,00	0,18	54,00
Laurel de cera	1.000,00	0,19	190,00
Guarango	10,00	0,20	2,00
Arrayan	1.000,00	0,20	200,00
Pumamaqui	800,00	0,20	160,00
Capuli	70,00	0,20	14,00
Acacia melanoxi	500,00	0,18	90,00
Acacia de albata	600,00	0,18	108,00
Malva morada	1.000,00	0,15	150,00
Molle	100,00	0,20	20,00
Tilo	200,00	0,17	34,00
Cholan	20,00	0,18	3,60
Fresno	500,00	0,16	80,00
Nogal	150,00	0,25	37,50
Tupirrosas	100,00	0,20	20,00
Azahar	520,00	0,18	93,60
Sauce	10,00	0,20	2,00
Romerillo	400,00	0,25	100,00
Cedro	150,00	0,20	30,00
Acacia purpura	50,00	1,50	75,00
Pino araucaria	30,00	1,50	45,00
Gravilea	25,00	1,50	37,50
Cepillo blanco	225,00	0,25	56,25
Arupos	30,00	0,40	12,00
Yaloman	20,00	0,20	4,00
Campanita	20,00	0,25	5,00
SUMA TOTAL	29.830,00	0,17	5.153,45

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES MARZO	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	3.000,00	0,15	450,00
Pino pátula	1.000,00	0,15	150,00
Cipres	1.500,00	0,15	225,00
Eucalipto	100,00	0,15	15,00
Alisos	1.500,00	0,20	300,00
Quishuar	2.500,00	0,18	450,00
Colle	3.000,00	0,16	480,00
Yagual incana	1.000,00	0,18	180,00
Retamoliso	1.700,00	0,15	255,00
Yagual racemosa	1.000,00	0,18	180,00
Laurel de cera	550,00	0,19	104,50
Guarango	10,00	0,20	2,00
Arrayan	600,00	0,20	120,00
Pumamaqui	300,00	0,20	60,00
Capuli	30,00	0,20	6,00
Acacacia melanoxi	500,00	0,18	90,00
Acacia de albata	200,00	0,18	36,00
Malva morada	1.500,00	0,15	225,00
Molle	50,00	0,45	22,50
Tilo	50,00	0,17	8,50
Cholan	10,00	0,18	1,80
Fresno	500,00	0,16	80,00
Nogal	80,00	0,25	20,00
Tupirrosas	300,00	0,20	60,00
Azahar	5.000,00	0,18	900,00
Sauce	10,00	0,20	2,00
Romerillo	200,00	0,25	50,00
Cedro	500,00	0,20	100,00
Acacia purpura	70,00	1,50	105,00
Pino araucaria	30,00	1,50	45,00
Gravilea	100,00	1,50	150,00
Cepillo blanco	250,00	0,25	62,50
Arupos	50,00	0,40	20,00
Yaloman	50,00	0,20	10,00
Campanita	200,00	0,25	50,00
SUMA TOTAL	27.440,00	0,18	5.015,80

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES ABRIL	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	1.100,00	0,15	165,00
Pino pátula	500,00	0,15	75,00
Cipres	1.100,00	0,15	165,00
Eucalipto	100,00	0,15	15,00
Alisos	10.000,00	0,20	2.000,00
Quishuar	10.000,00	0,18	1.800,00
Colle	8.000,00	0,16	1.280,00
Yagual incana	1.000,00	0,18	180,00
Retamoliso	1.000,00	0,15	150,00
Yagual racemosa	500,00	0,18	90,00
Laurel de cera	1.000,00	0,19	190,00
Guarango	5,00	0,20	1,00
Arrayan	4.000,00	0,20	800,00
Pumamaqui	4.000,00	0,20	800,00
Capuli	10,00	0,20	2,00
Acacia melanoxi	1.000,00	0,18	180,00
Acacia de albata	2.000,00	0,18	360,00
Malva morada	500,00	0,15	75,00
Molle	200,00	0,45	90,00
Tilo	80,00	0,17	13,60
Cholan	10,00	0,18	1,80
Fresno	300,00	0,16	48,00
Nogal	200,00	0,25	50,00
Tupirrosas	400,00	0,20	80,00
Azahar	500,00	0,18	90,00
Sauce	50,00	0,20	10,00
Romerillo	500,00	0,25	125,00
Cedro	500,00	0,20	100,00
Acacia purpura	100,00	1,50	150,00
Pino araucaria	20,00	1,50	30,00
Gravilea	50,00	1,50	75,00
Cepillo blanco	500,00	0,25	125,00
Arupos	50,00	0,40	20,00
Yaloman	50,00	0,20	10,00
Campanita	100,00	0,25	25,00
SUMA TOTAL	49.425,00	0,19	9.371,40

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES MAYO	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	1.500,00	0,15	225,00
Pino pátula	1.000,00	0,15	150,00
Cipres	1.000,00	0,15	150,00
Eucalipto	2.500,00	0,15	375,00
Alisos	5.000,00	0,20	1.000,00
Quishuar	5.000,00	0,18	900,00
Colle	2.800,00	0,16	448,00
Yagual incana	1.000,00	0,18	180,00
Retamoliso	10.000,00	0,15	1.500,00
Yagual racemosa	500,00	0,18	90,00
Laurel de cera	500,00	0,19	95,00
Guarango	5,00	0,20	1,00
Arrayan	1.170,00	0,20	234,00
Pumamaqui	1.000,00	0,20	200,00
Capuli	10,00	0,20	2,00
Acacacia melanoxi	1.000,00	0,18	180,00
Acacia de albata	1.000,00	0,18	180,00
Malva morada	500,00	0,15	75,00
Molle	50,00	0,20	10,00
Tilo	50,00	0,17	8,50
Cholan	10,00	0,18	1,80
Fresno	2.500,00	0,16	400,00
Nogal	100,00	0,25	25,00
Tupirrosas	300,00	0,20	60,00
Azahar	500,00	0,18	90,00
Sauce	10,00	0,20	2,00
Romerillo	150,00	0,25	37,50
Cedro	500,00	0,20	100,00
Acacia purpura	50,00	1,50	75,00
Pino araucaria	20,00	1,50	30,00
Gravilea	50,00	1,50	75,00
Cepillo blanco	1.000,00	0,25	250,00
Arupos	50,00	0,40	20,00
Yaloman	50,00	0,20	10,00
Campanita	100,00	0,25	25,00
SUMA TOTAL	40.975,00	0,18	7.204,80

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES JUNIO	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	40.000,00	0,15	6.000,00
Pino pátula	1.000,00	0,15	150,00
Cipres	5.000,00	0,15	750,00
Eucalipto	1.500,00	0,15	225,00
Alisos	2.000,00	0,20	400,00
Quishuar	500,00	0,18	90,00
Colle	1.000,00	0,16	160,00
Yagual incana	4.000,00	0,18	720,00
Retamoliso	3.000,00	0,15	450,00
Yagual racemosa	10.000,00	0,18	1.800,00
Laurel de cera	450,00	0,19	85,50
Guarango	5,00	0,20	1,00
Arrayan	100,00	0,20	20,00
Pumamaqui	100,00	0,20	20,00
Capuli	10,00	0,20	2,00
Acacia melanoxi	100,00	0,18	18,00
Acacia de albata	500,00	0,18	90,00
Malva morada	500,00	0,15	75,00
Molle	50,00	0,20	10,00
Tilo	50,00	0,17	8,50
Cholan	10,00	0,18	1,80
Fresno	500,00	0,16	80,00
Nogal	100,00	0,25	25,00
Tupirrosas	200,00	0,20	40,00
Azahar	200,00	0,18	36,00
Sauce	10,00	0,20	2,00
Romerillo	100,00	0,25	25,00
Cedro	100,00	0,20	20,00
Acacia purpura	30,00	1,50	45,00
Pino araucaria	20,00	1,50	30,00
Gravilea	50,00	1,50	75,00
Cepillo blanco	200,00	0,25	50,00
Arupos	30,00	0,40	12,00
Yaloman	20,00	0,20	4,00
Campanita	90,00	0,25	22,50
SUMA TOTAL	71.525,00	0,16	11.543,30

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES JULIO	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	10.000,00	0,15	1.500,00
Pino pátula	2.000,00	0,15	300,00
Cipres	4.000,00	0,15	600,00
Eucalipto	1.500,00	0,15	225,00
Alisos	1.500,00	0,20	300,00
Quishuar	500,00	0,18	90,00
Colle	200,00	0,16	32,00
Yagual incana	500,00	0,18	90,00
Retamoliso	2.000,00	0,15	300,00
Yagual racemosa	5.000,00	0,18	900,00
Laurel de cera	100,00	0,19	19,00
Guarango	5,00	0,20	1,00
Arrayan	200,00	0,20	40,00
Pumamaqui	300,00	0,20	60,00
Capuli	10,00	0,20	2,00
Acacia melanox.	200,00	0,18	36,00
Acacia de albata	200,00	0,18	36,00
Malva morada	250,00	0,15	37,50
Molle	50,00	0,20	10,00
Tilo	150,00	0,17	25,50
Cholan	10,00	0,18	1,80
Fresno	1.500,00	0,16	240,00
Nogal	50,00	0,25	12,50
Tupirrosas	300,00	0,20	60,00
Azahar	100,00	0,18	18,00
Sauce	10,00	0,20	2,00
Romerillo	100,00	0,25	25,00
Cedro	100,00	0,20	20,00
Acacia purpura	50,00	1,50	75,00
Pino araucaria	10,00	1,50	15,00
Gravilea	30,00	1,50	45,00
Cepillo blanco	250,00	0,25	62,50
Arupos	30,00	0,40	12,00
Yaloman	20,00	0,20	4,00
Campanita	50,00	0,25	12,50
SUMA TOTAL	31.275,00	0,17	5.209,30

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES AGOSTO	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	15.000,00	0,15	2.250,00
Pino pátula	5.000,00	0,15	750,00
Cipres	1.500,00	0,15	225,00
Eucalipto	2.000,00	0,15	300,00
Alisos	8.500,00	0,20	1.700,00
Quishuar	500,00	0,18	90,00
Colle	200,00	0,16	32,00
Yagual incana	1.000,00	0,18	180,00
Retamoliso	1.000,00	0,15	150,00
Yagual racemosa	750,00	0,18	135,00
Laurel de cera	100,00	0,19	19,00
Guarango	5,00	0,20	1,00
Arrayan	100,00	0,20	20,00
Pumamaqui	150,00	0,20	30,00
Capuli	50,00	0,20	10,00
Acacia melanoxi	250,00	0,18	45,00
Acacia de albata	150,00	0,18	27,00
Malva morada	250,00	0,15	37,50
Molle	50,00	0,20	10,00
Tilo	50,00	0,17	8,50
Cholan	20,00	0,18	3,60
Fresno	350,00	0,16	56,00
Nogal	100,00	0,25	25,00
Tupirrosas	200,00	0,20	40,00
Azahar	200,00	0,18	36,00
Sauce	10,00	0,20	2,00
Romerillo	50,00	0,25	12,50
Cedro	150,00	0,20	30,00
Acacia purpura	10,00	1,50	15,00
Pino araucaria	5,00	1,50	7,50
Gravilea	15,00	1,50	22,50
Cepillo blanco	100,00	0,25	25,00
Arupos	50,00	0,40	20,00
Yaloman	50,00	0,20	10,00
Campanita	50,00	0,25	12,50
SUMA TOTAL	37.965,00	0,17	6.337,60

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES SEPTIEMBRE	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	10.000,00	0,15	1.500,00
Pino pátula	1.500,00	0,15	225,00
Cipres	2.000,00	0,15	300,00
Eucalipto	2.500,00	0,15	375,00
Alisos	500,00	0,20	100,00
Quishuar	200,00	0,18	36,00
Colle	300,00	0,16	48,00
Yagual incana	500,00	0,18	90,00
Retamoliso	2.500,00	0,15	375,00
Yagual racemosa	2.120,00	0,18	381,60
Laurel de cera	100,00	0,19	19,00
Guarango	5,00	0,20	1,00
Arrayan	50,00	0,20	10,00
Pumamaqui	100,00	0,20	20,00
Capuli	10,00	0,20	2,00
Acacia melanoxi	1.000,00	0,18	180,00
Acacia de albata	1.000,00	0,18	180,00
Malva morada	200,00	0,15	30,00
Molle	50,00	0,20	10,00
Tilo	50,00	0,17	8,50
Cholan	50,00	0,18	9,00
Fresno	275,00	0,16	44,00
Nogal	150,00	0,25	37,50
Tupirrosas	150,00	0,20	30,00
Azahar	300,00	0,18	54,00
Sauce	5,00	0,20	1,00
Romerillo	150,00	0,25	37,50
Cedro	50,00	0,20	10,00
Acacia purpura	50,00	1,50	75,00
Pino araucaria	10,00	1,50	15,00
Gravilea	40,00	1,50	60,00
Cepillo blanco	250,00	0,25	62,50
Arupos	50,00	0,40	20,00
Yaloman	50,00	0,20	10,00
Campanita	80,00	0,25	20,00
SUMA TOTAL	26.345,00	0,17	4.376,60

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES OCTUBRE	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	30.000,00	0,15	4.500,00
Pino pátula	150.000,00	0,15	22.500,00
Cipres	500,00	0,15	75,00
Eucalipto	20.000,00	0,15	3.000,00
Alisos	3.000,00	0,20	600,00
Quishuar	200,00	0,18	36,00
Colle	300,00	0,16	48,00
Yagual incana	400,00	0,18	72,00
Retamoliso	500,00	0,15	75,00
Yagual racemosa	1.000,00	0,18	180,00
Laurel de cera	100,00	0,19	19,00
Guarango	5,00	0,20	1,00
Arrayan	100,00	0,20	20,00
Pumamaqui	100,00	0,20	20,00
Capuli	10,00	0,20	2,00
Acacacia melanoxi	200,00	0,18	36,00
Acacia de albata	100,00	0,18	18,00
Malva morada	200,00	0,15	30,00
Molle	50,00	0,20	10,00
Tilo	50,00	0,17	8,50
Cholan	20,00	0,18	3,60
Fresno	500,00	0,16	80,00
Nogal	50,00	0,25	12,50
Tupirrosas	200,00	0,20	40,00
Azahar	155,00	0,18	27,90
Sauce	5,00	0,20	1,00
Romerillo	100,00	0,25	25,00
Cedro	50,00	0,20	10,00
Acacia purpura	10,00	1,50	15,00
Pino araucaria	10,00	1,50	15,00
Gravilea	50,00	1,50	75,00
Cepillo blanco	400,00	0,25	100,00
Arupos	200,00	0,40	80,00
Yaloman	50,00	0,20	10,00
Campanita	100,00	0,25	25,00
SUMA TOTAL	208.715,00	0,15	31.770,50

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES NOVIEMBRE	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	30.000,00	0,15	4.500,00
Pino pátula	190.000,00	0,15	28.500,00
Cipres	5.600,00	0,15	840,00
Eucalipto	30.000,00	0,15	4.500,00
Alisos	2.950,00	0,20	590,00
Quishuar	4.500,00	0,18	810,00
Colle	400,00	0,16	64,00
Yagual incana	1.500,00	0,18	270,00
Retamoliso	500,00	0,15	75,00
Yagual racemosa	2.000,00	0,18	360,00
Laurel de cera	100,00	0,19	19,00
Guarango	5,00	0,20	1,00
Arrayan	50,00	0,20	10,00
Pumamaqui	250,00	0,20	50,00
Capuli	10,00	0,20	2,00
Acacia melanoxi	200,00	0,18	36,00
Acacia de albata	150,00	0,18	27,00
Malva morada	250,00	0,15	37,50
Molle	50,00	0,20	10,00
Tilo	50,00	0,17	8,50
Cholan	50,00	0,18	9,00
Fresno	350,00	0,16	56,00
Nogal	20,00	0,25	5,00
Tupirrosas	200,00	0,20	40,00
Azahar	300,00	0,18	54,00
Sauce	10,00	0,20	2,00
Romerillo	100,00	0,25	25,00
Cedro	50,00	0,20	10,00
Acacia purpura	60,00	1,50	90,00
Pino araucaria	10,00	1,50	15,00
Gravilea	30,00	1,50	45,00
Cepillo blanco	250,00	0,25	62,50
Arupos	200,00	0,40	80,00
Yaloman	50,00	0,20	10,00
Campanita	60,00	0,25	15,00
SUMA TOTAL	270.305,00	0,15	41.228,50

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009
PRESUPUESTO DE VENTAS ENERO 2009

MES DICIEMBRE	CANTIDAD	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS
Pino radiata	20.000,00	0,15	3.000,00
Pino pátula	120.000,00	0,15	18.000,00
Cipres	5.000,00	0,15	750,00
Eucalipto	15.000,00	0,15	2.250,00
Alisos	5.000,00	0,20	1.000,00
Quishuar	11.800,00	0,18	2.124,00
Colle	300,00	0,16	48,00
Yagual incana	2.500,00	0,18	450,00
Retamoliso	1.800,00	0,15	270,00
Yagual racemosa	1.950,00	0,18	351,00
Laurel de cera	100,00	0,19	19,00
Guarango	5,00	0,20	1,00
Arrayan	150,00	0,20	30,00
Pumamaqui	150,00	0,20	30,00
Capuli	10,00	0,20	2,00
Acacacia melanoxi	200,00	0,18	36,00
Acacia de albata	150,00	0,18	27,00
Malva morada	250,00	0,15	37,50
Molle	50,00	0,20	10,00
Tilo	50,00	0,17	8,50
Cholan	30,00	0,18	5,40
Fresno	200,00	0,16	32,00
Nogal	100,00	0,25	25,00
Tupirrosas	50,00	0,20	10,00
Azahar	200,00	0,18	36,00
Sauce	50,00	0,20	10,00
Romerillo	120,00	0,25	30,00
Cedro	100,00	0,20	20,00
Acacia purpura	100,00	1,50	150,00
Pino araucaria	10,00	1,50	15,00
Gravilea	30,00	1,50	45,00
Cepillo blanco	250,00	0,25	62,50
Arupos	300,00	0,40	120,00
Yaloman	100,00	0,20	20,00
Campanita	260,00	0,25	65,00
SUMA TOTAL	186.365,00	0,16	29.089,90

EMFORAL S. A.				
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009				
RESUMEN: PREUSPUESTO DE VENTAS DEL AÑO 2009				
PRODUCTOS	CANTIDADES	P.V.P	VENTAS ESTIMADAS	ESPECIES
Pino radiata	165.500,00	0,15	24.825,00	EXOTICAS
Pino pátula	484.500,00	0,15	72.675,00	
Cipres	29.600,00	0,15	4.440,00	
Eucalipto	75.400,00	0,15	11.310,00	755.000,00
Alisos	43.750,00	0,20	8.750,00	NATIVAS
Quishuar	38.700,00	0,18	6.966,00	
Colle	18.000,00	0,16	2.880,00	
Yagual incana	15.900,00	0,18	2.862,00	
Retamoliso	30.000,00	0,15	4.500,00	
Yagual racemosa	25.420,00	0,18	4.575,60	
Laurel de cera	4.300,00	0,19	817,00	
Guarango	75,00	0,20	15,00	
Arrayan	7.620,00	0,20	1.524,00	
Pumamaqui	7.450,00	0,20	1.490,00	
Capuli	260,00	0,20	52,00	
Acacacia melanox.	5.550,00	0,18	999,00	
Acacia de albata	6.350,00	0,18	1.143,00	
Malva morada	5.700,00	0,15	855,00	
Molle	850,00	0,20	170,00	
Tilo	930,00	0,17	158,10	
Cholan	260,00	0,18	46,80	
Fresno	7.775,00	0,16	1.244,00	
Nogal	1.150,00	0,25	287,50	
Tupirrosas	2.900,00	0,20	580,00	
Azahar	8.455,00	0,18	1.521,90	
Sauce	185,00	0,20	37,00	
Romerillo	2.970,00	0,25	742,50	
Cedro	2.450,00	0,20	490,00	237.000,00
Acacia purpura	610,00	1,50	915,00	ORNAMEN
Pino araucaria	195,00	1,50	292,50	
Gravilea	490,00	1,50	735,00	
Cepillo blanco	3.975,00	0,25	1.056,25	
Arupos	1.060,00	0,40	424,00	
Yaloman	530,00	0,20	106,00	
Campanita	1.140,00	0,25	285,00	-
SUMA TOTAL	1.000.000,00		159.770,15	

EMFORAL S. A.
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009
RESUMEN PRESUPUESTO DE VENTAS
VENTAS MENSUALES EN DOLARES

MESES	VALOR
Enero	3469
Febrero	5153,45
Marzo	5015,8
Abril	9371,4
Mayo	7204,8
Junio	11543,3
Julio	5209,3
Agosto	6337,6
Septiembre	4376,6
Octubre	31770,5
Noviembre	41228,5
Diciembre	29089,9
TOTAL VENTAS	159770,15

El presupuesto de ventas esta estructurado en base al pronóstico de la producción anual éste muestra el ingreso de dinero mensual que se obtiene.

El presupuesto de ventas es la base para presupuestar los gastos de ventas, compras, nivel de inventarios, requerimientos del personal y necesidades de efectivo.

Para el presupuesto de ventas es necesario tener en cuenta:

- Tendencia de las ventas, limitaciones en el suministro de alcancías, capacidad de diversas instalaciones productivas, crecimiento, y expansión de los mercados de la compañía, competencia, requerimientos de publicidad, esta de la economía en general opinión de los ejecutivos de la empresa en función de los factores internos y externos capacidad de producción la política gubernamental, etc.

EMFORAL S.A
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

ENERO

DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patuila	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racesoma
INVENTARIO INICIAL	12.000	17.000	10000	500	60.000	20.000	20.000	8.000	30.000	5.000
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	118.000	11.000	30000	4500	120.000	80.000	-	32.000	-	95.000
MAS LA PRODUCCION	-	100.000	0	0	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	130.000	128.000	40.000	5.000	180.000	100.000	20.000	40.000	30.000	100.000
MEHOS VENTAS	2.000	7.500	400	100	1.800	1.000	500	500	1.000	300
IGUAL INVENTARIO FINAL	128.000	120.500	39.600	4.900	178.200	99.000	19.500	39.500	29.000	99.700

ENERO

Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capullí	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholian	Fresno	Nogal	Tupirosas
5.000	100	10.000	35.000	500	5.000	7.000	3.000	1.500	1.000	300	8.000	1.500	1.200
15.000	-	30.000	5.000	-	10.000	3.000	3.000	-	-	-	-	-	1.800
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20.000	100	40.000	40.000	500	15.000	10.000	6.000	1.500	1.000	300	8.000	1.500	3.000
200	10	100	200	30	400	300	300	100	100	20	300	50	500
19.800	90	39.900	39.800	470	14.600	9.700	5.700	1.400	900	280	7.700	1.450	2.500

ENERO										
Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita
8.000	200	3.000	3.000	1.500	300	1.200	4.000	1.200	800	1.800
1.000	-	-	1.000	-	-	-	-	-	-	-
9.000	200	3.000	4.000	1.500	300	1.200	4.000	1.200	800	1.800
480	5	1.000	200	30	20	20	300	20	20	30
8.520	195	2.000	3.800	1.470	280	1.180	3.700	1.180	780	1.770

EMFORAL S.A
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

FEBRERO

DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racesoma
INVENTARIO INICIAL	128.000	120.500	39600	4900	178.200	99.000	19.500	39.500	29.000	99.700
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	100.000	0	0	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	128.000	220.500	39.600	4.900	178.200	99.000	19.500	39.500	29.000	99.700
MENOS VENTAS	2.900	5.000	2000	100	2.000	2.000	1000	2000	5.000	300
IGUAL INVENTARIO FINAL	125.100	215.500	37.600	4.800	176.200	97.000	18.500	37.500	24.000	99.400

FEBRERO													
Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capuli	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholan	Fresno	Nogal	Tupirosas
19.800	90	39.900	39.800	470	14.600	9.700	5.700	1.400	900	260	7.700	1.450	2.500
19.800	90	39.900	39.800	470	14.600	9.700	5.700	1.400	900	280	7.700	1.450	2.500
1000	10	1000	800	70	500	600	1000	100	200	20	500	150	100
18.800	80	36.900	39.000	400	14.100	9.100	4.700	1.300	700	260	7.200	1.300	2.400

FEBRERO												
Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita		
8.520	195	2.000	3.800	1.470	280	1.180	3.700	1.180	780	1.770		
8.520	195	2.000	3.800	1.470	280	1.180	3.700	1.180	780	1.770		
520	10	400	150	50	30	25	225	30	20	20		
8.000	185	1.600	3.650	1.420	250	1.155	3.475	1.150	760	1.750		

EMFORAL S.A
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

MARZO

DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamoj.	Y. racesoma
INVENTARIO INICIAL	125.100	215.500	37600	4800	176.200	97.000	18.500	37.500	24.000	99.400
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	100.000	0	0	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	125.100	315.500	37.600	4.800	176.200	97.000	18.500	37.500	24.000	99.400
MEINOS VENTAS	3.000	1.000	1500	100	1.500	2.500	3000	1000	1.700	1000
IGUAL INVENTARIO FINAL	122.100	314.500	36.100	4.700	174.700	94.500	15.500	36.500	22.300	98.400

MARZO

Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capuli	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholan	Fresno	Negal	Tupirrosas
18.800	80	38.900	39.000	400	14.100	9.100	4.700	1.300	700	260	7.200	1.300	2.400
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18.800	80	38.900	39.000	400	14.100	9.100	4.700	1.300	700	260	7.200	1.300	2.400
550	10	600	300	30	500	200	1500	50	50	10	500	80	300
18.250	70	38.300	38.700	370	13.600	8.900	3.200	1.250	650	250	6.700	1.220	2.100

MARZO										
Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita
8.000	185	1.600	3.650	1.420	250	1.155	3.475	1.150	760	1.750
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.000	185	1.600	3.650	1.420	250	1.155	3.475	1.150	760	1.750
5000	10	200	500	70	30	100	250	50	50	200
3.000	175	1.400	3.150	1.350	220	1.055	3.225	1.100	710	1.550

100.000

EMFORAL S.A
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

ABRIL

DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racesoma
INVENTARIO INICIAL	122.100	314.500	36100	4700	174.700	94.500	15.500	36.500	22.300	98.400
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	100.000	0	0	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	122.100	414.500	36.100	4.700	174.700	94.500	15.500	36.500	22.300	98.400
MENOS VENTAS	1.100	500	1100	100	10.000	10.000	8000	1000	1.000	500
IGUAL INVENTARIO FINAL	121.000	414.000	35.000	4.600	164.700	84.500	7.500	35.500	21.300	97.900

ABRIL													
Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capuli	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholan	Fresno	Nogal	Tupirrosas
18.250	70	38.300	38.700	370	13.600	8.900	3.200	1.250	650	250	6.700	1.220	2.100
18.250	70	38.300	38.700	370	13.600	8.900	3.200	1.250	650	250	6.700	1.220	2.100
1000	5	4000	4000	10	1000	2000	500	200	80	10	300	200	400
17.250	65	34.300	34.700	360	12.600	6.900	2.700	1.050	570	240	6.400	1.020	1.700

ABRIL										
Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita
3.000	175	1.400	3.150	1.350	220	1.055	3.225	1.100	710	1.550
3.000	175	1.400	3.150	1.350	220	1.055	3.225	1.100	710	1.550
500	50	500	500	100	20	20	500	50	50	100
2.500	125	900	2.650	1.250	200	1.035	2.725	1.050	660	1.450

100.000

EMFORAL S.A
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

MAYO

DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racesoma
INVENTARIO INICIAL	121.000	414.000	35000	4600	164.700	84.500	7.500	35.500	21.300	97.900
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	100.000	0	0	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	121.000	514.000	35.000	4.600	164.700	84.500	7.500	35.500	21.300	97.900
MEHOS VENTAS	1.500	1.000	1000	2500	5.000	5.000	2800	1000	10.000	500
IGUAL INVENTARIO FINAL	119.500	513.000	34.000	2.100	159.700	79.500	4.700	34.500	11.300	97.400

MAYO

Laurel	Guarango	Arriyan	Pumamaq.	Capuli	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholan	Fresno	Nogal	Tupirrosas
17.250	65	34.300	34.700	360	12.600	6.900	2.700	1.050	570	240	6.400	1.020	1.700
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17.250	65	34.300	34.700	360	12.600	6.900	2.700	1.050	570	240	6.400	1.020	1.700
500	5	1170	1000	10	1000	1000	500	50	50	10	2500	100	300
16.750	60	33.130	33.700	350	11.600	5.900	2.200	1.000	520	230	3.900	920	1.400

MAYO											
Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita	
2.500	125	900	2.650	1.250	200	1.035	2.725	1.050	660	1.450	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2.500	125	900	2.650	1.250	200	1.035	2.725	1.050	660	1.450	
500	10	150	500	50	20	50	1000	50	50	100	
2.000	115	750	2.150	1.200	180	985	1.725	1.000	610	1.350	

100.000

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009											
JUNIO											
DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racasoma	
INVENTARIO INICIAL	119.500	513.000	34000	2100	159.700	79.500	4.700	34.500	11.300	97.400	
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-	
MAS LA PRODUCCION	100.000	-	0	0	-	-	-	-	-	-	
IGUAL DISPONIBLE	219.500	513.000	34.000	2.100	159.700	79.500	4.700	34.500	11.300	97.400	
MENOS VENTAS	40.000	1.000	5000	1500	2.000	500	1000	4000	3.000	10000	
IGUAL INVENTARIO FINAL	179.500	512.000	29.000	600	157.700	79.000	3.700	30.500	8.300	87.400	

JUNIO													
Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capuli	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholan	Fresno	Nogal	Tupirrosas
16.750	60	33.130	33.700	350	11.600	5.900	2.200	1.000	520	230	3.900	920	1.400
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16.750	60	33.130	33.700	350	11.600	5.900	2.200	1.000	520	230	3.900	920	1.400
450	5	100	100	10	100	500	500	50	50	10	500	100	200
16.300	55	33.030	33.600	340	11.500	5.400	1.700	950	470	220	3.400	820	1.200

JUNIO										
Asahar	Sauce	Romenillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita
2.000	115	750	2.150	1.200	180	985	1.725	1.000	610	1.350
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.000	115	750	2.150	1.200	180	985	1.725	1.000	610	1.350
200	10	100	100	30	20	50	200	30	20	90
1.800	105	650	2.050	1.170	160	935	1.525	970	590	1.260

100.000

EMFORAL S.A
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

JULIO

DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racesoma
INVENTARIO INICIAL	179.500	512.000	29000	600	157.700	79.000	3.700	30.500	8.300	87.400
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-	19000	80000	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	179.500	512.000	48.000	80.600	157.700	79.000	3.700	30.500	8.300	87.400
MENOS VENTAS	10.000	2.000	4000	1500	1.500	500	200	500	2.000	5000
IGUAL INVENTARIO FINAL	169.500	510.000	44.000	79.100	156.200	78.500	3.500	30.000	6.300	82.400

JULIO

Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capullí	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholan	Fresno	Nogal	Tupirrosas
16.300	55	33.030	33.600	340	11.500	5.400	1.700	950	470	220	3.400	820	1.200
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16.300	55	33.030	33.600	340	11.500	5.400	1.700	950	470	220	3.400	820	1.200
100	5	200	300	10	200	200	250	50	150	10	1500	50	300
16.200	50	32.830	33.300	330	11.300	5.200	1.450	900	320	210	1.900	770	900

JULIO										
Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita
1.800	105	650	2.050	1.170	160	935	1.525	970	590	1.260
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.800	105	650	2.050	1.170	160	935	1.525	970	590	1.260
100	10	100	100	50	10	30	250	30	20	50
1.700	95	550	1.950	1.120	150	905	1.275	940	570	1.210

99.000

EMFORAL S.A
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

AGOSTO

DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racesoma
INVENTARIO INICIAL	169.500	510.000	44000	79100	156.200	78.500	3.500	30.000	6.300	82.400
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-	0	0	30.000	30.000	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	169.500	510.000	44.000	79.100	186.200	108.500	3.500	30.000	6.300	82.400
MENOS VENTAS	15.000	5.000	1500	2000	8.500	500	200	1000	1.000	750
IGUAL INVENTARIO FINAL	154.500	505.000	42.500	77.100	177.700	108.000	3.300	29.000	5.300	81.650

AGOSTO													
Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capuli	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholan	Fresno	Nogal	Tupirrosas
16.200	50	32.830	33.300	330	11.300	5.200	1.450	900	320	210	1.900	770	900
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	200	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16.200	50	32.830	33.300	530	11.300	5.200	1.450	900	320	210	1.900	770	900
100	5	100	150	50	250	150	250	50	50	20	350	100	200
16.100	45	32.730	33.150	480	11.050	5.050	1.200	850	270	190	1.550	670	700

AGOSTO												
Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita		
1.700	95	550	1.950	1.120	150	905	1.275	940	570	1.210		
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
1.700	95	550	1.950	1.120	150	905	1.275	940	570	1.210		
200	10	50	150	10	5	15	100	50	50	50		
1.500	85	500	1.800	1.110	145	890	1.175	890	520	1.160		

60.200

**PRESUPUESTO DE PRODUCCION
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009**

SEPTIEMBRE

DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racesome
INVENTARIO INICIAL	154.500		42.500	77.100	177.700	108.000	3.300	29.000	5.300	81.650
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-		0	0	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-		0	0	-	30.000	-	10.000	-	-
IGUAL DISPONIBLE	154.500	505.000	42.500	77.100	177.700	108.000	33.300	29.000	15.300	81.650
MENOS VENTAS	10.000	1.500	2000	2500	500	200	300	500	2.500	2120
IGUAL INVENTARIO FINAL	144.500	503.500	40.500	74.600	177.200	107.800	33.000	28.500	12.800	79.530

SEPTIEMBRE

Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capuli	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholian	Fresno	Nogal	Tupirrosas
16.100	45	32.730	33.150	480	11.050	5.050	1.200	850	270	190	1.550	670	700
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	19.800	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16.100	45	32.730	33.150	20.280	11.050	5.050	1.200	850	270	190	1.550	670	700
100	5	50	100	10	1000	1000	200	50	50	50	275	150	150
16.000	40	32.680	33.050	20.270	10.050	4.050	1.000	800	220	140	1.275	520	550

SEPTIEMBRE										
Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita
1.500	85	500	1.800	1.110	145	890	1.175	890	520	1.160
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.500	85	500	1.800	1.110	145	890	1.175	890	520	1.160
300	5	150	50	50	10	40	250	50	50	80
1.200	80	350	1.750	1.060	135	850	925	840	470	1.080

59.800

EMFORAL S.A										
PRESUPUESTO DE PRODUCCION										
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009										
OCTUBRE										
DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racesoma
INVENTARIO INICIAL	144.500	503.500	40500	74600	177.200	107.800	33.000	28.500	12.800	89.930
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-	0	0	-	-	-	10.000	-	20.000
IGUAL DISPONIBLE	144.500	503.500	40.500	74.600	177.200	107.800	33.000	38.500	12.800	109.930
MENOS VENTAS	30.000	150.000	500	20000	3.000	200	300	400	500	1000
IGUAL INVENTARIO FINAL	114.500	353.500	40.000	54.600	174.200	107.600	32.700	38.100	12.300	108.930

OCTUBRE													
Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capuli	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholan	Fresno	Nogal	Tupirrosas
16.000	40	32.660	33.050	20.270	10.050	4.050	1.000	800	220	140	1.275	520	550
10.000	10.000	10.000	600	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
26.000	10.040	42.680	33.650	20.270	10.050	4.050	1.000	800	220	140	1.275	520	550
100	5	100	100	10	200	100	200	50	50	20	500	50	200
25.900	10.035	42.580	33.550	20.260	9.850	3.950	800	750	170	120	775	470	350

OCTUBRE										
Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita
1.200	80	350	1.750	1.060	135	850	925	840	470	1.080
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.200	80	350	1.750	1.060	135	850	925	840	470	1.080
155	5	100	50	10	10	50	400	200	50	100
1.045	75	250	1.700	1.050	125	800	525	640	420	980

60.600

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

NOVIEMBRE

DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Alisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racosoma
INVENTARIO INICIAL	114.500	353.500	40000	54600	174.200	107.600	32.700	38.100	12.300	98.530
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	114.500	353.500	40.000	54.600	174.200	107.600	32.700	38.100	12.300	98.530
MENOS VENTAS	30.000	190.000	5600	30000	2.950	4.500	400	1500	500	2000
IGUAL INVENTARIO FINAL	84.500	163.500	34.400	24.600	171.250	103.100	32.300	36.600	11.800	96.530

NOVIEMBRE

Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capuli	Acacia m	Acacia de a	Malva m.	Molle	Tilo	Cholan	Fresno	Nogal	Tupirrosas
25.900	10.035	42.580	33.550	20.260	9.850	3.950	800	750	170	120	775	470	350
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	19.400	-	20.000	10.000	5.000	5.000	800	-	-	-	-
25.900	10.035	42.580	52.950	20.260	29.850	13.950	5.800	5.750	970	120	775	470	350
100	5	50	250	10	200	150	250	50	50	50	350	20	200
25.800	10.030	42.530	52.700	20.250	29.650	13.800	5.550	5.700	920	70	425	450	150

NOVIEMBRE										
Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita
1.045	75	250	1.700	1.050	125	800	525	640	420	980
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.045	75	250	1.700	1.050	125	800	525	640	420	980
300	10	100	50	60	10	30	250	200	50	60
745	65	150	1.650	990	115	770	275	440	370	920

60.200

EMFORAL S.A
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

DICIEMBRE

DESCRIPCION	Pino radiata	Pino patula	Cipres	Eucalipto	Allisos	Quishuar	Colle	Y. Incana	Retamol.	Y. racesoma
INVENTARIO INICIAL	84.500	163.500	34400	24600	171.250	103.100	32.300	36.600	11.800	96.530
MAS PRODUCTOS EN PROCESO	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAS LA PRODUCCION	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
IGUAL DISPONIBLE	84.500	163.500	34.400	24.600	171.250	103.100	32.300	36.600	11.800	96.530
MENOS VENTAS	20.000	120.000	5000	15000	5.000	11.800	300	2500	1.800	1950
IGUAL INVENTARIO FINAL	64.500	43.500	29.400	9.600	166.250	91.300	32.000	34.100	10.000	94.580

DICIEMBRE

Laurel	Guarango	Arrayan	Pumamaq.	Capuli	Acacia m	Acacia de a	Mahva m.	Moile	Tilo	Cholan	Fresno	Nogal	Tupirrosas
25.800	10.030	42.530	52.700	20.250	29.650	13.800	5.550	5.700	920	70	425	450	150
25.800	10.030	42.530	52.700	20.250	29.650	13.800	5.550	5.700	10.120	5.070	5.425	5.450	10.150
100	5	150	150	10	200	150	250	50	50	30	200	100	50
25.700	10.025	42.380	52.550	20.240	29.450	13.650	5.300	5.650	10.070	5.040	5.225	5.350	10.100

DICIEMBRE

Asahar	Sauce	Romerillo	Cedro	Acacia P	Araucaria	Gravilea	Cepillo b.	Arupos	Yaloman	Campanita
745	65	150	1.650	990	115	770	275	440	370	920
5.000	1.000	10.000	10.000							
5.745	1.065	10.150	11.650	990	115	770	275	440	370	920
200	50	120	100	100	10	30	250	300	100	260
5.545	1.015	10.030	11.550	890	105	740	25	140	270	660

60.200

EMFORAL S.A.	
PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN MENSUAL	
AÑO 2009	
ENERO	100.000
FEBRERO	100.000
MARZO	100.000
ABRIL	100.000
MAYO	100.000
JUNIO	100.000
JULIO	99.000
AGOSTO	60.200
SEPTIEMBRE	59.800
OCTUBRE	60.600
NOVIEMBRE	60.200
DICIEMBRE	60.200
SUMA	1.000.000

PRESUPUESTO DE PRODUCCION

El presupuesto de producción se elabora con la finalidad de cubrir las necesidades de ventas, siempre y cuando manteniendo el nivel de inventarios .

El presupuesto de producción se elabora en base a los datos requeridos por la empresa tomando en cuenta el inventario deseado al final del mes (pronóstico) mas las ventas durante el mes (pronóstico) dándonos un total de producto terminado, menos inventario al inicio del periodo.

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS

MES : ENERO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. A RECIBIR	FIRMA
			SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR.	APORT.	IESS	ANTICIPO	POST. DESCUENTOS		
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	0,00	2000,00	187	0,00	187,00	1813,00		

EMFORAL S.A

ROL DE PAGOS

MES : FEBRERO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. A RECIBIR	FIRMA
			SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR.	APORT.	IESS	ANTICIPO	POST.		
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	0,00	2000,00	187	0,00	187,00	1813,00		

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS

MES : MARZO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. A RECIBIR	FIRMA
				13	SUELDO	14	SUELDO	TOTAL INGR.	APORT.	IESS	ANTICIPOS		
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	0,00	23,38	226,63	
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	0,00	23,38	226,63	
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	0,00	23,38	226,63	
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	0,00	23,38	226,63	
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	0,00	23,38	226,63	
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	0,00	23,38	226,63	
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	0,00	23,38	226,63	
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	0,00	23,38	226,63	
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	0,00	0,00	2000,00	187	0,00	0,00	187,00	1813,00	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS

MES : ABRIL 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. A RECIBIR	FIRMA
				13 SUeldo	14 SUeldo	TOTAL INGR.	APORT. JESS	ANTICIPO	POST.	DESCUENTOS	LIQ. A RECIBIR		
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63			
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63			
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63			
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63			
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63			
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63			
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63			
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63			
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	0,00	2000,00	187	0,00	187,00	1813,00			

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS

MES : MAYO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS				DESCUENTOS				
			SALARIO	13 SUeldo	14 SUeldo	TOTAL INGR.	APORT. JESS	ANTICIPO	POST. DESCUENTOS	LIQ. A RECIBIR	FIRMA
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63	
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63	
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63	
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63	
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63	
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63	
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63	
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63	
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	0,00	2000,00	187	0,00	187,00	1813,00	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS

MES : JUNIO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. A RECIBIR/FIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR.	APORT. I.E.S.S.	ANTICIPOS	T. DESCUENTOS			
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	0,00	2000,00	187	0,00	187,00	1813,00		

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS

MES : JULIO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	INGRESOS			DESCUENTOS			LIQ. A RECIBIR/FIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR.	APORT. IESS	ANTICIPOS	T. DESCUENTOS	
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	0,00	2000,00	187	0,00	187,00	1813,00

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS

MES : AGOSTO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. A RECIBIR	FIRMA
			13 SUeldo	14 SUeldo	TOTAL INGR.	APORT. IESS	ANTICIPO	POSIT. DESCUENTOS	T. DESCUENTOS			
1	Lema Fausto	OB.	250	218,00	0,00	468,00	23,375	0,00	23,38	444,63		
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	218,00	0,00	468,00	23,375	0,00	23,38	444,63		
3	Lema Fanny	OB.	250	218,00	0,00	468,00	23,375	0,00	23,38	444,63		
4	Ataballo Rosa	OB.	250	218,00	0,00	468,00	23,375	0,00	23,38	444,63		
5	Chuqui Estaban	OB.	250	218,00	0,00	468,00	23,375	0,00	23,38	444,63		
6	Hidalgo Marco	OB.	250	218,00	0,00	468,00	23,375	0,00	23,38	444,63		
7	Taco Rodrigo	OB.	250	218,00	0,00	468,00	23,375	0,00	23,38	444,63		
8	Yanez Carlos	OB.	250	218,00	0,00	468,00	23,375	0,00	23,38	444,63		
SUMA T. SALARIOS			2000	1744,00	0,00	3744,00	187	0,00	187,00	3557,00		

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS

MES : SEPTIEMBRE 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. A RECIBIR	FIRMA	
			SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR.	APORT. I.ESS	ANTICIPOS	T. DESCUENTOS	T. DESCUENTOS			
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	0,00	23,38	226,63	
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	0,00	23,38	226,63	
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	0,00	23,38	226,63	
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	0,00	23,38	226,63	
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	0,00	23,38	226,63	
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	0,00	23,38	226,63	
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	0,00	23,38	226,63	
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	0,00	23,38	226,63	
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	0,00	2000,00	187	0,00	187,00	0,00	187,00	1813,00	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS

MES : OCTUBRE 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. A RECIBIR	FIRMA
			SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR.	APORT. IESS	ANTICIPO	T. DESCUENTOS	LIQ. A RECIBIR		
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	0,00	2000,00	187	0,00	187,00	1813,00		

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS

MES : NOVIEMBRE 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. A RECIBIR	FIRMA
			SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR.	APORT.	IESS	ANTICIPOS	T. DESCUENTOS		
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	0,00	250,00	23,375	0,00	23,38	226,63		
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	0,00	2000,00	187	0,00	187,00	1813,00		

EMFORAL S.A

ROL DE PAGOS

MES : DICIEMBRE 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. A RECIBIR	FIRMA
			SALARIO	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR.	APORT. I.ESS.	ANTICIPOS	T. DESCUENTOS			
1	Lema Fausto	OB.	250	0,00	250,00	500,00	23,375	0,00	23,38	476,63		
2	Chuqui Gustavo	OB.	250	0,00	250,00	500,00	23,375	0,00	23,38	476,63		
3	Lema Fanny	OB.	250	0,00	250,00	500,00	23,375	0,00	23,38	476,63		
4	Ataballo Rosa	OB.	250	0,00	250,00	500,00	23,375	0,00	23,38	476,63		
5	Chuqui Estaban	OB.	250	0,00	250,00	500,00	23,375	0,00	23,38	476,63		
6	Hidalgo Marco	OB.	250	0,00	250,00	500,00	23,375	0,00	23,38	476,63		
7	Taco Rodrigo	OB.	250	0,00	250,00	500,00	23,375	0,00	23,38	476,63		
8	Yanez Carlos	OB.	250	0,00	250,00	500,00	23,375	0,00	23,38	476,63		
SUMA T. SALARIOS			2000	0,00	2000,00	4000,00	187	0,00	187,00	3813,00		

EMFORAL S.A

RESUMEN SALARIO ANUAL

MES : ENERO- DICIEMBRE 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SALARIO	INGRESOS				DESCUENTOS			LIQ. A RECIFIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR.	APORT. IESS	ANTICIPOS	T. DESCUENTOS		
1	Lema Fausto	OB.	3000,00	218,00	250,00	3468,00	280,50	0,00	280,50	3187,50	
2	Chuqui Gustavo	OB.	3000,00	218,00	250,00	3468,00	280,50	0,00	280,50	3187,50	
3	Lema Fanny	OB.	3000,00	218,00	250,00	3468,00	280,50	0,00	280,50	3187,50	
4	Ataballo Rosa	OB.	3000,00	218,00	250,00	3468,00	280,50	0,00	280,50	3187,50	
5	Chuqui Estaban	OB.	3000,00	218,00	250,00	3468,00	280,50	0,00	280,50	3187,50	
6	Hidalgo Marco	OB.	3000,00	218,00	250,00	3468,00	280,50	0,00	280,50	3187,50	
7	Taco Rodrigo	OB.	3000,00	218,00	250,00	3468,00	280,50	0,00	280,50	3187,50	
8	Yanez Carlos	OB.	3000,00	218,00	250,00	3468,00	280,50	0,00	280,50	3187,50	
SUMA T. SALARIOS			24000,00	1744,00	2000,00	27744,00	2244,00	0,00	2244,00	25500,00	

EMFORAL S.A

**PRESUPUESTO: MANO DE OBRA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2009**

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA ENERO						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H * DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
PINO	100000	64	30	1920	1,04	2000,00
SUMA	100000	64	30	1920	1	2000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA FEBRERO						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H * DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
PINO	100000	64	30	1920	1,04	2000,00
SUMA	100000	64	30	1920	1	2000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA MARZO						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H * DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
PINO	100000	64	30	1920	1,04	2000,00
SUMA	100000	64	30	1920	1	2000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA ABRIL						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H * DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
PINO	100000	64	30	1920	1,04	2000,00
SUMA	100000	64	30	1920	1	2000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA MAYO						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H *DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
PINO	100000	64	30	1920	1,04	2000,00
SUMA	100000	64	30	1920	1	2000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA JUNIO						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H *DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
PINO	100000	64	30	1920	1,04	2000,00
SUMA	100000	64	30	1920	1	2000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA JULIO						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H *DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
CIPRES	19000	64	6	368,49	1,04	384
EUCALIPTO	80000	64	24	1552,00	1,04	1616
SUMA	99000	64	30	1920	2	2000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA AGOSTO						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H *DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
ALISO	30000	64,00	14,50	957,00	1,04	997,19
QUISHUAR	30000	64,00	14,50	957,00	1,04	996,24
CAPULI	200	64,00	1,00	6,00	1,04	6,25
SUMA	60200	64	30	1920	3	2000

NATIVAS

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA SEPTIEMBRE						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H *DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
COLLE	30000	64,00	15,00	956,81	1,04	996,04
RETAMO	10000	64,00	5,00	318,94	1,04	332,33
CAPULI	19800	64,00	9,50	631,50	1,04	658,02
YAGUAL R	400	64,00	0,50	12,76	1,04	13,29
SUMA	60200	64	30	1920	4	2000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA OCTUBRE						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H *DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
YAGUAL I	10000	64	5	318,94	1,04	332,01
YAGUAL R	20000	64	10	637,87	1,04	664,66
LAUREL	10000	64	5	318,94	1,04	332,33
GUARANGO	10000	64	5	318,94	1,04	332,33
ARRAYAN	10200	64	5	325,32	1,04	338,98
SUMA	60200	64	30	1920	5	2000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA NOVIEMBRE						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H *DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
PUMAMAQI	19400	64	10	618,74	1,04	644,11
ACACIA M	20000	64	10	637,87	1,04	664,66
ACACIA A	10000	64	5	318,94	1,04	332,34
MALVA	5000	64	2	159,47	1,04	166,17
MOLLE	5000	64	2	159,47	1,04	166,17
TILO	800	64	1	25,51	1,04	26,59
SUMA	60200	64	30	1920	6	2000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA DICIEMBRE						
PRODUCTO	PROD. PROGRAMADA	8 H *DIA	DIAS TRAB	T. HORAS REQ.	PAGO * HORA	CMOD MES
TILO	9200	64,0	4,58	293,42	1,04	305,74
CHOLAN	5000	64,0	2,49	159,47	1,04	166,17
FRESNO	5000	64,0	2,49	159,47	1,04	166,17
NOGAL	5000	64,0	2,49	159,47	1,04	166,17
TUPIROSAS	10000	64,0	4,98	318,94	1,04	332,01
ASAHAR	5000	64,0	2,49	159,47	1,04	166,17
SAUCE	1000	64,0	0,49	31,89	1,04	33,23
ROMERILLO	10000	64,0	5,00	318,94	1,04	332,34
CEDRO	10000	64,0	5,00	318,94	1,04	332,34
SUMA	60200	64	30	1920	9	2000

RESUMEN PRESUPUESTO MANO DE OBRA DIRECTA						
MES	T. PROD. PROGRAMADA	HORAS/HOMB	DIAS/MES	T. HORAS REQ.	VALOR HORA	CMOD /MES
ENERO	100000	64	30	1920	1,04	2000
FEBRERO	100000	64	30	1920	1,04	2000
MARZO	100000	64	30	1920	1,04	2000
ABRIL	100000	64	30	1920	1,04	2000
MAYO	100000	64	30	1920	1,04	2000
JUNIO	100000	64	30	1920	1,04	2000
JULIO	99000	64	30	1920	1,04	2000
AGOSTO	60200	64	30	1920	1,04	2000
SEPTIEMBRE	60200	64	30	1920	1,04	2000
OCTUBRE	60200	64	30	1920	1,04	2000
NOVIEMBRE	60200	64	30	1920	1,04	2000
DICIEMBRE	60200	64	30	1920	1,04	2000
TOTAL AÑO	1000000	64	30	23040	1,04	24000

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

Este presupuesto lo calculamos con base al costo por hora, en el que se incurrirá por concepto de mano de obra directa, así como el número de horas requeridas para la manufactura de cada unidad, se obtiene el costo de mano de obra directa.

EMFORAL S.A.

PRESUPUESTO DE CONSUMOS CALCULADOS PREVISTOS

Del 01 Enero al 31 Diciembre 2009

ENERO

P.PROD	CONSUMOS PREVISTOS													
	DESCRIPCION	T. Negra	Micorriza	Mat Org	Semilla	F Polie	T Agrico	Casca Arroz	Humus	Clasbank	Hakafof R	Hakafof D	Previcur	Nitrato A
MAT. PR. UTILIZA.	m3	m3	m3	kg	uni	m3	m3	kg	kg	kg	kg	kg	lt	kg
PINO 100000	50	15	10	5	100000	20	10	250	100	5	5	4	5	
P. Unit	\$ 12,00	\$ 20,00	\$ 22,00	\$ 160,00	\$ 0,00	\$ 5,00	\$ 13,00	\$ 0,20	\$ 1,50	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 25,00	\$ 3,00	
P. Total	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 220,00	\$ 800,00	\$ 400,00	\$ 100,00	\$ 130,00	\$ 50,00	\$ 150,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 100,00	\$ 15,00	

EMFORAL S.A.

PRESUPUESTO DE CONSUMOS CALCULADOS PREVISTOS

Del 01 Enero al 31 Diciembre 2009

CONSUMOS PREVISTOS

Nitrato P	Nitrato F	Acidos H	Zero T	Nitrato C	Radix C	C Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas	Bacillus	Agua	Captan
Kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg	kg	m3	lt
10	5	10	2	5	10	8	3	2	4	2	3	1	1	1000	2
\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 7,00	\$ 38,00	\$ 3,00	\$ 7,00	\$ 8,00	\$ 33,00	\$ 32,00	\$ 25,00	\$ 26,00	\$ 24,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 0,04	\$ 16,00
\$ 30,00	\$ 15,00	\$ 70,00	\$ 76,00	\$ 15,00	\$ 70,00	\$ 64,00	\$ 99,00	\$ 64,00	\$ 100,00	\$ 52,00	\$ 72,00	\$ 110,00	\$ 120,00	\$ 40,00	\$ 32,00

EMFORAL S.A.
PRESUPUESTO DE CONSUMOS CALCULADOS PREVISTOS
 Del 01 Enero al 31 Diciembre 2009

FEBRERO

PROD		CONSUMOS PREVISTOS												
DESCRIPCION		T. Negra	Micorriza	Mat Org	Semilla	F Polie	T Agrico	Casca Arroz	Humus	Clasmank	Hakafof R	Hakafof D	Previcur A	Nitrato
MAT. PR.	UTILIZA.	m3	m3	m3	kg	uni	m3	m3	kg	kg	kg	kg	lt	kg
	100000	50	15	10	5	100000	20	10	250	100	5	5	4	5
P. Unit		12	20	22	160	0,004	5	13	0,2	1,5	4	4	25	3
P. Total		600	300	220	800	400	100	130	50	150	20	20	100	15

EMFORAL S.A.
PRESUPUESTO DE CONSUMOS CALCULADOS PREVISTOS
 Del 01 Enero al 31 Diciembre 2009

Nitrato P	Nitrato F	Acidos H	Zero T	Nitrato C	Radix C	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terracor	Ridomil	Tricodermas	Bacilus	Agua	Captan
kg	kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg	kg	m3	lt
10	5	10	2	5	10	8	3	2	4	2	3	1	1	1000	2
3	3	7	38	3	7	8	33	32	25	26	24	120	120	0,04	16
30	15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	120	40	32

EMFORAL S.A.
PRESUPUESTO DE CONSUMOS CALCULADOS PREVISTOS
 Del 01 Enero al 31 Diciembre 2009

JUNIO CONSUMOS PREVISTOS

PROD	P.PROD	T. Negra	Micorriza	Mat Org	Semilla	F Polie	T Agrico	Casca Arroz	Humus	Clasmank	Hakafo R	Hakafo D	Previcur	Nitrato A
MAT. PR.	UTILIZA.	m3	m3	m3	kg	uni	m3	m3	kg	kg	kg	kg	lt	kg
PINO	100000	50	15	10	5	100000	20	10	250	100	5	5	4	5
P. Unit		12	20	22	170,54	0,004	5	13	0,2	1,5	4	4	25	3
P. Total		600	300	220	852,7	400	100	130	50	150	20	20	100	15

EMFORAL S.A.
PRESUPUESTO DE CONSUMOS CALCULADOS PREVISTOS
 Del 01 Enero al 31 Diciembre 2009

Nitrato P	Nitrato F	Acidos H	Zero T	Nitrato C	Radix C	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricodermas	Bacilus	Agua	Captan
kg	Kg	lt	lt	kg	lt	lt	lt	lt	lt	kg	kg	kg	kg	m3	lt
10	5	10	2	5	10	8	3	2	4	2	3	1	1	1000	2
3	3	7	38	3	7	8	33	32	25	26	24	120	120	0,04	16
30	15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	120	40	32

EMFORAL S.A
PRESUPUESTO: COMPRAS DE MATERIA PRIMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

ENERO

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafof R	Hakafof D	Previcur A	Nitrato A	Nitrato P
INV. FINAL	300	100		110	300	200	50	88	100	20	40	39	10	15
CONS PREVIS	600	300		220	800	400	100	130	150	20	20	100	15	30
'=NECESIDAD	900	400		330	1100	600	150	218	250	40	60	139	25	45
'-INV INICIAL	250	200		70	350	129	100	150	40	20	20	50	10	20
'=UNID COMPRA	650,00	200,00	260,00	750,00	471,00	50,00	68,00	25,00	210,00	20,00	40,00	89,00	15,00	25,00

ENERO

Nitrato F	A Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixtal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricoder	Bacilus sp	Agua	Captan
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	110	120	40	32
30	105	114	33	96	96	165	126	150	93	112	170	180	60	72
20	36	50	20	57	18	7	2	14	30	30	150	50	50	7
10,00	69,00	64,00	13,00	39,00	78,00	158,00	124,00	136,00	63,00	82,00	20,00	130,00	10,00	65,00

FEBRERO

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos R	Hakafos D	Previcur A	Nitrato P
INV. FINAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	15
CONS PREVIS	600	300	220	800	400	100	130	50	150	20	20	100	30
'=NECESIDAD	900	400	330	1100	600	150	218	75	250	40	60	139	45
'-INV INICIAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	15
'=UNID COMPRA	600	300	220	800	400	100	130	50	150	20	20	100	30

FEBRERO

Nitrato F	A Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calcioboro	Terracolor	Ridomil	Tricoder sp	Bacillus	Agua	Captan
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	120	40	32
30	105	114	33	96	96	165	126	150	93	112	180	180	60	72
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	120	40	32

MARZO

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos R	Hakafos D	Previcur A	Nitrato P
INV. FINAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	15
CONS PREVIS	600	300	220	800	400	100	130	50	150	20	20	100	30
'=NECESIDAD	900	400	330	1100	600	150	218	75	250	40	60	139	45
'-INV INICIAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	15
'=UNID COMPRA	600	300	220	800	400	100	130	50	150	20	20	100	30

MARZO

Nitrato F	A Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos R	Hakafos D	Previcur	Nitrato A	Nitrato P
15	35	38	18	26	32	66	50	88	25	100	20	40	39	10	15
15	70	76	15	70	64	99	100	130	50	150	20	20	100	15	30
30	105	114	33	96	96	165	150	218	75		40	60	139	25	45
15	35	38	18	26	32	66	50	88	25	100	20	40	39	10	15
15	70	76	15	70	64	99	100	130	50	-100	20	20	100	15	30

ABRIL

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos R	Hakafos D	Previcur	Nitrato A	Nitrato P
INV. FINAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10	15
CONS PREVIS	600	300	220	800	400	100	130	50	150	20	20	100	15	30
*-NECESIDAD	900	400	330	1100	600	150	218	75		40	60	139	25	45
*-INV INICIAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10	15
*-UNID COMPRA	600	300	220	800	400	100	130	50	-100	20	20	100	15	30

ABRIL

Nitrato F	A Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricoder	Agua	Captan
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	20	40
15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	40	32
30	105	114	33	96	96	165	126	150	93	112	180	60	72
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	20	40
15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	40	32

MAYO

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos R	Hakafos D	Previcur	Nitrato A	Nitrato P
INV. FINAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10	15
CONS PREVIS	600	300	220	800	400	100	130	50	150	20	20	100	15	30
'=NECESIDAD	900	400	330	1100	600	150	218	75	250	40	60	139	25	45
'-INV INICIAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10	15
'=UNID COMPRA	600	300	220	800	400	100	130	50	150	20	20	100	15	30

MAYO

Nitrato F	A Humicos	Zero T C	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricoder	Bacillus sp	Agua	Captan
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	120	40	32
30	105	114	33	96	96	165	126	150	93	112	180	180	60	72
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	120	40	32

JUNIO

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos R	Hakafos D	Previcur	Nitrato A	Nitrato P
INV. FINAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10	15
CONS PREVIS	600	300	220	852,7	400	100	130	50	150	20	20	100	15	30
'=NECESIDAD	900	400	330	1152,7	600	150	218	75	250	40	60	139	25	45
'-INV INICIAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10	15
'=UNID COMPRA	600	300	220	852,7	400	100	130	50	150	20	20	100	15	30

JUNIO

Nitrato F	A Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricoder	Bacillus sp	Agua	Captan
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	120	40	32
30	105	114	33	96	96	165	126	150	93	112	180	180	60	72
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
15	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	120	40	32

JULIO

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos R	Hakafos D	Previcur A	Nitrato P
INV. FINAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	15
CONS PREVIS	594	300	220	875	396	100	130	50	150	20	20	100	15
*-NECESIDAD	894	400	330	1175	596	150	218	75	250	40	60	139	30
*-INV INICIAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	15
*-UNID COMPRA	594	300	220	875	396	100	130	50	150	20	20	100	15

JULIO

Nitrato F	A Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricoder	Bacillus sp	Agua	Captan
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
30	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	120	40	32
45	105	114	33	96	96	165	126	150	93	112	180	180	60	72
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
30	70	76	15	70	64	99	64	100	52	72	120	120	40	32

AGOSTO

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafo R	Hakafo D	Previcur	Nitrato A	Nitrato P
INV. FINAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10	15
CONS PREVIS	361,2	240,8	132,44	935	240,8	60,2	117,39	36,12	135,45	7,224	12,04	75,25	9,03	9,03
'=NECESIDAD	661,2	340,8	242,44	1235	440,8	110,2	205,39	61,12	235,45	27,224	52,04	114,3	19,03	24,03
'-INV INICIAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39	10	15
'=UNID COMPRA	361,2	240,8	132,44	935	240,8	60,2	117,39	36,12	135,45	7,224	12,04	75,25	9,03	9,03

AGOSTO

Nitrato F A	Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terracior	Ridomil	Tricoder	Bacillus sp	Agua	Captan
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
9,03	21,07	45,75	9,03	21,07	19,264	79,464	57,79	60,2	62,608	43,34	288,96	72,24	36,12	43,34
24,03	56,07	83,75	27,03	47,07	51,264	145,46	119,8	110,2	103,61	83,34	348,96	132,24	56,12	83,34
15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
9,03	21,07	45,75	9,03	21,07	19,264	79,464	57,79	60,2	62,608	43,34	288,96	72,24	36,12	43,34

SEPTIEMBRE

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafo R	Hakafo D	Previcur
INV. FINAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39
CONS PREVIS	361,2	240,8	132,44	935	240,8	60,2	117,39	36,12	135,45	7,224	12,04	75,25
'=NECESIDAD	661,2	340,8	242,44	1235	440,8	110,2	205,39	61,12	235,45	27,224	52,04	114,3
'-INV INICIAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39
'=UNID COMPRA	361,2	240,8	132,44	935	240,8	60,2	117,39	36,12	135,45	7,224	12,04	75,25

SEPTIEMBRE

Nitrato A	Nitrato P	Nitrato F	Nitrato A	Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricoder	Bacilus sp	Agua	Captan
10	15	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
9,03	9,03	9,03	9,03	21,07	45,75	9,03	21,07	19,264	79,464	57,79	60,2	67,424	43,34	288,96	72,24	36,12	43,34
19,03	24,03	24,03	24,03	56,07	83,75	27,03	47,07	51,264	145,46	119,8	110,2	108,42	83,34	348,96	132,24	56,12	83,34
10	15	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
9,03	9,03	9,03	9,03	21,07	45,75	9,03	21,07	19,264	79,464	57,79	60,2	67,424	43,34	288,96	72,24	36,12	43,34

OCTUBRE

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos R	Hakafos D	Previcur
INV. FINAL	300	100		300	200	50	88	25	100	20	40	39
CONS PREVIS	361,2	240,8	132,44	935	240,8	60,2	126,42	36,12	135,45	7,224	12,04	75,25
*=NECESIDAD	661,2	340,8	242,44	1235	440,8	110,2	214,42	61,12	235,45	27,224	52,04	114,3
*-INV INICIAL	300	100		300	200	50	88	25	100	20	40	39
*=UNID COMPRA	361,2	240,8	132,44	935	240,8	60,2	126,42	36,12	135,45	7,224	12,04	75,25

OCTUBRE

Nitrato A	Nitrato P	Nitrato F	Nitrato A	Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricoder	Bacilus sp	Agua	Captan
10	15	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
9,03	9,03	9,03	9,03	21,07	45,75	9,03	21,07	19,264	79,464	57,79	60,2	72,24	43,34	313,04	72,24	36,12	43,34
19,03	24,03	24,03	24,03	56,07	83,75	27,03	47,07	51,264	145,46	119,8	110,2	113,24	83,34	373,04	132,24	56,12	83,34
10	15	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
9,03	9,03	9,03	9,03	21,07	45,75	9,03	21,07	19,264	79,464	57,79	60,2	72,24	43,34	313,04	72,24	36,12	43,34

NOVIEMBRE

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank	Hakafos R	Hakafos D	Previcur
INV. FINAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39
CONS PREVIS	361,2	240,8	132,44	935	240,8	60,2	135,45	36,12	135,45	7,224	12,04	75,25
=NECESIDAD	661,2	340,8	242,44	1235	440,8	110,2	223,45	61,12	235,45	27,224	52,04	114,3
-INV INICIAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39
=UNID COMPRA	361,2	240,8	132,44	935	240,8	60,2	135,45	36,12	135,45	7,224	12,04	75,25

NOVIEMBRE

Nitrato A	Nitrato P	Nitrato F	Nitrato A Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terracolor	Ridomil	Tricoder	Bacilus sp	Agua	Captan
10	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
9,03	9,03	9,03	21,07	45,75	9,03	21,07	19,264	79,464	57,79	60,2	72,24	43,34	313,04	72,24	36,12	48,16
19,03	24,03	24,03	56,07	83,75	27,03	47,07	51,264	145,46	119,8	110,2	113,24	83,34	373,04	132,24	56,12	88,16
10	15	15	35	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
9,03	9,03	9,03	21,07	45,75	9,03	21,07	19,264	79,464	57,79	60,2	72,24	43,34	313,04	72,24	36,12	48,16

DICIEMBRE

DESCRIPCION	Tierra Negra	Micorriza	Materia Organica	Semilla	Fundas polie	Tierra Agrico	Cascarilla Arr	Humus	Clasmank R	Hakafos R	Hakafos D	Previcur
INV. FINAL	300		110	300	200	50	88	25	100	20	40	39
CONS PREVIS	361,2	240,8	132,44	935	240,8	60,2	135,45	36,12	135,45	7,224	12,04	75,25
*=NECESIDAD	661,2	340,8	242,44	1235	440,8	110,2	223,45	61,12	235,45	27,224	52,04	114,3
*-INV INICIAL	300	100	110	300	200	50	88	25	100	20	40	39
=UNID COMPRA	361,2	240,8	132,44	935	240,8	60,2	135,45	36,12	135,45	7,224	12,04	75,25

DICIEMBRE

Nitrato A	Nitrato F	Nitrato A Humicos	Zero T	Nitrato C	Radixcal	Glifosato	Bavistin	Vitavax	Calciboro	Terraclor	Ridomil	Tricoder	Bacillus sp	Agua	Captan
10	15	15	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
9,03	9,03	9,03	45,75	9,03	21,07	19,264	79,464	57,79	60,2	72,24	43,34	317,86	72,24	36,12	50,57
19,03	24,03	24,03	83,75	27,03	47,07	51,264	145,46	119,8	110,2	113,24	83,34	377,86	132,24	56,12	90,57
10	15	15	38	18	26	32	66	62	50	41	40	60	60	20	40
9,03	9,03	9,03	45,75	9,03	21,07	19,264	79,464	57,79	60,2	72,24	43,34	317,86	72,24	36,12	50,57

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : ENERO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	Sueldo	INGRESOS			DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	0,00	600	56,1	0,00	56,1		543,9	
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	0,00	500	46,75	0,00	46,75		453,25	
3	María Veloz	C	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4		362,6	
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4		362,6	
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	0,00	300	28,05	0,00	28,05		271,95	
SUELDO TOTAL			2200	0,00	0,00	2200	205,7	0,00	205,7	0,00	1994,3	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : FEBRERO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	Sueldo	INGRESOS			DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	0,00	600	56,1	0,00	56,1		543,9	
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	0,00	500	46,75	0,00	46,75		453,25	
3	María Veloz	C	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4		362,6	
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4		362,6	
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	0,00	300	28,05	0,00	28,05		271,95	
SUELDO TOTAL			2200	0,00	0,00	2200	205,7	0,00	205,7	0,00	1994,3	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : MARZO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	Sueldo	INGRESOS			DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	0,00	600	56,1	0,00	56,1	0,00	543,9	
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	0,00	500	46,75	0,00	46,75	0,00	453,25	
3	María Veloz	C	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4	0,00	362,6	
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4	0,00	362,6	
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	0,00	300	28,05	0,00	28,05	0,00	271,95	
SUELDO TOTAL			2200	0,00	0,00	2200	205,7	0,00	205,7	0,00	1994,3	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : ABRIL 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	Sueldo	INGRESOS			DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	0,00	600	56,1	0,00	56,1	0,00	543,9	
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	0,00	500	46,75	0,00	46,75	0,00	453,25	
3	María Veloz	C	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4	0,00	362,6	
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4	0,00	362,6	
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	0,00	300	28,05	0,00	28,05	0,00	271,95	
SUELDO TOTAL			2200	0,00	0,00	2200	205,7	0,00	205,7	0,00	1994,3	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : MAYO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	Sueldo	INGRESOS			DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
				13 SUUELDO	14 SUUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	0,00	600	56,1	0,00	56,1		543,9	
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	0,00	500	46,75	0,00	46,75		453,25	
3	María Veloz	C	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4		362,6	
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4		362,6	
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	0,00	300	28,05	0,00	28,05		271,95	
SUELDO TOTAL			2200	0,00	0,00	2200	205,7	0,00	205,7		1994,3	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : JUNIO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	Sueldo	INGRESOS			DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
				13 SUUELDO	14 SUUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	0,00	600	56,1	0,00	56,1		543,9	
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	0,00	500	46,75	0,00	46,75		453,25	
3	María Veloz	C	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4		362,6	
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4		362,6	
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	0,00	300	28,05	0,00	28,05		271,95	
SUELDO TOTAL			2200	0,00	0,00	2200	205,7	0,00	205,7		1994,3	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : JULIO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
			Sueldo	13 SUUELDO	14 SUUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	0,00	600	56,1	0,00	56,1	543,9		
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	0,00	500	46,75	0,00	46,75	453,25		
3	María Veloz	C	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4	362,6		
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4	362,6		
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	0,00	300	28,05	0,00	28,05	271,95		
SUELDO TOTAL			2200	0,00	0,00	2200	205,7	0,00	205,7	1994,3		

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : AGOSTO 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS				DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
			Sueldo	13 SUUELDO	14 SUUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	218,00	0,00	818,00	56,1	0,00	56,1	761,9		
2	Wilson Escobar	G.T	500	218,00	0,00	718,00	46,75	0,00	46,75	671,25		
3	María Veloz	C	400	218,00	0,00	618,00	37,4	0,00	37,4	580,6		
4	Luz Muñoz	S.	400	218,00	0,00	618,00	37,4	0,00	37,4	580,6		
5	Pedro Panchi	G	300	218,00	0,00	518,00	28,05	0,00	28,05	489,95		
SUELDO TOTAL			2200	1090,00	0,00	3290	205,7	0,00	205,7	3084,3		

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : SEPTIEMBRE 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	Sueldo	INGRESOS			DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	0,00	600	56,1	0,00	56,1	0,00	543,9	
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	0,00	500	46,75	0,00	46,75	0,00	453,25	
3	María Veloz	C	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4	0,00	362,6	
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4	0,00	362,6	
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	0,00	300	28,05	0,00	28,05	0,00	271,95	
SUELDO TOTAL			2200	0,00	0,00	2200	205,7	0,00	205,7	0,00	1994,3	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : OCTUBRE 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	Sueldo	INGRESOS			DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	0,00	600	56,1	0,00	56,1	0,00	543,9	
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	0,00	500	46,75	0,00	46,75	0,00	453,25	
3	María Veloz	C	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4	0,00	362,6	
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4	0,00	362,6	
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	0,00	300	28,05	0,00	28,05	0,00	271,95	
SUELDO TOTAL			2200	0,00	0,00	2200	205,7	0,00	205,7	0,00	1994,3	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : NOVIEMBRE 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	Sueldo	INGRESOS			DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	0,00	600	56,1	0,00	56,1		543,9	
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	0,00	500	46,75	0,00	46,75		453,25	
3	María Veloz	C	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4		362,6	
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	0,00	400	37,4	0,00	37,4		362,6	
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	0,00	300	28,05	0,00	28,05		271,95	
SUELDO TOTAL			2200	0,00	0,00	2200	205,7	0,00	205,7		1994,3	

EMFORAL S.A
ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : DICIEMBRE 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	Sueldo	INGRESOS			DESCUENTOS				LIQ. RECIBIR	FIRMA
				13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC			
1	Ángel Japón	G	600	0,00	600,00	1200,00	56,1	0,00	56,1		1143,9	
2	Wilson Escobar	G.T	500	0,00	500,00	1000,00	46,75	0,00	46,75		953,25	
3	María Veloz	C	400	0,00	400,00	800,00	37,4	0,00	37,4		762,6	
4	Luz Muñoz	S.	400	0,00	400,00	800,00	37,4	0,00	37,4		762,6	
5	Pedro Panchi	G	300	0,00	300,00	600,00	28,05	0,00	28,05		571,95	
SUELDO TOTAL			2200	0,00	2200,00	4400	205,7	0,00	205,7		4194,3	

EMFORAL S.A

RESUMEN ROL DE PAGOS EMPLEADOS

MES : ENERO-DICIEMBRE 2009

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS					DESCUENTOS					LIQ. RECIBIR	FIRMA
			Sueldo	13 SUELDO	14 SUELDO	TOTAL INGR	APORT.IESS	ANTICIPOS	T.DESC					
1	Ángel Japón	G	7200	218	600	8018	673,2	0	673,2	7344,8				
2	Wilson Escobar	G.T	6000	218	500	6718	561	0	561	6157				
3	María Veloz	C	4800	218	400	5418	448,8	0	448,8	4969,2				
4	Luz Muñoz	S.	4800	218	400	5418	448,8	0	448,8	4969,2				
5	Pedro Panchi	G	3600	218	300	4118	336,6	0	336,6	3781,4				
SUELDO TOTAL			26400	1090,00	2200,00	29690	2468,4	0,00	2468,4	27221,6				

EMFORAL S.A
PAGOS BENEFICIOS SOCIALES ADMINISTRATIVO

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SUELDO AÑO	13 SUELDO	14 SUELDO	F. RESERVA	APT PATRON
1	Angel Japon	GERENTE	7200	218,00	600,00	600,00	874,8
2	Wilson Escobar	G. TECNICO	6000	218,00	500,00	500,00	729
3	Maria Veloz	CONTADOR	4800	218,00	400,00	400,00	583,2
4	Lus Muñoz	SECRETARIO	4800	218,00	400,00	400,00	583,2
5	Pedro Panchi	BODEGUERO	3600	218,00	300,00	300,00	437,4
SUELDO TOTAL			26400	1090,00	2200,00	2200,00	3207,6

8697,60

EMFORAL S.A
PAGOS BENEFICIOS SOCIALES OBREROS

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SUELDO AÑO	13 SUELDO	14 SUELDO	F. RESERVA	APT PATRON
1	Lema Fausto	OBRERO	3000	218,00	250,00	250,00	364,5
2	Chuqui Gustavo	OBRERO	3000	218,00	250,00	250,00	364,5
3	Lema Fanny	OBRERO	3000	218,00	250,00	250,00	364,5
4	Ataballo Rosa	OBRERO	3000	218,00	250,00	250,00	364,5
5	Chuqui Estaban	OBRERO	3000	218,00	250,00	250,00	364,5
6	Hidalgo Marco	OBRERO	3000	218,00	250,00	250,00	364,5
7	Taco Rodrigo	OBRERO	3000	218,00	250,00	250,00	364,5
8	Yanez Carlos	OBRERO	3000	218,00	250,00	250,00	364,5
SUMA R. SALARIOS			24000	1744,00	2000,00	2000,00	2916

5744,00

EMFORAL S.A.
PAGOS BENEFICIOS SOCIALES DE TRABAJADORES

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	SUELDO AÑO	13 SUELDO	14 SUELDO	F. RESERVA	APT PATRON	TDEC+FRES
1	ADMINISTRATIVO	EMPLEADOS	26400	1090,00	2200,00	2200,00	3207,60	5490,00
2	OPERATIVO	OBREROS	24000	1744,00	2000,00	2000,00	2916,00	5744,00
SUMA TOTAL PAGOS BENEFICIOS SOCIALES			50400	2834	4200	4200	6123,60	11234,00

"EMFORAL S.A."											
PRESUPUESTO GASTO DE ADMINISTRACION											
AL 31 de Diciembre 2009											
DESCRIPCION	FIJOS	VARIABLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO				
Sueldos Administrativos	26,400,00		2,200,00	2,200,00	2,200,00	2,200,00	2,200,00				
Beneficios Sociales Admin.	5,490,00		457,50	457,50	457,50	457,50	457,50				
Servicios básicos de oficina		300,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00				
Arriendo Local	7,200,00		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00				
Gastos Generales		1,980,00	150,00	165,00	150,00	180,00	150,00				
Dep. equipo de oficina	80,73		6,73	6,73	6,73	6,73	6,73				
Dep. Maquinaria y herramientas	969,03		80,75	80,75	80,75	80,75	80,75				
Deprecion edificio	1,080,00		90,00	90,00	90,00	90,00	90,00				
Dep. Muebles de Oficina	130,95		10,91	10,91	10,91	10,91	10,91				
Dep. equipo de computo	1,350,00		112,50	112,50	112,50	112,50	112,50				
Dep. infraestructura	5,580,00		465,00	465,00	465,00	465,00	465,00				
TOTA GASTOS ADMINISTRATIVOS	48.280,71	2.280,00	4.198,39	4.213,39	4.198,39	4.228,39	4.201,39				

DESCRIPCION	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Sueldos Administrativos	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00
Beneficios Sociales Adminin.	457,50	457,50	457,50	457,50	457,50	457,50	457,50
Servicios básicos de oficina	26,00	20,00	25,00	24,00	25,00	22,00	30,00
Arriendo Local	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Gastos Generales	145,00	200,00	120,00	150,00	180,00	190,00	200,00
Dep. equipo de oficina	6,73	6,73	6,73	6,73	6,73	6,73	6,73
Dep. Maquinaria y herramientas	80,75	80,75	80,75	80,75	80,75	80,75	80,75
Depreciacion edificio	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Dep. Muebles de Oficina	10,91	10,91	10,91	10,91	10,91	10,91	10,91
Dep. equipo de computo	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50
Dep. infraestructura	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00
TOTA GASTOS ADMINISTRATIVOS	4.194,39	4.243,39	4.168,39	4.197,39	4.228,39	4.235,39	4.253,39

El presupuesto de Gastos de Administración en general se considera para los costos fijos, sueldos variables, papelería y semi variables, sueldo base, y porcentaje sobre las ventas en caso de comisión.

"EMFORAL S.A."
GASTO DE VENTAS

Gastos de Venta Presupuestado al 31 de Diciembre 2009

DESCRIPCION	FIJOS	VARIABLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
Gasto útiles de despacho	1.500,00		125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
Publicidad y Propaganda	1.500,00		125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
Depreciación Vehículo reparto	12.600,00		1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00
Transporte plantas	10.000,00		833,33	833,33	833,33	833,33	833,33
Imprevistos		7.988,51	665,71	665,71	665,71	665,71	665,71
TOTA GASTOS DE VENTAS	25.600,00	7.988,51	2.799,04	2.799,04	2.799,04	2.799,04	2.799,04

DESCRIPCION	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Gasto útiles de despacho	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
Publicidad y Propaganda	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
Depreciación Vehículo reparto	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00
Transporte plantas	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33
Imprevistos	665,71	665,71	665,71	665,71	665,71	665,71	665,71
TOTA GASTOS DE VENTAS	2.799,04	2.799,04	2.799,04	2.799,04	2.799,04	2.799,04	2.799,04

"EMFORAL S.A."

PRESUPUESTO DE GASTOS FINANCIEROS A LARGO PLAZO
Balance General Presupuestado al 31 de Diciembre 2009

CONCEPTO	TASA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
Saldo Inicial		\$ 32.200,00	\$ 32.200,00	\$ 29.516,67	\$ 26.833,34	\$ 24.150,01
Intereses	7,33%	0	183,33	183,33	183,33	183,33
Cuotas		0	2500	2500	2500	2500
Amortizacion		0	2683,33	2683,33	2683,33	2683,33
Saldo final		\$ 32.200,00	\$ 29.516,67	\$ 26.833,34	\$ 24.150,01	\$ 21.466,68

	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO
\$ 21.466,68	\$ 18.783,35	\$ 16.100,02	\$ 13.416,69	\$ 10.733,36	\$ 8.050,03	\$ 5.366,70	\$ 2.683,37	
183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33	183,33
2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
2683,33	2683,33	2683,33	2683,33	2683,33	2683,33	2683,33	2683,33	2683,33
\$ 18.783,35	\$ 16.100,02	\$ 13.416,69	\$ 10.733,36	\$ 8.050,03	\$ 5.366,70	\$ 2.683,37	\$ 0,04	

EMFORAL S.A.
DATOS

PERIODO	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
PRESTAMO	60000			32200,00
MONTO A PAGAR	30000			29516,67
CUOTAS	12 MESES			26833,33
TASA ANUAL	7,33%			24150,00
CUOTAS	2683,33			21466,67
0				18783,33
1	2500,00	183,33	2683,33	16100,00
2	2500,00	183,33	2683,33	13416,67
3	2500,00	183,33	2683,33	10733,33
4	2500,00	183,33	2683,33	8050,00
5	2500,00	183,33	2683,33	5366,67
6	2500,00	183,33	2683,33	2683,33
7	2500,00	183,33	2683,33	0,00
8	2500,00	183,33	2683,33	
9	2500,00	183,33	2683,33	
10	2500,00	183,33	2683,33	
11	2500,00	183,33	2683,33	
12	2500,00	183,33	2683,33	
			32200	

SE PAGARA EN 12 CUOTAS IGUALES ANUALES CON UN INTERES AL 7,33%

EMPRESA: EMFORAL S.A.

**ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009**

MATERIA PRIMA DIRECTA		33.000,00
Inventario Inicial de Materia Prima	2000,00	
(+) Compras de Materia Prima Directa	33000	
(=) Disponible de Materia Prima directa	35000	
(-) Inventario Final de Materia Prima Directa	2000,00	
(=) Materia prima utilizada	33000,00	
(+) Mano de Obra Directa		24.000,00
(+) Beneficios Sociales Mano de Obra Directa		5.744,00
(+) Gastos Indirectos de Fabricación		11.090,00
(=) COSTO DE PRODUCCION		73.834,00
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso		66.076,00
(=) COSTO DE PRODUCTOS EN PROCESO		139.910,00
(-) Inventario Final de Productos en Proceso		50.710,00
(=) COSTO DE PRODUCTO TERMINADO		89.200,00

EMPRESA: EMFORAL S.A.
ESTADO DE COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS
PERIODO : DICIEMBRE 2009

MATERIA PRIMA DIRECTA		33.000,00
Inventario inicial de materia prima	2.000,00	
(+) compras de materia prima directa	33.000,00	
(=) Disponible de materia prima directa	35.000,00	
(-) Inventario final de materia prima directa	2.000,00	
(=) Materia prima utilizada	33.000,00	
(+) Mano de Obra Directa	24.000,00	
(+) Beneficios Sociales Mano de Obra Directa	5.744,00	
(+) Gastos Indirectos de Fabricación	11.090,00	
(=) COSTO DE PRODUCCION	73.834,00	
(+) Inventario Inicial de productos en proceso	66.076,00	
(=) COSTO DE PRODUCTOS EN PROCESO	139.910,00	
(-) Inventario Final de productos en proceso	50.710,00	
(=) COSTO DE PRODUCTO TERMINADO		89.200,00
(+) Inventario Inicial de producto terminado		40.365,00
(=) PRODUCTO DISPONIBLE PARA LA VENTA		129.565,00
(-) Inventario final de productos terminados		61.339,70
(=) COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS		68.225,30

EMPRESA: EMFORAL S.A.

ESTADO DE RESULTADOS

PERIODO : DICIEMBRE 2009

Ventas (netas)			159.770,15
Materia prima	33.000,00		
Mano de obra directa	24.000,00		
Beneficios Sociales MOD	5.744,00		
Gastos Generales de Fabricación	11.090,00		
(=) COSTO DE PRODUCCION		73.834,00	
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso		66.076,00	
(=) COSTO DE PRODUCTOS EN PROCESO		139.910,00	
(-) Inventario Final de Productos en Proceso		50.710,00	
(=) COSTO DE PRODUCTO TERMINADO		89.200,00	
(+) Inventario Inicial de Productos terminados		40.365,00	
(=) COSTO DE PRODUCTO DISPONIBLE PARA LA VENTA		129.565,00	
(-) Inventario Final de Productos terminados		61.339,70	
(=) COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS			68.225,30
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			91.544,85
(-) GASTOS OPERACIONALES			86.982,82
GASTOS ADMINISTRATIVOS		51.194,31	
Sueldos administrativos	26.400,00		
Beneficios Sociales Administrativos	6.123,60		

Servicios básicos de oficina	300,00		
Arriendo Local	7.200,00		
Gastos Generales	1.980,00		
Depreciación equipo de oficina	80,73		
Depreciación Maquinaria y herramientas	969,03		
Depreciación edificio	1.080,00		
Depreciación Muebles de Oficina	130,95		
Depreciación equipo de computo	1.350,00		
Depreciación infraestructura	5.580,00		
GASTOS DE VENTAS		33.588,51	
Gasto útiles de despacho	1.500,00		
Publicidad y Propaganda	1.500,00		
Depreciación Vehículo reparto	12.600,00		
Transporte plantas	10.000,00		
Imprevistos	7.988,51		
GASTOS FINANCIEROS		2.200,00	
Gastos bancarios	800,00		
Gasto interés	1.400,00		
(=) UTILIDAD NETA			4.562,03
15% Reparto utilidad a trabajadores	684,30		3.877,73
25% Impuesto a la renta	969,43		2.908,29
10% Reserva estatutaria	290,83		2.617,46
5 % Reserva facultativa	130,87		2.486,59
Utilidad Liquida del Ejercicio			2.486,59

EMFORAL S.A.
PRESUPUESTO DE EFECTIVO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

DESCRIPCION	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Saldo Inicial de Efectivo	\$ 15.700,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ventas de Contado	\$ 2.428,30	\$ 3.607,45	\$ 3.511,06	\$ 6.559,98	\$ 5.043,36	\$ 8.080,31	\$ 3.646,51
(+) Recuperación de Cartera	\$ 0,00	\$ 1.040,70	\$ 1.546,04	\$ 1.504,74	\$ 2.811,42	\$ 2.161,44	\$ 3.462,99
(+) Aportes de Capital Socios	\$ 0,00	\$ 7.062,50	\$ 7.062,50	\$ 7.062,50	\$ 7.062,50	\$ 0,00	\$ 0,00
(+) Cuentas x Cobrar	\$ 0,00	\$ 4.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(+) Depreciación Vehículo reparto	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00
(+) Depreciaciones	\$ 764,23	\$ 764,23	\$ 764,23	\$ 764,23	\$ 764,23	\$ 764,23	\$ 764,23
(+) Utilidad del Ejercicio	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Igual Monto disponible de Efectivo	\$ 19.942,53	\$ 18.524,88	\$ 16.933,83	\$ 19.941,45	\$ 17.731,51	\$ 13.055,98	\$ 9.923,73
(-) Pago a proveedores	\$ 3.934,00	\$ 3.944,00	\$ 3.944,00	\$ 3.944,00	\$ 3.944,00	\$ 3.996,70	\$ 4.009,00
(-) Cuentas por Pagar	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
(-) Pago Sueldos Administrativos	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00
(-) Pago Salario Obreros	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
(-) Beneficios Sociales O-E	\$ 936,17	\$ 936,17	\$ 936,17	\$ 936,17	\$ 936,17	\$ 936,17	\$ 936,17
(-) Pago Patronal IESS	\$ 510,30	\$ 510,30	\$ 510,30	\$ 510,30	\$ 510,30	\$ 510,30	\$ 510,30
(-) Amortización de deudas e intereses	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33
(-) Inversiones de activos Fijos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-) Servicios Básicos de oficina	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 28,00	\$ 26,00	\$ 20,00
(-) Pago Gtos. Generales Administrativos	\$ 150,00	\$ 165,00	\$ 150,00	\$ 180,00	\$ 150,00	\$ 145,00	\$ 200,00
(-) Arriendo Terreno	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
(-)Gasto Útiles de despacho	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00

(-) Publicidad y Propaganda	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00
(-) Transporte plantas	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33
(-) Imprevistos	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71
(-) Salidas de Efectivo	\$ 16.787,84	\$ 16.812,84	\$ 16.797,84	\$ 16.827,84	\$ 16.800,84	\$ 16.846,54	\$ 16.800,84	\$ 16.846,54	\$ 16.907,84	\$ 16.907,84
(=) Flujo Neto de Efectivo	\$ 3.154,69	\$ 1.712,04	\$ 135,99	\$ 3.113,61	\$ 930,67	\$ (3.790,56)	\$ 930,67	\$ (3.790,56)	\$ (6.984,11)	\$ (6.984,11)
(-) Saldo mínimo deseado	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(=) sobrante o faltante de Efectivo	\$ 2.154,69	\$ 712,04	\$ (864,01)	\$ 2.113,61	\$ (69,33)	\$ (4.790,56)	\$ (69,33)	\$ (4.790,56)	\$ (7.984,11)	\$ (7.984,11)
(-) Inversión externa en Efectivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Saldo final de Efectivo	\$ 2.154,69	\$ 712,04	\$ (864,01)	\$ 2.113,61	\$ (69,33)	\$ (4.790,56)	\$ (69,33)	\$ (4.790,56)	\$ (7.984,11)	\$ (7.984,11)

DESCRIPCION	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero .10
Saldo Inicial de Efectivo	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(+) Ventas de Contado	\$ 4.436,32	\$ 3.063,62	\$ 22.239,35	\$ 28.859,95	\$ 20.362,93	\$ 0,00
(+) Recuperacion de Cartera	\$ 1.562,79	\$ 1.901,28	\$ 1.312,98	\$ 9.531,15	\$ 12.368,55	\$ 8.726,97
(+) Aportes de Capital Socios	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(+) Cuentas x Cobrar	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(+) Depreciacion Vehiculo reparto	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 0,00
(+) Depreciaciones	\$ 764,23	\$ 764,23	\$ 764,23	\$ 764,23	\$ 764,23	\$ 0,00
(+) Utilidad del Ejercicio	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.486,59	\$ 0,00
Igual Monto disponible de Efectivo	\$ 8.813,34	\$ 7.779,13	\$ 26.366,56	\$ 41.205,33	\$ 38.032,30	\$ 9.726,97
(-) Pago a proveedores	\$ 3.241,26	\$ 3.246,08	\$ 3.284,00	\$ 3.297,85	\$ 3.305,07	\$ -
(-) Cuentas por Pagar	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 24.000,00
(-) Pago Sueldos Administrativos	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 0,00
(-) Pago Salario Obreros	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 0,00
(-) Beneficios Sociales O-E	\$ 936,17	\$ 936,17	\$ 936,17	\$ 936,17	\$ 936,17	\$ 0,00
(-) Pago Patronal IESS	\$ 510,30	\$ 510,30	\$ 510,30	\$ 510,30	\$ 510,30	\$ 0,00

(-) Amortización de deudas e intereses	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33	\$ 2.683,33	\$ 32.200,00
(-) Inversiones de activos Fijos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 0,00
(-) Servicios Básicos de oficina	\$ 25,00	\$ 24,00	\$ 25,00	\$ 22,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 0,00
(-) Pago Gast. Generales Administrativos	\$ 120,00	\$ 150,00	\$ 180,00	\$ 190,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 0,00
(-) Arriendo Terreno	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 0,00
(-)Gasto Útiles de despacho	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 0,00
(-)Publicidad y Propaganda	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 0,00
(-)Transporte plantas	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 833,33	\$ 0,00
(-)Imprevistos	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 665,71	\$ 0,00
(-) Salidas de Efectivo	\$ 16.065,10	\$ 16.098,92	\$ 16.167,85	\$ 26.188,69	\$ 26.213,91	\$ 26.213,91	\$ 56.200,00
(=) Flujo Neto de Efectivo	\$ (7.251,76)	\$ (8.319,79)	\$ 10.198,71	\$ 15.016,64	\$ 11.818,39	\$ (46.473,03)	
(-) Saldo mínimo deseado	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(=) sobranste o faltante de Efectivo	\$ (8.251,76)	\$ (9.319,79)	\$ 9.198,71	\$ 14.016,64	\$ 10.818,39	\$ (47.473,03)	
(-) Inversión externa en Efectivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Saldo final de Efectivo	\$ (8.251,76)	\$ (9.319,79)	\$ 9.198,71	\$ 14.016,64	\$ 10.818,39	\$ (47.473,03)	

Datos Recopilados de la Empresa

El Saldo inicial se registra del Estado de Situación Inicial y los saldos mínimos deseados en los siguientes meses.

En la recuperación de cartera tenemos el 70% de contado y el otro 30% a 30 días.

En la recuperación cuentas por cobrar a clientes lo haremos en febrero, marzo y abril \$8000.00.

El aporte de Capital de socios es de 28.250, cancelan durante los meses de febrero, marzo, abril y mayo.

Las cuentas por Pagar a proveedores de materia prima, registramos el valor del consumo del presupuesto de compras \$44089,96

Las cuentas por Pagar del año 2008 pagamos el 50%, los 12 meses del año, 24.000.

Sueldos personal administrativo anual 26400.

Salarios trabajadores 24000.

Los documentos por pagar a largo plazo es a 2 años =32200 30000 capital mas 2200 intereses.

Inversión planificada en el mes de noviembre y diciembre un terreno \$20.000.

El saldo mínimo deseado será 1000,00 del total de Flujo Neto, esta política es solicitada por la empresa

CONCLUSION

Con respecto al flujo de efectivo al 31 de diciembre de 2009 tenemos un 50% de meses positivos y otro 50% de meses negativos.

Los tres últimos meses, como podemos observar existen saldos positivos significativos para la empresa.

Obtener mayores ventas en los primeros meses del año, con el fin de no tener saldos negativos para los años posteriores

La elaboración del flujo de caja es útil para la empresa ya que en el puede medir la capacidad que tiene, para generar efectivo y así tomar decisiones económicas financieras.

La empresa cuenta con saldo suficiente a finales del año para cubrir sus dudas.

RECOMENDACIONES

Recomendamos ampliar los plazos de pagos a proveedores, con el fin de cancelar la mayor parte de la deuda los últimos tres meses del año.

Es necesario calcular las depreciaciones en los tres últimos meses del año, para que este dinero se utilice para cubrir los saldos negativos.

"EMFORAL S.A"

FECHA:

INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO**31/12/2009****CANTIDADES Y COSTOS DE PRODUCCION POR UNIDAD**

FECHA	DESCRIPCION	CANTIDAD	COST. UNIT.	COSTO TOTAL.
31/12/2009	ALISOS	136.250,00	0,14	19.075,00
31/12/2009	QUISHUAR	61.300,00	0,12	7.356,00
31/12/2009	COLLE	2.000,00	0,13	260,00
31/12/2009	YAGUAL RACEMOSA	74.580,00	0,12	8.949,60
31/12/2009	YAGUAL INCANA	24.100,00	0,12	2.892,00
31/12/2009	RETAMOLISO	-	0,00	-
31/12/2009	GUARANGO	25,00	0,25	6,25
31/12/2009	ARRAYAN	32.380,00	0,14	4.533,20
31/12/2009	LAUREL DE CERA	15.700,00	0,12	1.884,00
31/12/2009	PUMAMAQUI	32.550,00	0,14	4.557,00
31/12/2009	CAPULI	240,00	0,12	28,80
31/12/2009	ACACIA MELANOXILO	9.450,00	0,12	1.134,00
31/12/2009	ACACIA DE ALBATA	3.650,00	0,12	438,00
31/12/2009	MALVA MORADA	300,00	0,10	30,00
31/12/2009	MOLLE	650,00	0,40	260,00
31/12/2009	TILO	70,00	0,12	8,40
31/12/2009	CHOLAN	40,00	0,12	4,80
31/12/2009	FRESNO	225,00	0,12	27,00
31/12/2009	NOGAL	350,00	0,30	105,00
31/12/2009	TUPIRROSAS	100,00	0,12	12,00
31/12/2009	AZAHAR	545,00	0,12	65,40
31/12/2009	SAUCE	15,00	0,80	12,00
31/12/2009	ROMERILLO PODUCARPUS	30,00	0,30	9,00
31/12/2009	CEDRO MONTANA	1.550,00	0,14	217,00
31/12/2009	PINO RADIATA	34.500,00	0,10	3.450,00
31/12/2009	PINO PATULA	20.000,00	0,10	2.000,00
31/12/2009	CIPRES MACROCARPA	14.400,00	0,10	1.440,00
31/12/2009	EUCALIPTO GLOBULUS	4.000,00	0,10	400,00
31/12/2009	ACACIA PURPURA	890,00	1,20	1.068,00
31/12/2009	PINO ARAUCARIA	15,00	1,20	18,00
31/12/2009	CALISTEMO BLANCO	25,00	0,15	3,75
31/12/2009	GRAVILEA	740,00	1,20	888,00
31/12/2009	ARUPO ROSADO	140,00	0,25	35,00
31/12/2009	YALOMAN	270,00	0,15	40,50
31/12/2009	FAROL CHINO	660,00	0,20	132,00
T. INV. PROD. TERMINADO		471.740,00		61.339,70

"EMFORAL S.A."**INVENTARIO PRODUCTOS EN PROCESO
CANTIDADES Y COSTOS DE PRODUCCION POR UNIDAD**

FECHA:

31/12/2009

FECHA	DESCRIPCION	CANTIDAD	COST. UNIT.	COSTO TOTAL.	P.TERMINADO
31/12/2009	ALISOS	30.000,00	0,14	4200,00	4 .MESES
31/12/2009	QUISHUAR	30.000,00	0,12	3600,00	5 MESES
31/12/2009	COLLE	30.000,00	0,12	3600,00	6 MESES
31/12/2009	YAGUAL RACEMOSA	20.000,00	0,12	2400,00	5 MESES
31/12/2009	YAGUAL INCANA	10.000,00	0,12	1200,00	5 MESES
31/12/2009	RETAMOLISO	10.000,00	0,10	1000,00	6 MESES
31/12/2009	GUARANGO	10.000,00	0,25	2500,00	10 MESES
31/12/2009	ARRAYAN	10.000,00	0,14	1400,00	6 MESES
31/12/2009	LAUREL DE CERA	10.000,00	0,12	1200,00	6 MESES
31/12/2009	PUMAMAQUI	20.000,00	0,14	2800,00	7 MESES
31/12/2009	CAPULI	20.000,00	0,12	2400,00	7 MESES
31/12/2009	ACACIA MELANOXILO	20.000,00	0,12	2400,00	8 MESES
31/12/2009	ACACIA DE ALBATA	10.000,00	0,12	1200,00	4 MESES
31/12/2009	MALVA MORADA	5.000,00	0,10	500,00	3 MESES
31/12/2009	MOLLE	5.000,00	0,40	2000,00	8 MESES
31/12/2009	TILO	10.000,00	0,12	1200,00	6 MESES
31/12/2009	CHOLAN	5.000,00	0,12	600,00	7 MESES
31/12/2009	FRESNO	5.000,00	0,12	600,00	6 MESES
31/12/2009	NOGAL	5.000,00	0,30	1500,00	8 MESES
31/12/2009	TUPIRROSAS	10.000,00	0,12	1200,00	7 MESES
31/12/2009	AZAHAR	5.000,00	0,12	600,00	6 MESES
31/12/2009	SAUCE	1.000,00	0,80	800,00	7 MESES
31/12/2009	ROMERILLO PODUCARPUS	10.000,00	0,30	3000,00	11 MESES
31/12/2009	CEDRO MONTANA	10.000,00	0,14	1400,00	6 MESES
31/12/2009	PINO RADIATA	30.000,00	0,10	3000,00	5 MESES
31/12/2009	PINO PATULA	23.500,00	0,10	2350,00	6 MESES
31/12/2009	CIPRES MACROCARPA	15.000,00	0,10	1500,00	6 MESES
31/12/2009	EUCALIPTO GLOBULUS	5.600,00	0,10	560,00	4 MESES
TOTAL INV. PROD. EN PROCESO		375.100,00		50.710,00	MESES

"EMFORAL S.A."		
BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO		
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja	\$ 2.486,59	
Caja Chica	200,00	
Bancos	25.818,39	
TOTAL DISPONIBLE		\$ 28.504,98
EXIGIBLE		
Cuentas por cobrar	8.726,97	
TOTAL EXIGIBLE		<u>8.726,97</u>
REALIZABLE		
Inventario materia primas	2000,00	
Inventario Final de productos en proceso	50.710,00	
Inventario de productos terminados	61.339,70	
Inversiones de Activos Fijos	20000	
TOTAL REALIZABLE		<u>134049,70</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		<u>171281,65</u>
ACTIVOS FIJOS		
NO DEPRECIABLES		
Terrenos	40000	
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES		<u>40000</u>
DEPRECIABLES		
Edificios	24000	22920
(-) Deprec. Acumulada edificio	1080	
Maquinaria y equipo	10767	9797,97
(-) Deprec. Acumulada Maq y herramientas	969,03	
Vehiculos	70000	57400
(-) Deprec. Acumulada Vehiculos	12600	
Muebles de oficina	1455	1324,05
(-) Deprec. Acumulada Eq. De oficina	130,95	
Equipo de oficina	897	816,27
(-) Depreciacion acumulada equipo de ofi	80,73	
Equipo de computo	4500	3150
(-) Depr. acumulada equipo de comput	1350	
Infraestructura	62000	56420
(-) Depreciacion acumulada infraestructura	5580	

TOTAL ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES		151828,29
TOTAL ACTIVOS		\$ 363.109,94
PASIVOS CORRIENTE		
EXIGIBLE CORTO PLAZO		26454,67
Cuentas por Pagar	24000,00	
15% Reparto Utilidad a Trabajadores	809,34	
25% Impuesto a la Renta	1.146,57	
10% Reserva Estatutaria	343,97	
5 % Reserva Facultativa	154,79	
TOTAL EXIGIBLE LARGO PLAZO		30000,00
Documentos por Pagar	30000,00	
TOTAL PASIVO A CORTO Y LARGO PLAZO		56454,67
PATRIMONIO		306655,27
CAPITAL SOCIAL	\$ 304.168,68	
Utilidad del Ejercicio	2486,59	
PASIVO + PATRIMONIO		\$ 363.109,94

CONCLUSIONES:

- ❖ A través de la implementación de un sistema presupuestario la empresa EMFORAL S.A., podrá determinar un costo real de la producción, a la vez que podrá proyectar su producción y ventas, recurriendo a este análisis presupuestario, el cual le permitirá tomar decisiones más acertadas para el beneficio de la empresa.
- ❖ Una vez realizado el Presupuesto Maestro en la Empresa EMFORAL S.A. conjuntamente con la recolección de datos procesados, se obtendrá información, que se generará conjuntamente con los respectivos análisis, que le permitirán a la empresa presentar el siguiente conjunto de conclusiones:
- ❖ El método de Planeación y Presupuestación, proporcionará grandes oportunidades a la alta gerencia, puesto que, contando con esta herramienta de operación, la empresa tiene la oportunidad de compenetrarse mejor en la entidad en su conjunto, de utilizar más información para evaluar, tomar decisiones, asignar recursos de manera más efectiva.
- ❖ El diseño del proceso presupuestal está desarrollado tomando en cuenta los diversos factores ambientales que afecta a la organización, el "nivel cultural" de la misma, y sus objetivos.

RECOMENDACIONES:

- ❖ En el presupuesto debe hacerse visibles los gastos del proyecto y también sus ingresos. Debe constar de manera destacada el impacto que la aportación económica, tendrá sobre el global del proyecto.
- ❖ Conocer los principales conceptos asociados a los presupuestos, será de mucha utilidad para elaborar las predicciones futuras de ventas, recursos, producción, finanzas, tiempo, optimización y cualquier otra actividad asociada con el ciclo normal de la empresa.
- ❖ Definir claramente el concepto de presupuesto, la utilidad y su importancia, así mismo identificar los diversos tipos de presupuestos que existen, estas herramientas darán la pauta para una mejor aplicación de la teoría a la práctica.
- ❖ Comprender y valorar este tema como parte del proceso administrativo dentro de la planificación, como un instrumento útil, para predecir el rumbo de la empresa en base a supuestos que le permitan abrir el camino al éxito corporativo y empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIBLIOGRAFÍA CITADA

1. Según, ANZOLA, Sérvulo (1996, Pág 284)
2. TERRY, George (1857, Pág, 45)
3. Según, SARMIENTO, Euclides (1989, pág 189);
4. Según, BARTIZAL, John (1950, pág 315)
5. BURBANO Jorge (Págs 376),
6. SARMIENTO, Euclides (1989, Págs 275-315)
7. Según, SARMIENTO, Euclides (1989, Pág. 85-92).
8. ANSOFF, H.I. (1993, pág 115)
9. BARTIZAL, John R. (1999, pág 53).

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- TERRY, George y FLANKLIN, Stephen. "Principios de administración". Editorial Continental. México, 1999, Pág, 45-60.
- BARTIZAL, John R. Presupuesto, Principios y Procedimientos. / John R. Bartizal. —La Habana 1950.
- ORTIZ Alberto, Editorial McGraw Hill, segunda edición, Elaborado en Colombia, esta edición contiene 376 Págs.
- BURBANO, Jorge, Presupuestos: Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos. Mc Graw Hill Bogotá. Segunda Edición.
- SARMIENTO, Euclides Alfredo. Los presupuestos teoría y aplicaciones. Universidad Distrital. Bogotá. 1989.
- ANSOFF, H.I. Planteamientos Estratégico, nueva tendencia de la Administración / H. I Ansoff, R.P. Declerk, R. L. Hages. —México: Editora Trillas, 1993.
- BARTIZAL, John R. Presupuesto, Principios y Procedimientos. / John R. Bartizal. —La Habana 1950.

- BRALEY and Myers. Fundamentos de Financiación Empresarial, 4ta edición. Editora MC. Graw Hill, México 1993.
- JARRILLO, José Carlos. Dirección Estratégica / José Carlos Jarrillo. — España: Editorial Mac Graw Hill; 1992.
- LOZANO Irveste, José María. Introducción a la Teoría del Presupuesto. / José María Lozano Irveste. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid . 1983.

ALEXOS

ANEXO 1

SEMILLA DE ALNUS NEPALENSIS (ALISO)



SEMILLA DE ALNUS NEPALENSIS - PINO ARAUCARIA



ANEXO 2

PUMAMAQUI-(OREOPANAX SPP)



BUDDLEJA INCACA (QUISHUAR) ARRAYAN



ANEXO 4

YAGUAL RECEMOSA LISTO PARA EMBARQUE A SER TRANSPLANTADO



CYTISUS MONSPESSULANUS (RETAMO LISO)



ANEXOS 5



ANEXO 6

ESPECIES FORESTALES QUE SE PRODUCEN EN LA EMPRESA

Plantas Nativas:

NOMBRE CIENTÍFICO	NOMBRE COMUN
<i>Alnus nepalensis</i>	Aliso de Costa Rica
<i>Buddleja incaca</i>	Quishuar
<i>Buddleja coréasela</i>	Colle peruano
<i>Polylepis racemosa</i>	Yagual peruano
<i>Polylepis incana</i>	Yagual común
<i>Cytisus monspessulanus</i>	Lupino
<i>Tara spinosa</i>	Guarango
<i>Miryca pubescens</i>	Laurel de cera
<i>Myrciantes spp</i>	Arrayán
<i>Oreopanax spp</i>	Puma maqui
<i>Prunas serótina</i>	Capulí
<i>Acacia melanoxylon</i>	Acacia japonesa
<i>Acacia de albata</i>	Acacia flor amarilla
<i>Lavatera assurgentiflora</i>	Malva morada
<i>Schinus molle</i>	Molle
<i>Sambucus spp</i>	Tilo
<i>Tecoma stans</i>	Cholan
<i>Fraxinus spp</i>	Fresno
<i>Juglans neotropica</i>	Nogal

Lantana cámara	Tupirrosas
Ligustrum japonicum	Azahar
Salix spp	Sauce
Podocarpus spp.	Romerillo

PLANTAS EXÓTICAS:

NOMBRE CIENTÍFICO	NOMBRE. COMUN
Pinus radiata	Pino candelabro
Pinus patula	Pino
Cupresus macrocarpa	Ciprés
Eucaliptus globulus	Eucalipto común

PLANTAS ORNAMENTALES

NOMBRE CIENTÍFICO	NOMBRE COMUN
Acacia bayleyana purpurea	Acacia purpura
Araucaria brasiliensis	Pino araucaria
	Gravilea
Calistemon spp	Cepillo blanco; rojo
Chionanthus pubescens	Arupos
Delostoma integrifolium	Yaloman
Abutilon insigne	Campanita

MARCO ADMINISTRATIVO

RECURSOS NECESARIOS.

Humano:

Para la realización de la presente investigación se contará con el siguiente personal.

ASESOR DE TESIS	INGENIERO: MARCELO CARDENAS
INVESTIGADORAS	BORJA LORENA , ORTEGA CARMEN
“EMFORAL S.A.”	GERENTE, DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD, TECNICO DE PRODUCCION, DEPARTAMENTO DE PROVEDURÍA Y VENTAS.

Recursos Materiales y Tecnológicos

Suministros y materiales de oficina

Un computador

Un flash memory

Copiadora

Materiales y Financieros

PRESUPUESTO

Recursos	Cantidad	V. Unitario	V. Total \$
Fotocopias libros	400 unidades	0.03	12,00
Anillados	7 unidas	4,00	28,00
Alquiler de Computador	300 horas	1,00	300,00
Impresión de la tesis	1144 hojas	0,20	228,80
Sesiones de Internet	100 horas	1,00	100,00
Documentos y Formularios	20 unidades	0,80	16,00
Viajes de Investigación	30 viajes	10,00	300,00
Material Didáctico	150,00	150,00	150,00
Alimentación	300,00	300,00	300,00
Transcripciones	252 hojas	0,25	63,00
Fotocopias de la Tesis	1200 hojas	0,03	36,00
Encuadernación	4 unidad	12,00	48,00
Subtotal			1581,80
Imprevistos			158,00
Total			1739,80

Elaborado por:

Borja Lorena

Ortega Carmen