

ESCUELA PROFESIONAL DE COMERCIO

LAS PALMAS

PROYECTO

DE ORGANIZACIÓN DE  
UNA INDUSTRIA TEXTIL  
ALGODONERA

MANUEL RODRIGUEZ RUIZ

577.21

EXAMEN DE GRADO DE Profesor Mercantil  
ALUMNO Manuel Rodriguez Ruiz  
CALIFICACION Aprobado  
FECHA 8-10-68  
Las Palmas de G. C. a 22 de octubre de 1968.

El Secretario,



BIBLIOTECA UNIVERSITARIA  
LAS PALMAS DE G. CANARIA  
N.º Documento 855204  
N.º Copia 67610



PROYECTO  
=====

Que con arreglo a lo dispuesto por el Ministerio de Educacion Nacional, en Decreto del 23 de Julio de 1.953 artículo 15, publicado en el Boletin Oficial del Estado del dia 15 de Agosto de 1.953, necesario para la presentación a la Reválida del Grado de Profesor Mercantil, formúla el alumno

Manuel Rodriguez Ruiz

Las Palmas de G. Canaria, 29 de Marzo de 1.968

## ESTUDIO DEL PRODUCTO

Ateniéndonos a las características primordiales de la materia prima que ha de servir a nuestra industria hemos de estudiar adecuadamente el producto. Así pues, vamos a tratar dentro de este apartado, las tres fases o ciclos más importantes:

Materia prima o algodón en rama, la hilatura y el tejido, ello en atención a cada uno de estos productos constituye de por sí un producto objeto de comercio.

Algodón en rama.- El vocablo algodón se deriva de la voz árabe "Alcoton o Alkaton". El algodnero es una planta textil o filamentosa de las familias de las malváceas y del género "Gossypium", que industrialmente se clasifica por la longitud de su fibra y desde el punto de vista comercial por el país en que se produce.

Conócense dos especies de esta planta: la arbórea y la herbácea, mereciéndonos esta última (Gossypium herbáceum) especial interés por ser la especie que mejor se ha acomodado a nuestro suelo, generalizándose su cultivo igualmente en los países del Norte del Mediterraneo.

Se componen sus hojas de lóbulos más o menos agudos y redondeados en número de tres a cinco.

Las flores tienen forma pampanular y aparecen sustentadas por pendúnculos que nacen de las axilas. El periodo vegetativo de esta planta dura de cinco a seis meses, según el clima de cada región.

El fruto está contenido en una cápsula ovoidea que cuenta con tres, cuatro o cinco cavidades, conteniendo cada una de estas, de siete a diez granos ó semillas ovales; semillas que se ponen al descubierto al abrise la cápsula, apareciendo rodeadas de la masa de algodón en rama. La semilla tiene diversidad de color dependiendo en cierto modo de la calidad de este de la propia coloracion de la semilla: así mientras las semillas verdes y vellosas dan un algodón de excelente calidad, los algodoneros de semillas negras y lisas dan un algodón de hebras más largas.

#### EXAMEN Y COMPOSICION:

Químicamente el algodón está compuesto por celulosa casi pura, el 1% de su composición una vez eliminadas las pequeñas cantidades de impurezas y blanqueado el producto, dá una materia de fórmula  $C_6H_{10}O_5$  incoloro e incristalizable.

Los ácidos actuan sobre la celulosa del algodón de un modo diverso según la concentración, la temperatura y el tiempo de actuación. El ácido sulfúrico de 45° la encoje, mientras que el de 60° aparte de limarla la disuelve y carboniza. El ácido nítrico actúa según su concentración, oxidando, nitrando o engendrando esterés. Tambien el ácido acético forma esterés con la celulosa.

Microscopicamente las fibras de algodón tienen un aspecto muy característico, observándose que están formadas por pelos unicelulares anchos en la parte en que se une a la semilla y más delgados en la punta. Longitudinalmente presenta el aspecto de una cinta que se arrolla en largas espirales, y de tal forma que suele dar media o una en un sentido y otra en sentido contrario. Este carácter es tan típico que basta para conocerlo y diferenciarlo de las demás fibras.

#### CARACTERES FISICOS

La mayor o menor calidad de la fibra, viene determinada por unos índices medios significativos de sus condiciones más importantes: Longitud, finura, limpieza, resistencia, brillantez, etc.

La longitud es la cualidad de mayor importancia en la fibra, hasta el extremo de ser ésta la que determina las distintas variedades y su valor comercial.

Por su longitud las fibras se clasifican en: Fibras cortas, las comprendidas entre los 10 y 20 mm.; fibras medias, aquellas cuya longitud no exceden de 40 mm.; y fibras largas las que sobrepasan dicha medida.

La longitud de las fibras en término medio suele estar comprendida entre 10 y 50 mm., y lo verdaderamente apreciado en una porción de fibras es la longitud media, prefiriéndose la regularidad en la longitud a que frente a fibras de gran longitud presentan otras escasa longitud.

La limpieza es igualmente importante, pues al dar mayor cantidad de desperdicios al hilarlo, el valor comercial del algodón disminuye.

Las impurezas mas frecuentes son residuos de cáscaras y semillas, trozos de hojas y lo que se conoce con el nombre de fibras muertas, entendiendo por fibras muertas, aquellas que por enfermedad o haberse desprendido prematuramente de la semilla. presentan el aspecto de una cinta aplastada. Estos pelos muertos son un grave perjuicio para los futuros destinos de la fibra, toda vez que entorpece el hilado por la tendencia que tienen a enredarse dando lugar a la formación de un gramo o botón que luego se aprecia en el hilo. Igualmente son perniciosos estos pelos muertos para el tejido porque estos puntos blancos facilmente se aprecian sobre la tela, con la particularidad que los referidos puntos no toman el tinte.

Dentro del mercado internacional se aprecian por su limpieza los algodones americanos, siendo los algodones indios los que presentan mayor cantidad de impurezas.

La finura de la fibra de algodón suele estar comprendida entre los 12 y 28 milésimas. Por lo general las fibras más largas suelen ser las más finas. Al igual que en la longitud interesa la regularidad o finura média.

El color determina la calidad de tal modo que cuanto más claros son los algodones, más apetecidos son en el mercado. No ostante y como excepción los algodones egipcios de color amarillento o cremoso son estimadísimos hasta el punto que, a veces se suelen teñir los algodones blancos para hacerlos pasar por éloos.

La resistencia de la fibra determina de modo muy directo la resistencia y duración del tejido. Tomando un puñado

de fibras y arrancando una porción de estas cuidando que la masa presente la misma dirección en sus fibras, podemos formarnos una idea de su resistencia. si sujetamos entre el pulgar y el índice varios copos y separandolos del resto con violencia, nos fijamos del grado de tenacidad que ofrece a la operación sometida.

### VARIEDADES COMERCIALES

Las múltiples variedades que se pueden hacer del algodón depende de la propiedad que se tome como medio de clasificación (color, finura, etc.), sin embargo los algodones se clasifican de modo primordial ateniendose a la procedencia y así se distinguen:

Algodones americanos: Son notables por su longitud, finura, cualidades mecánicas y limpieza de sus fibras. Existen multitud de variedades entre las que destacan:

Sea Island o Georgia, de fibras largas que llegan hasta los 50 mm. Sus finos pelos tienen un brillo sedoso, mostrandose suaves al tacto. Se emplean en la fabricación de tejidos de alta calidad. Una variedad de ella es el Upland.

Otros algodones americanos son los de Orleans, Nobile, Peerlel, Louisiana, Texas, etc.

Algodones egipcios.- Famosos por su pureza, resistencia, gran longitud y billo natural mantecoso de sus fibras. Los hay blancos, amarillentos y tostados.

Son ideales para mercerizarlos. Los tipos más conocidos son en primer lugar el Somel o Mako; muy parecidos al Sea Island, cuyo color es amarillento tambien. Tienen gran estima el Sakelladiris muy semejante al anterior, el Malaki, Amón, Giza, etc.

Algodones indios.- Son los de calidad más baja por lo rudimentario de su cultivo. Sus fibras son cortas, ásperas y sin brillo. Además son los más sucios.

Detacan en ellos: Vombra, de corta longitud (de 15 a 16 mm.), pero muy sedoso; Bengala, Scinde, Dhollerahs, etc.

Además de los enunciados existen otras variedades de procedencia asiática o centroamericana de menor importancia y calidad más baja que encuentran aplicación en la fabricación de redes gruesas, madejas, darretes, etc.

#### TRANSPORTE

Para el transporte, el algodón se empaca a presión hasta darle una forma prismática especial, llamada "Bola". Estas bolas suelen ir forradas con telas de yute y flejadas perpendicularmente a su altura. El peso de estas balas varía según su procedencia, oscilando el peso de las norteamericanas entre 180 y 200 Kgs.

#### SUBPRODUCTOS

Los subproductos más importantes son los obtenidos a partir de la semilla, variando éstos en importancia no solo por la calidad del algodón sino también por el procedimiento seguido para beneficiar la fibra.

En orden de importancia figura como subproducto de máximo interés es el aceite obtenido a partir de la semilla tratándola en molinos aceiteros. La importancia de este producto se debe a la multitud de aplicaciones que se le conoce. Fabricación de manteca artificial, aceites comestibles, alumbrado, bujías, etc... El empleo como aceite comestible en España no tiene excesiva importancia debido a la considerable extensión que el olivo alcanza en nuestro suelo.

De los residuos de la extracción del aceite, o sea del "turtó" del algodón se consigue un buen pienso para el ganado por simple trituración.

Residuos que igualmente se han de tener en cuenta y éstos ya provenientes del tejido, son los conocidos en el mercado por retales o trozos de tela.

### IMPORTANCIA DE LOS TEJIDOS DE ALGODON

Los tejidos de algodón han conseguido con el tiempo un desarrollo considerable; se ha convertido de este modo en la primera materia textil. Dada su baratura se han hecho notables esfuerzos con objeto de utilizarlo como sustitutivo de otras materias más costosas, habiendo alcanzado en este aspecto excelentes resultados.

Muchos tejidos de uso corriente que tradicionalmente exigían el empleo del lino, lana o seda, se han ido implantando sustituidas por las fibras de algodón. Como sustituto del lino en las ropas de cama e interiores es donde quizá el uso del algodón haya alcanzado mayor relieve, ésto es debido a que la actual técnica de acabado ha conseguido a los tejidos de algodón un tacto y presentación que el profano fácilmente puede confundir.

En la imitación de los tejidos de lana el acabado tiene también gran importancia. Por medio de la percha se consigue dar a los tejidos de algodón el tacto blando propio de la lana, en muchas telas de vestir que antiguamente se elaboraban a base de lana exclusivamente en la actualidad se emplea algodón solo o se toma urdimbre de algodón y trama de

lana, o hasta se hilan juntas ámbas fibras.

La seda se ha resistido más al avance del algodón, pero ha tenido que doblarse despues de haberse logrado dar a este el brillo permanente de la seda, sumergiendo las fibras en una legía concentrada de sosa caustica y estirandolas a fuerte tensión. Este procedimiento llamado de mercerizado se debe al quimico frances Mercier, de ahí su nombre, y por él se proporciona a las fibras además del brillo, una gran consistencia . Indistintamente se aplica a tejidos o hilos y preferentemente a esos ultimos.

#### OTROS FINES.

Ya hemos indicado que la inmensa mayoría del algodón se destina al fin último, elaboración de tejidos, sin embargo se le conocen otras aplicaciones, no solo en el consumo de hilo mercerizado sino y de modo importante en la fabricación del llamado algodón hidrófilo.

Para la fabricación de este algodón hidrófilo se parte del algodón en rama y se le trata con ácidos minerales y a continuación con la lejia de sosa con el fin de eliminar las materias céreas, grasas, y minerales que contiene. Dada su gran capacidad absorbente para los líquidos y suavidad de tácto se utiliza ampliamente en cirugía y Medicina.

Es igualmente el algodón el principal textil para cubiertas de neumáticos de automóviles y para la fabricación de explosivos.

#### PROCESO TECNICO

Vamos a estudiar dentro de este epígrafe todo el proceso por el que atraviesa el algodón en rama hasta su trans-

formación en tejido apto para su venta en el mercado.

De un modo sintético resumiremos este proceso técnico en tres grupos de operaciones, suponiéndonos a la vez cada uno de ellos motivo de especial consideración y estudio.

Los grupos de operaciones son:

- 1º. Hilados de la fibra
- 2º. Tejido de lana misma y
- 3º. Operaciones de acabado.

### HILADO

Se conoce bajo la denominación de hilado o hilatura a la técnica seguida para la confección de hilos que consisten en ordenar y entrelazar longitudinalmente las fibras, a fin de conseguir un cuerpo cilíndrico, largo y continuo llamado hilo.

El hilado del algodón comprende las siguientes operaciones:

- a) Preparación
- b) Hilado propiamente dicho
- c) Doblado y retorcido
- d) Acabado del hilo

a.) Preparación: Dentro de esta operación quedan comprendidas la disgregación y limpieza de las fibras, cuyo fin es hacer blanda a la masa de algodón, como lo es al arrancarla de las cápsulas, cualidades que pierde con el empaclado o embalado. Con el fin de imprimirle estas cualidades y a la vez separarlo de las impurezas se hace pasar por dos máquinas sucesivas. La abridora y el botón, igualmente comprende las

siguientes operaciones:

a-1) Batido. Cuyo fin además de limpiar la fibra es disponerla en forma de capa continua.

a-2) Cardado. En esta operación se inicia la paralelización y disgregación de modo definitivo de la masa fibrosa purgandola de las últimas impurazas y fibras muertas.

a-3) Peinado. Es la operación que colecciona las fibras de determinada longitud, a la vez que perfecciona la paralelización.

a-4) ~~Mam~~ares. Es la operación que se realiza en la máquina del mismo nombre, teniendo por objeto el perfeccionamiento de la paralelización de las fibras disponiendolas en forma de capa continua que distribuidas uniformemente quedan agrupadas en forma de mecha.

a-5) Mecheras. Es la operación efectuada en las máquinas así denominadas que sirve para dar estiraje y torsión a las mechas.

b) Hilado propiamente dicho: Es la última operación en selfatinas o continuas, que tiene por objeto dar cohesión y resistencia a las mechas estiradas, hasta el grado que requiera el número y condiciones del hilo que se desea obtener.

c) Doblado y retorcido: El doblado tiene por finalidad modificar la torsión de un hilo ya obtenido, o más frecuentemente unir varios cabos retorciendolos entre sí.

Mediante el retorcido se reúnen varios cabos por medio de la torción, a fin de lograr mayor resistencia, aspecto,

lisura y redondez, o para obtener un hilo determinado o un efecto de brillo en hilos de fantasía.

d) Acabado del hilo: Comprende toda la serie de operaciones que tienen por fin dar un mejor aspecto y presentación al hilo.

## TEJIDO

Al examinar un tejido con detención, fácilmente se observa que el mismo está formado por dos grupos de hilos. Un grupo comprende hilos situados paralelamente unos a otros y dispuestos siguiendo la dirección longitudinal del tejido y un segundo grupo que comprende hilos situados paralelamente entre sí, que siguen la dirección transversal o del ancho del tejido. Ambos grupos de hilos se juntan formando ángulos rectos. Al primer grupo se designa por cadena o urdimbre y el segundo por trama o carga.

Mientras que la cadena está formada por muchos hilos distintos, la trama está generalmente formada por un solo hilo de gran longitud, que a cada borde del mismo pasa alternativamente de un lado para otro; es decir, que a cada borde del mismo retrocede formándose allí bordes fijos llamados ovillos.

La sección de tejidos es aquella en que, previa la conveniente preparación, se entrelazan la urdimbre y la trama para formar el propio tejido.

Comprende las operaciones de "preparación" y de "tejido propiamente dicha".

La preparación comprende las operaciones necesarias para poner los hilos que forman la urdimbre y la trama en la disposición de ser tejidos. Está integrada por las sub-

secciones de bobinado, urdido, anudado y remetido, y formación de canalillas.

El tejido propiamente dicho comprende las operaciones necesarias para entrelazar la urdimbre y la trama en determinado ligamento para formar el tejido.

### OPERACIONES DE ACABADO

Según la reglamentación Nacional de Industrias Textiles, quedan incluidas todas las operaciones del acabado dentro de la sección denominada de Ramo de Agua, siendo estas las dedicadas a lavar, mercerizar, aprestar, blanquear, teñir, estampar y acabar las fibras en sus estilos distintos de transformación. Puede realizarse en las siguientes formas:

1. En Rama. Comprende las operaciones de blanqueo y tinte.

2. En Hilos. Comprende las operaciones de gaseado, descruado, mercerizado, blanqueo, tinte y apresto.

3. En Piezas. Comprende las operaciones de chamuscado, cortado, descruado, mercerizado, cepillado, blanqueo, tinte y apresto.

a) Blanqueo: Es aquella operación química por la cual se decolora el algodón tanto en rama como hilado o tejido, para darle blancura.

b) Tinte. Es aquella operación, por la que se dá a la materia, en cualquier estado o fase de su fabricación algún color distinto del blanco.

c) Descruado. Tiene por objeto suprimir de los hilos toda clase de aprestos e impurezas.

d) Gaseado. Es la operación que tiene por finalidad, sirviendose de un agente calorífico, eliminar las fibrillas

salientes del hilo, para darle mejor aspecto y presentación.

e) Mercerizado. Es aquella operación química por la cual se proporciona a los hilados o tejidos un brillo permanente.

f) Apresto. Es aquella en que se adhieren a la fibra materias amiláceas a fin de aumentar la resistencia del algodón hilado para su posterior textura y para mejorar la presentación de los artículos tejidos.

g) Chamuscado. Es la operación que tiene por objeto, utilizando un agente calorífico, eliminar las fibras salientes del hilo para proporcionarle un mejor aspecto y presentación.

h) Cortado. Es la que se efectúa a máquina o a mano, cuya finalidad consiste en cortar los hilos de trama para formar el bordón,

i) Cepillado (pana). Es la operación que sirve para formar el bordón de la pana.

j) Estampado. Es aquella por la cual se imprime en la superficie del hilado o del tejido un dibujo determinado por medio de colorantes. Esta operación puede llevarse a cabo mecanizadamente o a mano.

k) Acabado. Es toda operación física o mecánica que modifica la superficie del tejido con el fin de lograr su mejor presentación.

## LOCALIZACION GEOGRAFICA

### PRIMERAS MATERIAS EXIGIDAS

Influencia geológica y económica. Son cimientos de la industria textil, la producción de la lana, algodón, lino, etc., así como también la maquinaria en general.

La zona de distribución de la lana y el algodón se extiende entre los 40° de latitud Norte y Sur. Los productores de la lana del mercado mundial, radica en la zona del continente Australiano, Argentina, Uruguay, Africa Meridional, en tanto que las plantaciones algodoneras más dignas de mención son, la de los EE.UU., Egipto, Inglaterra y China.

Pudieramos sentar como contraste, en términos generales que los países productores se hallan situados fuera de las zonas donde la industria manufacturera radica preferentemente: Inglaterra, Francia, el Norte de los EE.UU. y Rusia, sin contar con que en los países originarios del algodón comienzan a florecer industrias textiles prósperas.

La explicación de este fenómeno es en extremo sencilla y se funda en que el algodón es una materia que permite el transporte como consecuencia de su coste, y por tanto la in-

dustria se ha de localizar no solo en los centros productores, sino y de modo muy importante donde las circunstancias económicas le sean más favorables.

La distribución de zonas productoras, parece a primera vista una distribución caprichosa, pero el hecho terminante y concreto no es otro sino que tal distribución se halla determinada y condicionada por la naturaleza.

En efecto es la naturaleza, con su medio, la que refleja, determina y puntualiza las zonas climatológicas, tal como se deriva de la regular configuración de la esfera terrestre, de la inclinación de la eclíptica y de la rotación de nuestro globo terráqueo.

El algodón necesita climatológicamente, para su rendimiento agrícola, en primer lugar una estación húmeda, lluviosa, y que asegure a la tierra de su sembradura la suficiente reserva acuosa para su ulterior desarrollo de la planta, después, una estación seca, durante el ciclo de formación de los capullos, que una vez abiertos son recolectados con toda la rapidez posible puesto que toda humedad deprecia la fibra recogida y aminora considerablemente su color comercial.

De las dos especies conocidas de algodón: Leñosa y herbácea, es esta última la más exigente en cuanto al suelo, aún cuando no lo es así respecto al clima. Su exigencia respecto al suelo se debe a que su larga raíz napiforme de 60 cm. a 6 m., solo crece bien en terrenos profundos y sueltos prefiriendo los silicio-arcillosos con algo de caliza, humus y elementos nitrogenados, reservándose con frecuencia

a su cultivo los fértiles aluviones de los rios. En Norteamérica y en los terrenos costeros de Georgia y de las Islas proximas al litoral, el algodón crece en el ambiente geológico señalado, y, es aquí donde se dá precisamente la variedad más apreciada: La Sea-Island.

La Botánica nos enseña que el algodouero sazoua y madura con grandes dificultades, por encima de una altitud de 1 los 5.000 mts., En los otros lugares pertenecientes a zonas donde se cultiva, y es que por lo general es planta de países cálidos y el frío le perjudica notablemente pudiendo llegar a parecer si la temperatura desciende a 0° C. Exige veranos muy cálidos y a la vez muy húmedos, en cuya época la temperatura no debe descender de 25° C., debiendo oscilar las precipitaciones entre 1.000 y 1.500 mm., anuales.

Las precipitaciones pueden ser sustituidas con ventaja con el regadío artificial, pues en determinadas épocas, cuando por ejemplo se abren las cápsulas colmadas de fibras en el momento de la maduración, las lluvias le son nefastas ya que la cosecha pierde casi todo su valor. Por éllo aunque el riego artificial delimita su cultivo y precisa de importantes instalaciones hidráulicas (embalses, pantanos, etc.) sigue siendo económica su instalación, toda vez que las calidades resultantes son excepcionales.

Durante su crecimiento la planta exige grandes cuidados : siembra anual, poda conveniente a fin de limitar la producción de madera y aumentar la de las flores, lucha incesante contra parásitos y frecuentes enfermedades, la recolección periódica de las cápsulas, pues todas no abren al mismo tiem-

po, etc. Todo é ello determina una abundante y experta mano de obra para su cultivo.

En Extremo Oriente, China, Egipto, India, Turquía y USA. todos grandes productores cotoneros, vienen cultivando algodones de muy variadas clases, que no poseén las mismas cualidades, ni exigen los mismos cuidados agrícolas.

Es decir, que las variedades cultivadas en Norteamérica, se adaptan maravillosamente al medio, suelo y clima en que han sido introducidas, mientras que su cultivo en otras zonas de condiciones diferentes al lugar donde se hallan arraigadas llevarían irremisiblemente al desastre económico.

Económicamente, recordaremos el axioma de que el cultivo, tanto de esta fibra como de cualquier otro producto, debe hacerse preferentemente allí donde la mano de obra sea barata y abundante, no echando al olvido la ley del rendimiento decreciente, que es en la agricultura donde mayormente se manifiesta.

En España, en la zona de Levante, Norte de Andalucía y Extremadura, los cultivos algodonereros han tomado un auge insospechado durante los últimos años, hasta el extremo de que han llegado a desplazar el del cáñamo por dos razones principalmente. Una, por la numerosa serie de manipulaciones a que es preciso someter a dicha fibra; la segunda, porque la recolección y clasificación de la fibra algodonerera, requiere menos gastos de manipulación, y se utiliza preferentemente el trabajo femenino.

PROVINCIAS MAS PRODUCTORAS AÑO 1959

Provincias	Hectáreas	Rendim. por Qm. por Ha.	Produccion Qm.	Valor en Miles de pesetas.
Alicante	6.311	14,5	91.510	178.445
Badajóz	21.339	9,3	197.623	306.316
Cáceres	20.803	11,3	234.118	362.883
Cádiz	27.913	7,7	215.194	335.656
Cordoba	61.150	8,3	505.893	784.134
Huelva	6.800	6,5	43.925	68.084
Huesca	1.300	10,7	13.910	21.561
Jaén	6.144	9,6	58.794	91.131
Málaga	1.567	7,3	11.384	19.372
Murcia	4.535	13,6	61.676	120.201
Tenerife	1.200	11,6	13.920	29.928
Sevilla	57.568	6,3	364.469	564.927
Toledo	3.459	13,0	44.967	69.699
Zaragoza	1.259	10,7	13.471	20.880

Del anterior cuadro estadístico podemos observar que el total de superficie de Ha. destinado al cultivo del algodón era de 36.437 de las que de secano suponían 35. 189 y de regadío 1.248 que ha pasado al año 1959 a 225.318, de las cua-

les corresponden a secano 131.994 y a Regadío 93.324. Vemos que el aumento es considerable, se ha multiplicado por 6. Esto nos demuestra la importancia que va adquiriendo nuestro cultivo. También si nos fijamos en el rendimiento por Ha. y Qm. vemos que de 1'5 del total, correspondiendo 1,1 a secano y 12'8 a regadío, ha aumentado en el año 1959 a 8'5 correspondiendo a secano 5'5 y 12'6 a regadío. Esto nos demuestra: 1º. Que el cultivo de secano tiene menor rendimiento que el de regadío, cosa ya suficientemente conocida en todo el ámbito agrícola nacional y que a pesar de esto se vé quizá en que se ha llegado a seleccionar la semilla, pues el secano ha tenido una ligera subida en el rendimiento por Ha. y Qm.

También podemos observar en el cuadro nº 2 que las provincias más productoras en el año 1959 son las andaluzas, entre ellas destacan Córdoba con 505.893 Qm. y ocupa una superficie de 61.150 Ha., con un rendimiento medio de 8'3 por Qm. y Ha. Le sigue en importancia Sevilla con 364.469 Qm., de producción, un rendimiento medio por Ha. y Qm. es de 6'3 y una superficie empleada de 57.568 Ha. También podemos observar que las provincias que mayor rendimiento dan por Ha. y Qm. son las levantinas; Alicante con un 14'5 y Murcia con 13'6, le siguen la de Toledo con un 13'0, la de Tenerife con 11'6, Cáceres con un 11'3.

También si nos fijamos en el cuadro nº 3 vemos que la producción total del algodón en España del año 1946 ha estado sobre las 20mil Tm. y que ha pasado el año 1959 cerca de las 200.000 T., o sea que la producción se ha multiplicado por 10, cifra bastante alagüeña para nuestra economía, aunque siempre esperemos poder ir superando.

El factor humano Al estudiar las exigencias del algo-

dónero, señalamos la multitud de cuidados que es preciso someter a la planta para su cultivo, y si sumamos a éstos las necesidades en fábrica, es por lo que creémos que el factor humano juegue un importante papel en esta industria. Son por tanto lugares óptimos para este cultivo, aquellos en que la mano de obra será abundante y barata, que son condiciones que hace al cultivo lucrativo.

La mecanización aunque se ha desarrollado mucho no ha resuelto el problema especialmente el agrícola, como practicamente se ha podido demostrar.

#### VIAS DE COMUNICACION

La situación de la empresa textil que proyectamos, goza de abundantes vias de comunicación para la distribución de nuestros artículos en la Península, e incluso, pensando en una posible ampliación de nuestro ámbito comercial y con miras a una exportación a los países ribereños del Mediterraneo, sobre todo los del Norte de Africa, las proximidades a los pueos andaluces, favorece nuestra aspiración.

Igualmente disponemos de agua necesaria para el desarrollo de la actividad industrial que nos hemos propuesto.

Electricidad.- El suministro de corriente eléctrica está asegurado por la Compañía Extremeña de Electricidad S. A.

Para el accionamiento de los tellares se dispone de 10 electromotores de corriente alterna trifásica, de 7 caballos y 220 voltios.

Para el accionamiento de urdidores, máquinas de canillas y máquinas de carretes se dispones de otros 10 elec-



tromotores de 2 caballos y 220 voltios de corriente alterna.

Creemos tener suficientemente abastecido nuestro consumo industrial necesario. Aparte de la corriente doméstica que igualmente no será suministrada por la antesdicha empresa eléctrica.

### ANTECEDENTES HISTORICOS

Pretender establecer fechas en torno a la aparición de la industria textil resulta en extremo difícil, pues lo cierto es que el hombre desde que hizo su aparición en la tierra, sintió necesidad de cubrir su cuerpo con algo que le protegiese su cuerpo del medio ambiente. El primer vestido que sirvió como tal fué de pieles de animales que él mismo conseguía en sus cacerías.

Fué en este ambiente nómada donde la industria textil tuvo sus orígenes, pues el hombre ya en poder de ricas pieles pronto aprendió a entrelazar de manera habilidosa los largos pelos de éstas, iniciando así la confección de vestidos que supusieron los primeros vestigios de la más antigua industria.

Nos atendremos a los orígenes de esta industria en los pueblos en que por su nivel cultural han logrado más datos de su primitivo arte.

Los egipcios.- Emplearon para tejer muy diversas plantas como el lino, cáñamo y algodón, con cuyas fibras confec-

cionaban los hilos para tejer.

Cada tallo de lino tiene un gran número de fibras finisimas y muy compactamente unidas. Los egipcios llegaron a trabajarlas con extraordinaria maestría y perfección. En los dibujos y pinturas egipcias que se han encontrado en las tumbas de Beni-Hasan se refleja claramente el proceso de fabricación.

Las primeras muestras del arte texril egipcio salieron de unos sencillos telares cuadrados, con urdimbre vertical u horizontal. Según las investigaciones, el cultivo y elaboración del lino, así como el hilado y el tejido estuvieron en el antiguo Egipto a gran altura por espacio de 2.000 años, hasta el año 1.000 antes de J.C..

A principios del siglo pasado se descubrieron grandes cantidades de auténticos tejidos egipcios, que se conservan principalmente en el Museo Británico.

Los Chinos.- Llegaron a alto nivel en la manufactura de la seda. Le atribuye la historia a la esposa del 3º emperador chino, la emperatriz Si-Ling-Chi, ser la inventora del arte de tejer la seda; élla misma descubrió el maravilloso hilo segregado por los gusanos, y en su mismo palacio montó una pequeña industria, descubriendo muy pronto que para el buen aprovechamiento del capullo, era necesario impedir que la crisálida convertida en mariposa, perforase la cubierta con el fin de que no perdiese las cualidades de brillo, resistencia y continuidad, unicamente realizable con capullos intactos. Con los filamentos de la seda consiguió mediante el arrollado y torcido confeccionar fibras resistentes, con brillo y suavidad que convenientemente colocados en telares produjeron maravillosos tejidos de seda China.

A pesar del ecrupuloso secreto que guardaron los chinos sobre el arte textil, fueron los japoneses los que lograron arrebatarselos. En el siglo VI se apoderó el emperador Justiniano por medio de dos monjes que salieron de China llevando en el interior de sus bastones de bambú apreciable cantidad de huevos de gusanos de seda, y simiente de morera que sin incidencias llegaron a Constantinopla. El emperador organizó y montó en su propio palacio grandisimos talleres que personalmente dirigia.

#### ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA INDUSTRIA TEXTIL.

El empleo del algodón para la fabricación de hilos y tejidos parece que fue conocido por los hebreos, según se deduce de los antiguos textos de la Biblia. Según Herodoto y Estrabón el algodón de la India aparecía en determinados escritos (Teofrasio en el siglo III antes de J.C.), que denotan su conocimiento por parte del pueblo griego, pero lo más probable es que siendo el algodón originario de Oriente, permaneció desconocido por los griegos hasta la conquista de Alejandro en la India, y de los romanos hasta que sometieron a sus dominios al Asia Menor.

El algodón procedente de la India así entre los griegos como entre los romanos se llamaba "Carbasus" y este mismo nombre continuaron dando los últimos a una tela común en Italia, hecha a semejanza de las de Oriente, y por extensión lo aplicaban a tejidos muy finos.

En Occidente se usó antes que en Roma y en Grecia, importando probablemente por los fenicios, causa ésta por la cual Plinio afirmó que el algodón era originario de España. El mismo autor dice que el algodón se producía en el alto Egipto y que tenía el género *Gossipium* la planta de que procedía. Los escritores griegos aplican el nombre de "Carbasos" al algodón de la India. Los romanos daban el propio nombre de *Carbasus* a todos los tejidos notables por su finura; de todos modos los tejidos de algodón usados en toda Europa durante el imperio romano fueron usados en toda Europa durante el Imperio Romano fueron importados del Asia.

Al llegar a la Edad Média, las expediciones de las cruzadas dieron por resultado establecer relaciones comerciales entre Europa y Oriente, importándose de éstos los tejidos de algodón, que eran tenidos en mucha estima como artículo de lujo. Los ensayos que se hicieron en Europa para cultivar el algodnero, particularmente en Grecia y en Italia fueron infructuosos; no así en España, pues yá a últimos del sigloII había algunas plantaciones de algodón en las cercanías de Sevilla, cultivo que se extendió mucho después de la invasión de los árabes de tal modo que los algodones de Granada del siglo XI, XII XIII competían ventajosamente con los algodones orientales.

A principios del siglo XIII, la República de Venecia era el centro de un importante comercio, que sin duda sería remunerador, cuando los venecianos decidieron fabricar por su cuenta los tejidos de algodón, si bien en principio

venian ya fabricados del Oriente, estableciéndose en Milán esta industria. En el siglo XVI, la industria del algodón se estableció en Francia, instalándose en Ruan, Lyon y Trogers. En el mismo siglo instaláronse también varias hilaturas y telares en Inglaterra y Países Bajos, pero quien dió impulso a esta fabricación fué el ministro de Luis XIV, siendo Marsella uno de los principales mercados de algodón, afluyendo a dicha ciudad, desde los puertos de Levante y las Antillas, donde empezaba a cultivarse. En América, el algodón crecía como planta indígena. Hernán Cortés lo encontró cultivado en Méjico y los primeros viajeros que llegaron al Missisipi lo hallaron abundantemente. El origen del cultivo del algodón con México y sus manufacturas, era muy anterior a la conquista de los españoles. Los antiguos mejicanos, una vez cosechado el algodón lo despepitaban a mano y lo cardaban con puas de Maginey.

#### DATOS HISTORICOS DE LA INDUSTRIA ALGODONERA EN ESPAÑA

Desde muy antiguo siempre ha sido Cataluña el principal centro textil en España, y por ende del algodón. Según Campany uno de los oficios más florecientes del siglo XIII en Barcelona fué el de los algodoueros, existiendo un gremio que preparaba e hilaba el algodón para el tejido de varias telas y especialmente para la fabricación de lonas, ramo muy considerable en una ciudad marítima que fué el principal puebro latino de aquella época.

La importancia de estas industrias no se adquirió hasta

la aplicación de la maquinaria moderna, y tal vez ninguna nación se aprovechó con mejor éxito de los inventos que iniciaba Inglaterra que España, particularmente Cataluña. A mediados del siglo XVI, Highs, inventó la primera máquina de hilar, la que llamó Jenny, máquina que pasó a España a pesar de las difíciles relaciones que existían entonces. Sallent, Berga y Manresa, perfeccionaron dicha máquina aumentando sus husos de 24 que venía teniendo a 120 pasando a hilar no solo tramas como lo hicieron en Inglaterra en los principios del invento, sino también buenas urdimbres.

No muchos años después, Arkwright, inventó los pares de cilindros estiradores, creando así la máquina llamada hidráulica, conocida en España y Francia con el nombre de "continua", propia solo para hilar urdimbres, y ya a finales del siglo XVIII se introdujeron en Cataluña, aprovechando varios saltos de agua para moverlas ampliando así el número de industrias, instalándose éstas en Barcelona, Olot, Vich, Mataró y otros puntos.

El progreso conseguido en España en estos inventos ingleses, se vio detenido por la guerra con Francia.

La industria perdió su antiguo brío por la prohibición de exportar máquinas de hilar en Inglaterra, y por esto, unido a la facilidad de comunicaciones que siguió al restablecimiento de la paz y a los inmensos capitales procedentes de América, dieron a nuestro país un impulso a la fabricación algodona, extendiéndose no solo a las provincias catalanas si-

no también fuera de ellas, principalmente a Málaga, donde se montaron grandes establecimientos con máquinas selfactings, cuyos mecanismos se han ido mejorando extraordinariamente.

En las postrimerías del siglo XIX y comienzos del XX se crean las más importantes fábricas catalanas, concentrándose las instalaciones en las cuencas fluviales del Ter, Llobregat, Fluviá y Cardener, con lo que al propio tiempo viene a situarse en los límites del puerto de Barcelona, por donde recibe la totalidad del algodón que se importa.

En esta concentración industrial han influido notablemente las condiciones climatológicas de la región, muy semejante a las del Lancashire Británico, con su puerto extraordinario de Liverpool.

Finalmente diremos que aunque buena parte del algodón procede de las zonas andaluza y extremeña, en cambio en ninguna de estas zonas está suficientemente extendida la industria textil del algodón.

## ASPECTO COMERCIAL

### A) ESTUDIO DEL MERCADO

Si la empresa objeto de nuestra tesis, busca sobre todo la obtención de un beneficio, no ignorémos que solo del mercado lo puede obtener, de ahí la gran importancia que tiene el análisis del mismo. La determinación de la demanda actual y potencial es un problema principalísimo que se nos presenta como promotores de esta actividad textil algodonera.

En el estudio de la microeconomía, cuando se hace referencia a los mercados geográficos, estructural y regulador de precios, los considera como un conjunto de hechos, relaciones y circunstancias o fuerzas que se ejercen sobre el mercado.

En el primer aspecto, suele entenderse que un mercado textil es el sitio o lugar donde se compran o venden estos artículos.

En el segundo aspecto, como un sistema de organizaciones entrelazadas entre sí, cuya finalidad es la compraventa, el transporte y almacenaje de una clase de tejidos determinada.

En el tercer aspecto, se considera como una suma o conjunto de condiciones y fuerzas que entran en juego y determinan los precios.

Nos interesa hacer la distinción entre mercado proveedor de las materias primas y mercado de absorción o de colocación del producto elaborado.

En cuanto al primero puede no ser objeto de extensión por cuanto nuestra iniciativa de compra se ve grandemente reducida, toda vez que en el consorcio de Industrias Algodoneras es el encargado de efectuar las compras de algodón, quien a su vez lo adjudica a las hilaturas. Esta intervención en bien de la Economía Nacional hace que este punto sea tratado con extrema reducción, no así en cuanto al segundo tipo de mercado, es decir, al mercado de absorción, que nos há de ser motivo de detallado estudio.

En pura teoría económica para disipar el principal problema que se plantea en el estudio del mercado, es decir, la determinación de la demanda que ha de darse del producto que estudiamos, es preciso conocer unas funciones índices de productividad y utilidad que en la práctica resultan en extremo difíciles, por lo cual se recurre al estudio del Mercado por medios más sencillos, que consisten en el estudio de los consumidores, sus gustos y preferencias. En el estudio de los diversos productos que se epresentan en el mercado y en un co-

nocimiento exacto de la competencia y la influencia que puede ejercer la publicidad en los mismos.

En lo referente a la investigación del mercado se presentan dos problemas: uno de tipo activo o de estudio de la clientela y otro de tipo pasivo, que es el que se relaciona con los productos.

Ambos han de estar íntimamente ligados ya que será preciso que los productos reúnan adecuadas condiciones, para que actúen con eficiencia sobre los consumidores, teniendo en cuenta su capacidad adquisitiva, psicológicas, circunstanciales preferencias, modas, etc.

Para el estudio de los consumidores según la moderna teoría es preciso conocer las curvas de indiferencia, representadas por funciones índices de utilidad. Para un grupo de consumidores se puede establecer determinadas combinaciones de productos que le resultan indiferentes. Cada combinación representa una línea en el plano, según la unión de los puntos conseguidos por cada combinación indiferente.

Conocidas estas líneas de indiferencia, se puede determinar el punto de máxima satisfacción y por tanto la cantidad demandada de ciertos productos que le son ofrecidos a un grupo de consumidores, conociendo la renta de éstos.

Weber, fué el primero que consiguió establecer la teoría científica del equilibrio al emplear las funciones de utilidad y las rentas de los consumidores. Este equilibrio, llamado general, deduce que las cantidades demandadas por cada individuo dependen tanto de los precios como de su propia ven-

ta y la de todos los concurrentes al mercado.

El inconveniente del estudio del consumidor según este equilibrio general, está en que supone conocidos como datos previos las apetencias del consumidor, según las funciones de utilidad, pero lo cierto es que este dato no nos vienen nunca dado en la práctica y por é ello ha de realizar el estudio del consumidor por métodos indirectos, toda persona que aspire a un conocimiento exacto de las apetencias del consumidor.

Este estudio indirecto del consumidor comprende una série de condiciones que afectan al mismo: su sexo, cultura, clima, ocupaciones, etc.

En cuanto al segundo problema de tipo pasivo o de estudio de productos, es de suma importancia, no solo en las posibles aplicaciones de los propios, sino tambien en la aplicación de los demás.

Los problemas del análisis de la calidad han adquirido modernamente una gran importancia y han dado lugar al desarrollo de la moderna ciencia llamada "Control de la calidad" (del inglés "Quality control"), como una rama de técnica estadística.

Por último no hemos de olvidar que al mercado concurren dos tipos de demandantes: Uno que pudieramos llamar puros o consumidores y otros, demandantes productores, según que efectuen la compra de nuestros productos o bien lo hagan para a su vez someterlos a un nuevo proceso de fabricación. La distinción entre consumidores puros y demandantes de primeras materias tiene importancia porque en teoría económica existen leyes dife-

rentes para la demanda de bienes de consumo y para la demanda de primeras materias.

## B) COYUNTURA ECONOMICA

Coyuntura, tanto en el aspecto vulgar como en el técnico, pudieramos definirla diciendo que es "el aprovechamiento del mejor momento para hacer una cosa". El diagnóstico y tratado de una coyuntura están estrechamente relacionados con la elevación y descenso de los precios, de los salarios, y de los intereses, y para perfilarlo pueden darse dos reglas:

1ª). Dar las disposiciones precisas para protegerse contra las pérdidas intensas (diagnóstico y pronóstico de la coyuntura) y

2ª). Lucha adecuada contra los errores que cometen las empresas que sean causa de las oscilaciones de la coyuntura (política de la coyuntura).

Considerémos que nuestra industria se ha establecido para fabricar tejidos de máximo uso. En este sentido nos encontramos es la actualidad que el mercado nacional está deficientemente abastecido. Creemos por tanto que ha de resultar del máximo interés todo cuanto pueda referirse a la implantación de nuevas industrias textiles y principalmente de si se trata de solucionar en lo posible la escasez de tejidos económicos al alcance de las clases modestas de la nación.

En cuanto a la maquinaria, la industria nacional, construye hoy día maquinaria textil en inmejorables condiciones de

rendimiento y calidad pudiendo incluso competir con las producidas en otros países caracterizados por esta especialidad hace más de una década.

Por lo que respecta a las materias primas, es una realidad la intensificación del cultivo algodonero en España según se muestra en nuestro anterior cuadro estadístico visto en nuestro anterior punto.

Una buena parte del algodón cultivado en España se recolecta en las zonas andaluzas y extremeña; en cambio ninguna de estas dos zonas están suficientemente extendida la industria textil del algodón, que por razón natural y comercial debería aproximarse en torno de las materias primas.

Nuestra industria textil establecida en zona extremeña, concretamente en Mérida en la provincia de Badajóz, contribuiría por una parte a fomentar el cultivo del algodón, incluso apoyando al agricultor, facilitándole medios para roturación de nuevas tierras, hoy estériles, aptas para algodonero; por otra parte supondría un ahorro de divisas para la economía nacional, máxime siendo este artículo de primera necesidad, como es el algodón, y en especial los tejidos obtenidos a partir de éste.

Analizando la industrias existentes en la actualidad, se nota que poseen máquinas anticuadas cuyos rendimientos no están en consonancia con los adelantos experimentados en la industria textil.

### C) LA COMPETENCIA

En sentido económico supone "Lucha o acumulación en relación con un fin económico determinado". Se hace preciso el conocimiento de una serie de datos que permita a nuestros productos enfrentarse noblemente para obtener la superioridad en relación de los que se hallan en el mercado. A título anunciativo podemos enumerar los siguientes:

- a) Calidad
- b) Precio
- c) Medios de venta
- d) Presentación del producto
- e) Propaganda
- f) Capacidad productora y consumidora
- g) Competencia de otros artículos.

Analizando cada una de las condiciones apuntadas podemos hacernos una idea clara de nuestras aspiraciones y posibilidades, teniendo en cuenta que la demanda de nuestros productos textiles está en constante aumento, como consecuencia del aumento del nivel de vida en que actualmente se encuentran las clases modestas. Esta consideración nos hace prever una feliz acogida de nuestros productos en el mercado.

Como tratamos de establecer nuestra industria en zona extremeña, la competencia más directa la encontramos en la zona andaluza, donde el crecimiento de la industria textil va adquiriendo importancia y también por que nó, en nuestra zona no obstante las condiciones de avidez del mercado hacia esos productos y la esmerada calida, precio y presentación de los

artículos por nuestra parte nos hace ver amplias perspectivas.

Otra clase de competencia con la que habríamos de luchar y que llamaremos "indirecta" sería la aparición de artículos similares, que podrían restarnos ventas, tales como el nylon y fibras sintéticas. Lo cierto es que el algodón tiene amplísimas perspectivas fabriles y como hemos dicho en el estudio del producto, al hablar de la importancia de los tejidos de algodón, existen multitud de productos en los que la fibra resulta insustituible.

#### E) LUGARES DE COMPRA

Aunque el suministro de primeras materias que nos proporciona el mercado nacional es insuficiente, nos establecemos en zona donde el cultivo del algodón, obtenido de este modo economía en los gastos de transporte, aparte de los cupos de importación que nos sean facilitados por el consorcio.

#### F) LUGARES DE VENTA

Nuestro propósito es el "mercado interior", aunque de la misma forma que hemos de enfrentarnos en caso de crecimiento de operaciones con una ampliación de capital, pensando en este posible crecimiento nos proporcionaremos la conquista de mercados Norteafricanos, si bien es cierto que por el momento no entra dentro de nuestras aspiraciones, pero no quita que en algún momento podamos realizar.

#### G) SISTEMA DE VENTAS

Por el momento no podemos pensar, en tanto no transcurran varios años de experiencia comercial, en establecer sucursales ya que su instalación y mantenimiento ocasionará gastos y que por consiguiente elevaría el costo de nuestros artículos.

En todas las capitales y en ciudades de importancia comercial, nombraremos representantes solventes y de prestigio comercial, que estarán en estrecha relación y colaboración con nuestros viajantes. Tendrán asimismo a su cargo las relaciones comerciales con toda nuestra clientela en general.

Nuestro jefe de ventas, máximo responsable de la eficaz colocación de nuestros productos, tendrá a sus inmediatas órdenes una sección de viajantes que a cada uno de los cuales se les asignará una zona dentro del mercado en que desenvolvemos nuestra actividad mercantil. Estarán retribuidos conforme ordena la reglamentación nacional del trabajo y además por una comisión sobre las ventas realizadas del 5%, para que de esta manera puedan tener un superior interés en efectuar operaciones.

Con miras a una mayor eficacia se fija un periodico cambio de impresiones con ellos en una charlas sobre diversas materias que directamente afectan a la venta, para que de esta manera se puedan corregir defectos tanto en la fabricación y confección y deseos del público, como en el sistema de ventas para con nuestros clientes. También tienen por objeto estas charlas en capacitar a nuestros agentes de tal manera que co-

nozcan todos los primordiales detalles y dejen de ser sujetos indotados que se limitan a intentar la venta de un modo anodino y vulgar. Como queda dicho anteriormente permite a nuestro jefe de ventas a relacionarse con nuestros viajantes, proporcionar unos conocimientos de los gustos y tendencias del consumidor, permaneciendo siempre de este modo al corriente de los deseos y modas. Esta información como se podrá observar es de una alta conveniencia y utilidad, puesto que ella y por ende nuestro jefe de ventas orientará los tipos y calidades que deban fabricarse en armonía con las necesidades y gustos de cada época.

#### H) PUBLICIDAD

En toda actividad industrial de mediana importancia aparece la sección de publicidad como una subsección de las ventas aunque con cierta independencia basada principalmente en la importancia que ésta tiene, al perseguir como fin inmediato el producir un rendimiento al ser demandado dentro de un tiempo determinado aquello que se anuncia preveyéndose también una cuantía. Cuando esta cuantía prevista no se ha cubierto, si la venta no llega a alcanzar una cifra mínima, se está ante el caso de una publicidad improductiva.

No obstante, no basta con saber el rendimiento publicitario (Positivo o negativo), sino que es preciso concretar:

a) Cuantía en que se manifiestan las variaciones del volumen de ventas.

- b) Momento en que éstas se manifiestan, y
- c) Zonas de las mismas.

A la vista de tales datos podrá saberse como se manifiesta el rendimiento de la publicidad y tomar en consecuencia las medidas oportunas.

El concepto de "rendimiento publicitario" ha de aceptarse con bastantes precauciones por tener un significado algo relativo. Lo que resulta evidente es que la venta total que se consigue alcanzar no es ni mucho menos, única consecuencia del plan publicitario adoptado, sino que por el contrario, la empresa recibiría muchos pedidos sin efectuar publicidad alguna, fruto únicamente de la labor del vendedor o de cualquier otra causa ajena por completo a la publicidad. Lo importante por supuesto, es conocer hasta que punto influye la publicidad en el mercado.

La determinación de la cantidad de ventas que ha sido consecuencia exclusiva de la publicidad, cuestión en extremo difícil, por lo que dada la necesidad de su determinación se procede con cifras que aunque no sean exactas, tengan cuando menos un fundamento para poder ser utilizadas en estimaciones aproximadas.

El rendimiento publicitario se probará de una manera gráfica por medio de estadísticas, que nos muestren el volumen de operaciones antes y después de implantada una determinada política publicitaria. A la vista de ellas el rendi-

miento de la publicidad se mostrará de manera clara.

Nuestra campaña publicitaria la dividiremos por decirlo así, en dos partes: Primeramente una extraordinaria, la cual será al principio de comenzar nuestras operaciones, para que conozcan nuestros productos al lanzarlos al mercado y que no pasen desapercibidos. Esta será una campaña fuerte, en la cual nosotros queremos demostrar a nuestros clientes la calidad de nuestros productos. En ella haremos demostraciones exteriores e interiores a nuestra empresa. En esta fase publicitaria nosotros no dudamos en que gran parte de nuestro presupuesto esté orientado hacia la publicidad. Esto se dará principalmente en el primer y segundo ejercicio de iniciar nuestras operaciones. *618 mte*

La segunda o la normal, es la que desarrollaremos durante todos los ejercicios económicos. Esta consistía principalmente en cartas publicitarias, folletos, inscripciones en revistas técnicas del ramo, etc. Esta irá orientada hacia nuestros posibles clientes tales como comerciantes, mayoristas, comisionistas, no siendo así hacia el público en general, pues éste, aunque sea posible consumidor, no nos interesa directamente ya que éste compraría siempre y se dejaría llevar u orientar.

Para sufragar los gastos que nos originaría la propaganda, queremos establecer un presupuesto anual en el cual indicaremos los posibles gastos en cada argumento publicitario. Nosotros creemos conveniente en que un 10% sobre las ga-

nancias sería lo suficiente como para atender a nuestra carga publicitaria. Para atender a la publicidad extraordinaria será necesario que nuestro presupuesto sea superior al normal y que podrá ser de un 30% sobre nuestras posibles ganancias.

## I) SEGUROS

Es natural que por nuestra parte querramos que nuestra industria esté suficientemente asegurada por lo menos contra incendios. Para esto suscribiremos una póliza con la compañía "La Unión y el Fénix Español S.A." con la cual cubriremos un importante riesgo para nuestra empresa.

Al establecer la prima hemos tenido en cuenta lo fácil que es el algodón para la combustión, pero también debemos de decir que nuestras instalaciones están también lo suficientemente preparadas para que no haya una posible catástrofe

También pondremos en sitios adecuados botiquines para caso de accidente de nuestra mano de obra, nuestra mano de obra reciba una pronta curación de urgencia.

El seguro y accidente de trabajo de nuestro personal obrero estará arreglado según ordenan las leyes vigentes sobre el seguro obligatorio y de enfermedad. (Instituto Nacional de Previsión).

## ASPECTO TECNICO

### A) EMPLAZAMIENTO

Un primer problema que se plantea, en la explotación de una determinada actividad es el relativo a su emplazamiento. Es evidente que allí donde se localiza la planta industrial encontrará unas condiciones referentes al espacio geográfico y al medio ambiental. Estas condiciones se llaman factores locacionales y hacen que la explotación sea mas o menos ventajosa.

A nosotros como promotores de esta actividad textil, nos incumbe localizar la planta en lugar donde la economía de las instalaciones sea máxima. En suma, donde haga la actividad más rentable.

Analizar la condiciones del emplazamiento equivale pues, a estudiar los factores locacionales que nos brinda el lugar elegido que pueden ser:

#### a) Directos

a-1) Con efectos sobre los costes (Materias primas, agua, energía, mano de obra, instalaciones dirección, capital, residuos, etc.

a-2) Con efectos sobre las ventas: Mercado.

b) Indirectos

Marco natural, marco legal, marco social, marco jurídico. Tras detallado estudio de los precedentes factores locacionales, situamos la industria como anteriormente dejamos dicho, en Mérida (Badajóz) por ofrecernos allí su emplazamiento singulares ventajas.

Respecto a la materia prima, es toda la región extremeña un importante centro de producción ( ver estadística de producción según datos del Anuario General de 1959).

Unido a esta abundante cantidad de materia prima, encontramos la existencia de abundante mano de obra, tanto obrera como especializada. La importancia tan tan relevante que dentro de la industria textil ocupa la mano de obra, nos obliga a localizar la planta en lugar no excesivamente alejado del casco urbano, en atención a la mano de obra obrera, pues resulta brobada la dificultad de contratación de estas clases obreras, cuando los gastos de desplazamiento son considerables, no siendo así a la mano de obra cualificada (tecnicos, jefes de fabricación, de ventas etc.). En atención y con el fin de evitar un gasto de transporte que habría de asumir la empresa, la situamos en la zona indicada, teniendo en cuenta que la accesibilidad a las carreteras, unido a la facilidad de transportes y la abundancia de agua y energia nos brinda las condiciones ideales que nosotros requerimos.

B) MAQUINARIA

La maquinaria que precisamos para nuestra industria es:

Una batidora	a	20.000 ptas.	20.000'00
Una Carda	a	1,000.000 "	1.000.000'00
Dos Selfactinas	a	500.000 "	1.000.000'00
Una urdidora	a	150.000 "	150.000'00
Una Canillera	a	60.000 "	60.000'00
Diez telares	a	117.000 "	1.170.000'0

---

Importe de la maquinaria. . . . . 3.400.000'00

C) LUGARES DE ADQUISICIÓN

La maquinaria empleada en el montaje de nuestra industria textil es de la más moderna fabricación y adquirida íntegramente en España. La valoración procede de los presupuestos ofrecidos por las siguientes casa: Talleres Industriales S.A. de Barcelona, Industrias del Acero S.A. De Algorta Bilbao, y Talleres Brufau Hnos. de Sabadell, Barcelona.

D) CONDICIONES DE COMPRA

Hemos de satisfacer con las precedentes casas suministradoras - el total firmado en contrato en la forma siguiente:

Un 10 % del importe total, a la firma del contrato.

Un 30 % a 30, 60 y 90 d/f.

Un 30 % cuando se cumpla el periodo de prueba, el cual será establecido en seis meses.

Y el resto lo iremos amortizando con pagos trimestrales durante 2 años.

#### E) INMOVILIZACIONES

Dentro de esta denominación genérica, queda comprendido todo el conjunto de valores permanentes empleados en la empresa y que no pueden ser objeto de enajenación sin detrimento de la propia actividad.

Hay dos tipos de inmovilizaciones:

a) Permanentes, entre las que se encuentra la maquinaria, el mobiliario, las instalaciones, etc., y

b) Transitorias, que comprenden, Stocks de primeras materias y productos, suministrados, etc. El conjunto de saldos deudores, que aún cuando se van saldando y compensando, tienen una marcada tendencia a la permanencia, consecuencia del crédito concedido a los clientes.

Mientras las primeras constituyen inversiones fijas que a corto plazo no son objeto de alguna alteración (si no es con elevado quebranto para la empresa), se decir, constituyen el Capítulo Activo Inmovilizado, las segundas tienen una cierta posibilidad de movilización, es decir, son realizables sin quebrantos considerables, según las circunstancias para la empresa.

Por ello cuando nos referimos preferentemente a las in-

movilizaciones permanentes al hablar del inmovilizado, lo hacemos en orden a su mayor importancia, pero sin despreciar nunca la importancia del movilizado transitorio o relativo, que en multitud de ocasiones puede determinar una paralización repentina (colapso) en la marcha de la empresa como consecuencia de una falta de disponibilidades.

Dentro de las inmovilizaciones permanentes, comprendemos:

E-1) Instalaciones y locales:

Las condiciones de la instalación y de cada una de las edificaciones se han hecho pensando en una posible ampliación en el futuro, empleando para ello los medios más modernos de construcción que hacen de la planta industrial algo higiénico y saludable por su abundancia de luz, ventilación, amplitud, etc.

Nuestra planta industrial está preconcebida para que en el transcurso de la fabricación no hagan entorpecimientos en transportes y por lo tanto, esperas indebidas de una sección a otra. Las instalaciones de la maquinaria han sido igualmente concebidas para que el personal que la tenga a su cargo esté en las mejores condiciones de trabajo y que siempre pueda rendir al máximo.

Nuestra industria está situada junto a la carretera que va desde Badajóz a Ciudad Real ocupa una zona de 1600 m<sup>2</sup> de 100 x 100 metros. La arquitectura será de tipo moderno formando naves en cada sección. Está según veremos mas adelante

en el pequeño plano que expondremos, dividida en secciones que permiten pasar el proceso de fabricación de una a otra sin que se interrumpan unas a otras y ha sido igualmente construidas pensando en que el transporte de una sección a otra sea el menor posible. Debemos tener en cuenta en que los almacenes han sido colocados atendiendo a las siguientes causas:

1º. Que tengan facilidad de carga o descarga (buenas comunicaciones).

2º. Cada almacén estará cerca de su inmediata sección a que va a ser sometido al proceso o de la cual sale.

3º. Que sean amplios en su cavidad.

4º. Que estén suficientemente aislados tanto de los agentes atmosféricos por su poder destructivo, como de los agentes que puedan causar inflamaciones (facil combustión del algodón y sus tejidos).

Si nos fijamos en el organigrama de nuestro proceso de fabricación se puede apreciar que es en forma de L y el movimiento de materiales es sencillo, que parte del almacen como materia prima para conseguir hilados y tejidos.

- A) Almacen de Materia Prima.
- B) Sección de disgregación y limpieza.
- C) Batido
- D) Cardado
- E) Peinado
- F) Doblado y torcido
- G) Hilado
- H) Tejido

Teniendo en cuenta que las ventajas de una buena instalación son por una parte la reducción de riesgos, mientras que por otra se incrementa el rendimiento del personal haciendo menos incomodo sus trabajos y es por eso por lo que no hemos regateado esfuerzo alguno para dotarnos de unas instalaciones excelentes.

Todo este inmovilizado o parte fija de la empresa ha de ser una inversión de capital propio, es decir, que hemos de hacer frente a los gastos de instalación, adquisición de maquinaria, mobiliario, etc., con nuestro propio capital, llamando a este Captital, Capital fijo.

#### F) HERRAMIENTAS

Dentro de la cuenta de Utiles y Herramientas, incluimos la propia, necesaria para efectuar reparaciones que puedan surgir en la maquinaria, como tambien el importe de los electromotores, de corriente alterna trifásica.

#### G) PERSONAL DE LA EMPRESA

La presente clasificación del personal de la industria

textil, está de acuerdo con la reglamentación de dicha industria y es:

I. Técnico y directivo:

I-a) Jefe de fabricación	1	10.000	ptas	c/nm
I-b) Técnico	1	8.000	"	"
I-c) Encargados de sección	2	7.000	"	"
I-d) Contra maestres	4	6.500	"	"

II. Obrero:

II-a) Oficiales de 1ª	6	6.500	"	"
II-b) Oficiales de 2ª	8	6.000	"	"
II-c) Peones	30	4.500	"	"
II-d) Aprendices				

III. Servicios Complementarios:

III-a) Carpinteros y albañiles	1	6.500	"	"
III-b) Chóferes y ayudantes	2	6.500	"	"
III-c) Mecánicos y engranadores	1	6.500	"	"
III-d) Vigilante	1	6.500	"	"
III-e) Porteros y ordenanzas	2	4.000	"	"
III-f) Mujeres de limpieza	2	4.000	"	"

IV. Mercantil:

IV-a) Jefe de Compras	1	8.000	ptas	c/u
IV-b) Jefe de Ventas	1	8.000	"	"
IV-c) Auxiliares	2	5.000	"	"
IV-d) Viajantes	4	6.500	"	"

V. Administrativo:

V-a) Jefe de primera	1	a	7.000 ptas c/u
V-b) Oficial de primera	2	a	6.500 " "
V-c) Auxiliares	4	a	5.000 " "

Establece la reglamentación de Industrias Textiles, que en materia de retribución todas las empresas de este ramo, se calcularán según cuantía fijada de acuerdo con las respectivas categorías mencionadas. Igualmente surte efectos a los propios de fijación de jornada, disfrute de vacaciones, etc.

H) SSISTEMA DE TRABAJO ADOPTADO

Conforme el aet. 62 de la reglamentación de la Industria Textil, se establece en el sector algodonero de la industria textil, la jornada legal de trabajo de 8 horas diarias y 48 semanales, sin otra excepción que la de turno de noche, cuando exista por acumulación de trabajo, que será de 7 horas diarias y 42 semanales.

Quedan excluidos conforme al apartado 4º) de dicho artículo 62, los porteros que disfrutan de casa-habitación y el de los viajeros, que tendrán asignado el cuidado de una zona limitada con casa-habitación dentro de ella, siempre y cuando no se les exija una vigilancia constante.

En cuanto a los porteros, guardas y vigilantes no com-

prendidos en el caso anterior, podrán trabajar hasta 72 horas semanales los hombres y 70 las mujeres con el abono de las que excedan de 48 a prorrata de su jornal horario.

Se establecen dos horarios de trabajo, uno de invierno y otro de verano. El turno de invierno será desde las 9 horas a las 13 horas y desde las 15 horas hasta las 19. El turno de verano será, desde las 8 horas a las 12 horas y desde las 15'30 horas hasta las 19'30 horas. Estos horarios y conforme a la reglamentación se someten a la reglamentación Inspección Provincial del trabajo de la provincia.

Todo el personal disfrutará de vacaciones anuales retribuidas, de acuerdo con el artículo 65 de la citada reglamentación en la forma siguiente:

Personal de los grupos técnicos, directivo, obreros, auxiliares y servicios complementarios. . . . .	.10 dias
Empleados administrativos y Mercantiles. . . . .	.15 dias
Mozos de almacén. . . . .	7 dias
Viajantes. . . . .	.20 dias

#### I) SISTEMA DE SALARIOS

En la reglamentación se fijan unos sueldos para todo el

personal al que nos adherimos por completo. Estos salarios establecidos por orden del 27 de Noviembre de 1953 (B.O.E. de 24 de Enero de 1954), se han fijado teniendo en cuenta además del cargo o empleo, la sección a que corresponda, (hilados, tejidos, así como también la zona textil de que se trata). A estos efectos se considera el territorio nacional dividido en tres zonas:

Sobre estos salarios base se aumentará un plus de carestía de vida en las siguientes cuantías:

10 % para personal administrativo y mercantil

20 % para el resto del personal.

También percibirán con arreglo al número de puntos un plus familiar que se determina en un 15% sobre el importe de la nómina de la empresa, es decir, se formará un fondo del 15 % del importe de la nómina al distribuir el número de puntos que se haga acreedor cada productor o empleado.

Las horas extraordinarias se establecerán a la oportuna autorización de la Inspección Provincial del Trabajo, y dentro de los límites señalados por la Ley de Jornadas Máximas, abonándose a razón del salario tipo por hora más un 25 % de aumento, siempre que no estén comprendidas en el turno de noche (entre las 21 horas y las 5 horas), que cobrarán a razón del 40 %.

Se establece la participación del personal de la plantilla en los beneficios sociales en un 8 % del salario anual.

La adopción de esta medida nos hace pensar en que el trabajador ha de ver la marcha de la empresa, como algo más propio, a la vez que aumentará sus rendimientos. Igualmente, obreros y dirección, laborarán para un mismo fin y queda puesto de manifiesto la solidaridad de sus intereses. Como consecuencia de la dificultad en nuestra industria de determinar con exatitud los rendimientos individuales, el sistema adoptado es ideal, porque la retribución recae en la masa de empleados y obreros sin distinción alguna.

De acuerdo con la reglamentación, se fijan casos especiales de retribución en : Trabajos de categoría superior. Acoplamiento del personal con capacidad disminuida. Plus de distancia y trabajo a destajo.

#### J) ELECCION DEL PERSONAL

La elección del personal se hará pensando en el trabajo que ha de desarrollar, dando primacia a su inteligencia, poder de trabajo, condiciones morales, aptitudes físicas, etc., según los casos.

En cuanto a la admisión del personal a prueba el artículo 21 de la reglamentación será de:

Dos meses para empleados técnicos y directivos

Un mes para empleados técnicos y mercantiles

Una semana para el restante personal obrero.

Salvo aprendices que será de un mes. Dentro de estos plazos. la admisión es provisional y por tanto el trabajador o empresario indistintamente, pueden desistir de la prueba o proceder al despido respectivamente, ello sin previo aviso ni derecho a reclamación alguna, aún cuando el trabajador pueda exigir el cobro de los días que duró el periodo de prueba.

Los artículos, 22, 23, 24, 25 y 26 de la susodicha reglamentación, se ocupan del ascenso mediante antigüedad o examen y señala que los cargos de responsabilidad, como cajero y jefe de Contabilidad son de libre designación por parte de la empresa.

#### E) PLANTILLAS

El artículo que trata de las plantillas en la refluamencación dice: Las empresas constitutivas del sector algodone-ro de la industria textil vienen obligadas a mantener una determinada plantilla de obreros "Fijos" cuyo número y especialidades se determinan a propuesta de la empresa, informada Sindicato Textil Local y será sometida a la aprobación y reparos de la Delegación de Trabajo competente.

La propuesta se basará en la maquinaria, producción y organización del trabajo. Tan pronto como la plantilla quede aprobada, un ejemplar de la misma será expuesto en las respectivas salas de trabajo.

#### L) RIESGOS

Dentro del desarrollo normal de nuestra actividad, se nos han de presentar dos tipos de riesgos.

Unos fortuitos y ajenos al negocio, previsibles mediante el establecimiento del correspondiente seguro y otros propios del negocio y unicamente compensables mediante el establecimiento de la correspondiente reserva. Estos ultimos son debidos a circunstancias extraordinarias, provenientes de una coyuntura adversa (situaciones extraordinarias en el mercado, negligencia del personal propio, etc.)

Nos interesa fijarnos en el primer tipo de riesgos, es decir, los propios del negocio y previsibles mediante seguro, entre ellos estudiaremos:

##### L-1) Enfermedad:

La Empresa ha organizado un Montepio (en cumplimiento del artículo 67 de la Reglamentación) a cuyo mantenimiento coopera todo el personal. La cuota establecida es de igual cuantía que la que satisface la empresa, teniendo por

ello nuestro personal, derecho a la asistencia médico-farmacéutica previa presentación por parte de la empresa del Reglamento del Montepío y antes de tres meses para su aprobación a la Dirección General de Trabajo.

L-2) Accidentes:

Nuestra moderna instalación de maquinaria e instalaciones, hace que los accidentes sean mínimos y el mayor porcentaje de los mismos corresponden a descuidos por parte del personal en el ejercicio de su trabajo.

En lo que se refiere a este apartado hemos de tener en cuenta lo dispuesto en el Reglamento de Trabajo de 31 de Enero de 1940, en cuanto se refiere a condiciones de salubridad e higiene de los locales y a la disposición del último apartado del artículo 76 en lo que respecta a la prohibición de limpieza de máquinas en marcha y otras referentes a la obligatoriedad de los telares salvanzaderas.

El seguro de accidentes lo tenemos concertado con La Caja Nacional de Seguros de Accidentes de Trabajo y cuya prima a pagar es la siguiente:

Incapacidad temporal 0'80 % por el personal obrero y 0'60 % por el personal mercantil y administrativo.

Incapacidad permanente y muerte 0'50 % por el personal obrero y 0'40 % por el personal administrativo.

Para el personal que ingrese en la Empresa menor de 18

años, se establece como obligatoria la revisión jurídica sobre su suficiencia física, cuyo certificado obrará en la documentación oficial personal que la empresa pesa del obrero.

**L-3:**

Aún siendo nuestras instalaciones, construidas con materiales de difícil combustión, se establece el correspondiente seguro que ha de cubrir además de las existencias, la maquinaria, Mobiliario y Camiones. El riesgo está cubierto por póliza suscrita con la compañía de Seguros "La Unión y el Fenix Español" por prima anual.

Con el fin de evitar todo riesgo, se establece un conveniente número de extintores colocados en lugares estratégicos, bocas de agua distribuidas por toda la planta, y para evitar el recalentamiento del almacenado material en la fábrica, durante la época estival, se dispondrá de una cámara de aire en el almacén suficientemente aislada.

**L-4) Robos y varios:**

En previsión de robo fuera de las horas de jornada en que la fábrica se encuentra sola, se encomienda la vigilancia externa e interna de la fábrica e instalaciones a un guardián nocturno.

## PLAN FINANCIERO

Plan financiero es aquel que contiene las necesidades a las que se supone la empresa ha de subvenir en el periodo para el cual se está elaborando dicho plan, así como las fuentes de donde han de provenir los capitales necesarios para ellos.

De esta manera el plan financiero adquiere un significado tan amplio que desborda los límites de una mera función de financiación (que únicamente comprende la obtención del capital necesario para el funcionamiento empresarial y elegir la forma más conveniente de conseguirlo), para entrar ya en problemas de orden económico, pues ciertamente para establecer el importe de las necesidades, el modo en que han de sucederse en el tiempo y el origen de los capitales para financiar el plan calculado de estas necesidades, es preciso establecer un presupuesto de ventas que lleva consigo la necesidad de obtener un presupuesto de producción y, por tanto, un cálculo de los gastos que directamente afectan al proceso técnico, así como los ajenos al mismo.

Concebido así el Plan Financiero, requiere un análisis minucioso del mercado y supone una casi completa planifica-

ción de toda la vida de nuestra actividad.

En realidad no se puede hablar pues de un plan financiero con independencia de la planificación total de la actividad económica de la empresa, aunque ciertamente este plan financiero tiene importancia individual y de consideración del mismo una vez planificados todos los demás procesos, puede hacer modificar esta planificación general.

Este plan financiero, lo establecemos para el presente ejercicio, debiendo, cada año, a la vista de la situación resultante, establecer otro de igual duración.

El establecimiento de nuestra empresa, exige la fijación del Capital necesario. La cifra del Capital, ha de hacerse con exactitud, pues un defecto o exceso en la cuantía del capital, trae consigo una mala estructuración y unos inconvenientes inevitables.

Si el Capital se determina en exceso, el rendimiento se restringe como consecuencia de la existencia de las excesivas disponibilidades, a la vez que la rotación es lenta, proporcionando beneficios menores a los posibles.

Por otra parte, una deficiencia en el Capital necesario supone una insuficiencia en el desarrollo de la Empresa, unida a dificultades bancarias y situación de tesorería constan-

temente crítica. La limitación en el desarrollo aparece por la imposibilidad de efectuar adquisiciones cuantiosas, o bien de hacerlas a crédito, aumentando los costes por diferimiento en el pago y restricción de beneficio. En consecuencia las ventas se han de efectuar a cortos plazos, mermando-se considerablemente en determinadas ocasiones.

Vistas las consecuencias mas importantes de la determinación inexacta del Capital realmente necesario, hay que tener en cuenta la restricción en las operaciones y por tanto en los beneficios e interesa analizar la estructuración de este capital, es decir, la materialización de esta cifra inicial que consideramos necesaria.

A estos efectos conviene tener en cuenta los conceptos siguientes:

- a) Coste de la organización
- b) Importe de las inmovilizaciones
- c) Gastos de establecimiento y constitución
- d) Capital circulante

La consideración de los precedentes puntos nos lleva a la determinación del Capital necesario y a su conveniente estructuración.

A) FIJACIÓN DEL CAPITAL DE LA EMPRESA

Lo cifreamos en 1.000.000 de ptas; dividido en 16.000 acciones de 1.000 ptas. nominales c/u.

A-1) Capital fijo:

Como su nombre indica tiene como destino su inmovilidad y utilización durante un largo periodo de tiempo.

Aparece formado:

Maquinarias . . . . .	3.400.000 ptas.
Instalaciones . . . . .	101.300 "
Edificaciones . . . . .	1.250.000 "
Utiles y herramientas . . . . .	284.550 "
Mobiliario . . . . .	110.000 "
Terrenos . . . . .	149.250 "
Camiones . . . . .	500.000 "
Gastos de primer establecimiento. .	165.000 "
Gastos de constitución. . . . .	301.160 "
<hr/>	
Total Capital fijo . . . . .	6.261.260 "

=====  
.....

A-2) Capital Circulante:

Desde que comienza la fabricación de nuestros productos hasta que son sometidos y despues vendidos y cobrados,

transcurre un lapso de tiempo en el que hay que pagar las primeras materias, mano de obra, etc. A esta previsión es la que se llama capital circulante.

El capital circulante para un periodo de los tres primeros meses (es de cuatro la rotación anual) está constituido por :

Caja . . . . .	50.000'00 ptas.
Bancos . . . . .	1556.000'00 "
Primeras Materias. . . . .	2138.740'00 "
	<hr/>
	3. 738.740'00 . "

Se puede presentar una escasez de capital circulante, si los plazos concedidos son mayores que los obtenidos (disminuidos en el ciclo comercial), para un aumento en el volumen de operaciones.

El fundamento de lo expuesto se basa en la teoría del Stock útil:

En efecto, al distinguir la existencia de capital fijo y circulante y estructurar el capital conforme a esta división, hemos de considerar la partida referente al stock mínimo de mercaderías que en cierto modo goza de ambas características, aunque con un marcado predominio de capital cir-

culante.

Ciertamente, para el normal y regular funcionamiento de nuestra empresa, es absolutamente indispensable que ésta disponga de una determinada y constante (stock). La propia actividad irá absorbiendo este stock acumulado en los almacenes mas, la exigencia del continuado funcionamiento obligará a reponerlo. Las nuevas adquisiciones, vendrán a reemplazar la partida que habrán ido saliendo del almacen y la existencia se mantendrá eb el mismo nivel.

A este nivel mínimo, no puede disminuirse sin producir perturbación en la marcha de la empresa, ya que una reducción del Stock mínimo originaría un defectuoso aprovisionamiento de las secciones de fabricación y, en consecuencia, se presentaría una paralización de parte de la maquinaria, con el consiguiente aumento de coste de producción.

Queda pues claro que una parte de las existencias forman parte de las inmovilizaciones especiales de la empresa, aunque se diferencian del grupo general de éstas en que el contenido del Stock, se renueva constantemente aún cuando su importancia en cantidad (no en valor monetario) se mantenga fijo, en cambio las verdaderas inmovilizaciones (maquinaria, instalaciones, etc.), permanecen sin alteración material, excepto el propio desgaste.

El caracter especial contable respecto al Stock mínimo



es admitido por todos los autores. La teoría del Stock útil parte de este concepto, y sostiene determinados criterios, respecto a la valoración de existencias en fin de ejercicio.

Parece ser que el primero que expuso esta teoría del Stock útil fué el alemán Schmalembach, al estudiar las influencias que las oscilaciones de los precios de las mercancías debían tener en la valoración de las existencias de inventario.

Señala el citado profesor que una gran cantidad de empresas trabajan con mercaderías que tienen una cotización mundial, debido a que tales mercaderías sirven para el juego de la especulación; y es muy frecuente que la misma empresa se dedique a la especulación.

Considera el profesor alemán que cuando la empresa industrial se dedica también a la especulación se encuentra siempre con una existencia superior al Stock mínimo antes señalado (stock mínimo de fabricación más una cantidad destinada a la especulación).

El criterio de valoración es que el stock especulativo debe ser valorado a precio de cotización y por tanto, dicho Stock puede producir beneficios o pérdidas.

En cambio, el Stock-útil debe ser valorado constantemente al mismo precio, es decir, al precio de costo colocado en nuestro almacén.

Como ya hemos estudiado las existencias de primeras ma-

terias varían tanto en disminución (al convertirlas en productos elaborados) como en aumento (al reponerlas). Sabemos también que es peligroso en que éstas se encuentren en sus existencias en los puntos extremos señalados anteriormente, y que primero previamente y luego según la práctica nos lo demuestre, las estableceremos, y para no pasarnos de dichos puntos extremos en la ficha que llevamos de la existencia, fijaremos las cantidades mínimas a tener en nuestro Stock, y cuando veamos que se aproxima a dicha cantidad las repondremos nuevamente hasta que veamos que se acerca a la cantidad máxima fijada. De esta manera es imposible incurrir en el error de tener un Stock que peligre en quedarnos materialmente parados por falta de materias primas o por el contrario, tenerlas por exceso, conociendo ya los perjuicios ocasionados y reseñados anteriormente y al mismo tiempo estamos en la seguridad en que nuestro Stock es el normal y deseado.

## B) CONSTITUCION DEL CAPITAL

En cumplimiento al artículo 6 de la Ley de Sociedades Anónimas del 17 de Julio de 1951 y teniendo presente lo indicado en el anterior apartado y artículo 10 de la citada Ley, la fundación será simultánea o por convenio, también según y también lo dispuesto en el artículo 8, es suscrito integra-

mente y desembolsado en un 30 % exigiendo la Sociedad a sus accionistas el otro 70% en la medida y época en que tenga necesidad para atender a sus compromisos y tambien cuando así lo disponga o acuerde el Consejo de Administración, teniendo en cuenta que las construcciones e instalaciones se le calcula un tiempo mas bien largo de edificación.

C-1-a) Emisión de acciones ordinarias.

Como las acciones representan partes alícuotas del capital social y responden a una efectiva aportación patrimonial de la Sociedad, en un principio serán nominativas, hasta que se haya desembolsado integramente su importe, pues así lo requiere la Ley de Sociedades Anónimas, pasando a ser nominativas al portador en cuanto se hayan desembolsado totalmente.

Todas las acciones cualquiera que sea su clase estarán numeradas correlativamente del número 1 al 10.000 y se extenderan en libros talonarios como así lo requiere dicha Ley.

Las acciones nominativas se extenderan e inscribieran además de en el talonario antes citado, en un libro especial en el que se anotarán todas las sucesivas transacciones y transferencias y la constitución de derechos reales sobre las acciones:

C-1-A) Otra clase de acciones:

En consideración al artículo 12 de la citada ley de

de S. A. que dice: "Los fundadores podrán reservarse remuneraciones o ventajas, cuyo valor en conjunto no exceda del 10% de los beneficios según Balance, y por un periodo máximo de 15 años. Estos derechos podrán incorporarse a títulos nominativos distintos de las acciones". Estos derechos son incorporados a las acciones llamadas de Fundador.

C-1-b) Rentabilidad de la acción:

Transcurridos unos ejercicios en que la empresa modifique su forma inicial, obtenga beneficios o pérdidas, es decir, tenga una cotización, es de gran interés para el accionista y para la sociedad, el conocer la rentabilidad de las acciones, rentabilidad que se puede determinar por

- a) Rentabilidad global del valor de las acciones
- b) Rentabilidad global con relación al desembolso inicial o a su cotización, y
- c) Renta líquida.

No hay que olvidar que el beneficio del accionista no es solo el dividendo repartido, sino también la parte proporcional de las reservas constituidas, puesto que representando éstas, un aumento de capital para el caso de liquidación o sea, plusvalía expresa, aumentando el precio de las acciones, representado por una mejor cotización en el mercado y recogiendo dicho precio sobre el accionista que ceda los títulos.

La rentabilidad global del coste de las acciones es:

$$\frac{(\text{Dividendo global} + \text{reservas del año}) \times 100}{\text{Valor nominal de la acción}}$$

La rentabilidad global sobre el desarrollo inicial o coste de cotización es: el anterior cociente, pero teniendo por denominador el coste de cotización y no el valor nominal.

La renta líquida se calcula según:

$$\frac{\text{Cantidad líquida percibida} \times 100}{\text{Coste de la acción}}$$

C-1-c) Valor de la acción:

El valor de una acción puede considerarse desde los siguientes aspectos:

- Valor nominal o expresado en el título, representativo de una parte alícuota del capital escriturado.

- Valor efectivo. Aunque igual al valor nominal en las primeras emisiones, diverge de éste en las sucesivas, de acuerdo con la marcha de la Sociedad, tendiéndose a igualar su valor teórico.

- Valor de especulación que es el valor de cambio, cuando éstas son cotizadas en Bolsa.

- Valor contable, representado por el cociente de divi-

dir el capital más las reservas por el nº de acciones.

- Valor teórico, es el cociente de dividir el capital líquido entre el nº de acciones, entendiéndose por capital líquido la diferencia existente entre el activo real y el pasivo exigible.

- Valor de capitalización o resultante de capitalizar al interes legal del dinero los rendimientos de la acción. Este valor ha de tender al de especulación.

c-2) Emisión de obligaciones:

En este momento fundacional consideramos prematuro una emisión de obligaciones y así lo creemos porque en realidad desconocemos la acogida de nuestros productos en el mercado, pero no obstante, vamos a estudiar o a realizar el estudio de una posible emisión en el futuro, que muy bien se nos pudiese presentar. Ciertamente es que nuestros estudios de la situación del mercado y posibilidades propias, hemos previsto un volumen de ventas que esperamos se produzcan, no obstante no deja de ser algo sujeto a alteración y por tanto nada real. En el momento en que nuestro plan trazado se vea cumplido y el volumen de operaciones crezca, entonces y ante la necesidad de ampliar el capital, será el momento de estudiar la conveniencia de emisión de obligaciones. Llegado el momento apuntado tendríamos una solución doble para aumentar nuestros

fondos.

- 1º. Recurrir al crédito (emisión de obligaciones), y
- 2º. Aumentando el capital por medio de nuevas acciones (Emisión de nuevas acciones).

Nos inclinaremos a la primera modalidad y concretamente a la emisión de obligaciones, siempre y cuando se den ciertos puntos que debemos estudiar.

Sabido es que la emisión de obligaciones es hasta cierto punto, pudieramos llamarlo así, un poco aventurero, ya que debemos tener en cuenta que éstas las hemos emitido para ser amortizadas dentro de un plazo más o menos corto, lo corriente es de 10 años y si dentro de ese plazo señalado estamos en condiciones de devolver el crédito sin vernos preocupados por la manera de financiarnos.

Si encontrásemos satisfactorio el punto anterior podríamos emitir obligaciones, puesto que el interés que devengan siempre será inferior al de la rentabilidad de la empresa. Esta diferencia de interés va en ventaja para los accionistas sin que por otra parte, aumente el número de accionistas propietarios.

El coste de la emisión de las obligaciones es por otra parte menor que el de la colocación de acciones, haciendo más fácil su negociación por ser más amplio el mercado de éstas.

En caso de emisión se estudiaría la necesidad a satisfacer por el empréstito, tipo del interés del mismo, duración, cantidad nominal, si sería a la par o bajo la par, etc.

#### D) CRÉDITO

Toda actividad tanto industrial como comercial tendría una actuación muy reducida sin el concurso del Crédito, pues no en vano las mercaderías se compran y venden a crédito.

De las distintas clases de créditos existentes nos interesa fijarnos en el propiamente mercantil, es decir, el realizado entre comerciantes cuando los artículos son comprados para la venta posterior (empresa comercial), o para producir otros objetos que más tarde han de venderse (empresa industrial) modificando parte o la totalidad de su esencia.

Distinguiremos dentro del crédito apuntado dos clases del mismo: Activo y Pasivo, según que concedamos el crédito o lo recibamos de otras personas.

La consideración del crédito influye en el estudio del plan financiero y por tanto en la estructuración del capital al determinar junto con las inversiones y gastos propios del momento en que el plan se elabora, las necesidades del disponible.

Igualmente en el estudio del crédito, conviene hacer un análisis del riesgo crediticio. Al efectuarlo hay que te-

ner en cuenta los siguientes factores:

1. Cualidades personales del deudor:
2. Su capacidad y la de quien dirige la empresa
3. El capital invertido en la misma, y
4. Los caracteres economicos de la industria.

La concesión de créditos se efectuaran con un mínimo de garantías que nos cursará la sección de créditos sobre los puntos tratados.

#### E) DIVIDENDOS

Estos están clasificados en Activos y Pasivos, y responden a una modalidad funcional de sus derechos y deberes para la recepción de beneficios y aportaciones al fondo o haber social, respectivamente.

##### E-1) Pasivos:

El artículo 8 de la Ley de S. A. nos dice: "No podrá constituirse sociedad alguna que no tenga su capital suscrito totalmente y desembolsado cuando menos en su cuarta parte", por lo tanto las tres cuartas partes restantes se les exigirán a los accionistas a medida que la sociedad vaya teniendo necesidad de numerarios.

##### E-2) Activos:

El artículo 107 de la Ley de S. A. nos dice: "Solamente podran ser pagados dividendos sobre las acciones en razon de

los beneficios realmente obtenidos o de reservas expresas de efectivo de libre disposición, siempre que el valor activo no sea inferior al Capital social". De aquí se deduce que a los beneficios que tiene derecho el accionista, por su participación en el capital social se determinará en virtud del Balance, después de efectuar las detracciones para las reservas y amortizaciones. Tales detracciones corresponden a la previsión de futuras contingencias, es decir, de los beneficios de cada ejercicio se retiene la porción que se estime necesaria y conveniente para poder hacer frente a difíciles situaciones de tesorería en primer término, y para atender, en segundo lugar, a la renovación de utillaje y herramientas, y, en general, de aquellos elementos precisos para nuestra explotación industrial.

Por razones fundadas en la Ley de S. A. nuestra empresa no paga a los accionistas intereses intercalarios.

#### F) RESERVAS

Se prevee la constitución de Reservas, unas con finalidad prevista en el artículo 106 de la expresada ley y otras con criterio previsor, convenientes en toda buena administración y que todos estos están dentro del anteriormente citada Ley.

El artículo 106 dice "que las sociedades que tengan en el ejercicio económico beneficios líquidos superiores al 6%

del nominal de su capital, vendran obligadas a detraer como mínimo un 10 % de dichos beneficios, hasta constituir un Fondo de Reserva que alcance la quinta parte del capital desembolsado, o mayor si a esto le obligan otras disposiciones especiales. De esta reserva solo podrá disponer para cubrir en su caso, el saldo deudor de la cuenta de Perdidas y Ganancias y deberá reponerlo, cuando descienda del indicado nivel.

Nada dice este artículo de la materialización de la reserva pero en el apartado 7 del artículo 103 parece deducirse su conveniencia y así lo entendemos. El importe de esta reserva lo invertiremos en Fondos Públicos, o valores para que en su caso de aplicación no nos veamos que, aunque la situación de la Sociedad es magnífica, no haya fondos disponibles para atender aquellas necesidades a cubrir por estas Reservas.

Desde el punto de vista de su formación, las reservas a constituir por nuestra sociedad son :

Obligatorias. Se fijan en un 10%, cuando los beneficios sean superiores al 6 % del capital social desembolsando hasta alcanzar el 20 % de nuestro Capital Social desembolsado.

-Estatutarias. Se señala en un 3 % sobre los beneficios, cuando estos no excedan del 6 % sobre el mismo capital social desembolsado y no se señalaran, cuando dichos beneficios sean inferiores al 6 %.

Cuando los beneficios sean superiores al 10 % sobre el Capital Social desembolsado, se señalara ésta en un 5 % sobre dichos beneficios.

- Voluntarias. Se señalaran éstas en un 2 % cuando los beneficios sean superiores al 15 % del Capital Social desembolsado, sin perjuicio de que además se apliquen las anteriores reservas señaladas.

En íntima relación con las Reservas está el problema de la valoración, ya que una valoración por bajo del valor real, supone una creación de reservas, conocidas éstas en la práctica por Reservas Ocultas.

No han de considerarse nunca reservas las cantidades destinadas a amortizar depreciaciones ciertas de valores del Activo, así como las destinadas a crear Fondos de Previsión para obreros, siempre que cubran un riesgo cierto y las que tienen por fin las de extinguir un gasto de Constitución, y de igual modo, cuando se crea un Fondo de Reserva para sustituir ciertas maquinaria.

Constituye en cambio Reserva, la adquisición por parte de nuestra empresa de acciones propias destinadas a la amortización.

#### G) AMORTIZACIONES

Es la afectación de un beneficio a la reparación exacta

o forfait de una pérdida consumida (Quesnot). La amortización es igualmente un proceso de transformación de Activo Fijo, en Activo Circulante. Al amortizar el porcentaje entra a formar parte del precio de costo, repercutiendo en las ventas, y transformando así lo que en su día era inmovilizado en disponible recibido este como producto de la venta. Esta característica hace de la amortización un proceso de autofinanciación.

Fácilmente se distingue que la amortización no constituye una reserva, pues mientras la primera es una carga del ejercicio y ha de contabilizarse independientemente de los resultados presenta, la segunda es una parte de los beneficios, apareciendo por tanto cuando se han producido éstos.

La fijación del porcentaje anual a señalar es importantísima y aunque de difícil cálculo, estos han de hacerse lo más aproximado posible, pues de fijarlo con defecto la sustitución presentará problemas difíciles y con exceso, lo que hacemos es destinar a Fondos de Amortización una cantidad superior al propio valor de depreciación, creando de este modo una reserva oculta, pero es verdad que en esto nos proporcionaríamos un beneficio, habría que mirarlo con recelo, ya que como es sabido la amortización va a incluirse en el precio de coste, y al ser elevada aquella tendría por un gran inconveniente con sus graves perjuicios derivados el que el precio de coste nos

venga aumentado.

Como Gasto Fijo de Fabricación, que anteriormente hemos citado, diciendo que se influiría en el precio de coste de fabricación, se analizará a través del correspondiente informe técnico que fijará, no solo la probable vida, sino que estableceran:

a) Desgaste propio del trabajo y como consecuencia de la acción del tiempo.

b) En la maquinaria el problema de obsolescencia o posibilidad de vernos obligados a sustituir la maquinaria cuando se encuentra en buenas condiciones de uso, por aparecer otra mas moderna que haga nuestra explotación autoeconómica. En y por este sentido debemos tener un gran cuidado al establecer el porcentaje de amortización que debemos aplicar, ya que siempre debemos estar al día y con los últimos adelantos de la técnica en maquinaria si queremos tener uestar siempre en las condiciones de fabricación mas ventajosas y por lo tanto mas economicas. Con este fin hemos acelerado el tiempo de amortización y creamos la Reserva Voluntaria señalada anteriormente, para atender estos fines extraordinarios.

c) En caso de inestabilidad monetaria, la correspondiente Reserva hará frente a la creciente pérdida del valor adquisitivo de la moneda, que causaría de otro modo difícil situación la sustitución.

Tras el estudio señalado se fijan los porcentajes de amortización como sigue:

Maquinaria	25 %
Instalaciones	10 %
Utiles y Heramientas	10 %
Mobiliario y Enseres	10 %
Gastos de 1º Estable- cimiento de Constitu- ción	10 %
Inmuebles	2 %
Camiones	10 %

#### H) INDICE DE ROTACION

La rotación puede establecerse desde distintos puntos de vista. En general se estima como tal el numero de renovaciones que experimenta el Capital Circulante en cada ejercicio, lo que está determinado principalmente por el volúmen de ventas:

$$\text{Coeficiente de Rotación} = \frac{\text{Ventas a precio coste}}{\text{Capital Circulante}}$$

A este cociente es lo que los ingleses llaman "Turnover"

La importancia de la rotación es el beneficio de la Em-

presa es evidente, pues si cada venta nos reporta un beneficio determinado, a mayor número de ventas corresponderá un mayor beneficio total que ha de repartirse entre todo el Capital y este es solamente producido por el Capital Circulante y cuanto mayor sea su velocidad de rotación mayor será el beneficio.

Esta velocidad puede establecerse:

a) Ventas con relación al Stock (Rotación de las existencias, giro o frecuencia de las ventas).

$$\text{Rotación de Exist.} = \frac{\text{Ventas anuales a precio costo}}{\text{Existencias a precio de costo}}$$

b) Ventas con relación a las inmovilizaciones transitorias. Calculo ovbiando la dificultad del indice de rotación anterior, es decir:

$$\frac{\text{Costo de Ventas anuales}}{\text{Existencias } \pm \text{ (saldo clientes- Saldo Proveedores)}}$$

c) Relación entre las ventas y el capital total. A los efectos de la determinación empírica de los resultados, es conveniente establecer esta relación puesto que, en general, el beneficio anual es igual al producto del beneficio medio en las ventas por el número de rotaciones. Así, la rotación

del capital expresada por la siguiente relación:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Capital}}$$

El beneficio referido a porcentaje será:

Tanto por % del beneficio neto en ventas por rotación del Capital.

Punto muerto.

El punto muerto del rendimiento, es la ~~d~~eterminación en que dentro de un ejercicio, los gastos y cargos de una empresa, quedan cubiertos por el beneficio conseguido por las ventas efectuadas, siendo el beneficio neto, el que se obtenga desde aquel momento.

$$\text{Punto muerto} = \text{Ventas} \frac{\text{Gastos fijos}}{\text{Benef. ventas}}$$

## PLAN CONTABLE

El plan contable es de suma importancia, porque su misión no queda reducida a la confección de una lista de cuentas mas o menos numerosas que la empresa ha de utilizar. Esto mas bien es el resumen a que se llega cuando se han realizado todos los pormenores de la Empresa; estudio que comprende:

1º. Observación y estudio del objeto característico de la Empresa: Hechos económicos, a través de los datos jurídicos, técnicos y comerciales.

2º. Precisión de los elementos patrimoniales y presentación formal de las cuentas del Balance de Situaciones: Bienes, derechos y obligaciones que nacen de la actividad económica y específica de la Empresa.

3º. La organización: Fines y campos.

4º. Reglas generales de identificación, sistematización, normalización y Standarización.

5º. Motivos de cargo y abono, precisión del saldo, coordinación contable.

6º. Elección del sistema contable dentro del método logismológico.

7º. Registración (Libros, documentación, mecanización, etc.)

8º. Documentación de carácter oficial según las Leyes Mercantiles, fiscales, laborales o especiales que afecten.

9º. Estadística: de costes, de producción, de eficiencia, etc.

La aplicación de un plan contable permite:

- a) Protección mas eficaz del ahorro.
- b) Las enseñanzas facilitadas por los Balances no serán tan herméticas ni tan sujetas o influenciadas por la falta de sujeción a unas normas.
- c) Permite extender considerablemente el crédito, mejorando su distribución, ya que los banqueros estarán en condiciones de jugar con mayor seguridad la situación de cada empresa.
- d) Una vigilancia permanente de los gastos y el calculo de las previsiones de explotación, únicas bases verdaderamente sólidas de toda gestión sana y eficaz.

A) SISTEMAS PREVISTOS

Utilizaremos un único sistema de Contabilidad, el de partida doble y dentro de éste el sistema centralizador o de diarios Múltiples.

Los diarios que utilizaremos cuyo rayado exponemos en otras cuartillas, son los siguientes:

Diario de Caja Cobros  
Diario de Caja Pagos  
Diario de Compras  
Diario de Ventas  
Diario de Diversos  
Reg. de Efectos a Cobrar  
Reg. de Efectos a Pagar  
Desglose de Gastos Generales.

El esquema de la Contabilidad será el siguiente:

CONTABILIDAD ANALITICA:

	Diarios Auxiliares	Balances Auxiliares	Balances Auxiliares
Documento o Justificante			

Contabilidad SINTETICA:

Diario Principal	mayor Principal	Balance principal
---------------------	--------------------	----------------------

Cuadro de las principales cuentas:

El presente cuadro lo dispondremos atendiendo a la disponibilidad y exigibilidad de las mismas, y segun sean de Activo o Pasivo asítenemos:

ACTIVO

Disponibile

Cuentas financieras

Caja

Bancos c/cte.

Exigible

a corto plazo (menos de 3 meses)

Cuentas con terceros

Clientes

Cuentas financieras

Ef. a Cobrar

Ef. a Negociar

A largo plazo (superior a 3 meses)

Cuentas con terceros

Clientes

Cuentas Corrientes

Accionistas

Dividendos Pasivos

Realizable

A corto plazo (menos de 3 meses)

Cuentas de existencia

Materias Primas (por clases)

Cuentas de productos terminados

Productos terminados (por clases)

A largo plazo (superior a tres meses)

Cuenta de Existencias

Materias Primas (por clases)

Cuentas de productos terminados

Productos terminados (por clases)

No realizable o Inmovilizado

Cuentas de Valores Inmovilizados

Gastos de Establecimiento

Gastos de Constitución

Gastos de 1º establecimiento

Maquinaria

Instalaciones

Inmuebles

Terrenos

Utiles y herramientas

Camiones

Mobiliario

De Orden

Cuentas de existencias

Mercaderías en Camino  
Mercaderías perdidas  
Fabricaciones

Cuentas con terceros

Mano de Obra  
Clientes cuentas de pedidos

De Regularización

Gastos anticipados  
Comisiones a conceder

De Resultados

Resultados ejercicios anteriores  
Intereses y Descuentos  
Comisiones  
Pérdidas y Ganancias

P A S I V O

Exigible

A corto plazo (inferior a tres meses)

Cuentas con terceros

Proveedores  
Cuentas Corrientes

Cuentas financieras

Ef. a Pagar  
Banco C/creditos

A largo plazo (superior a tres meses)

Cuentas con terceros

Proveedores  
Dividendos activos  
Cuentas Corrientes

Cuentas Financieras

Banco, c/ créditos

No exigible

Capital  
Reserva Obligatoria  
Reserva Estatutaria  
Reserva Voluntaria

De Orden

Proveedores

De Regularización

Gastos pendientes de Pago  
Intereses a Cobrar  
Comisiones a Cobrar

De Resultados

Pérdidas y Ganancias  
Resultado Ejercicios anteriores  
Intereses y Desduentos  
Comisiones.

c) COORDINACIÓN Y ENLACE DEL ANTERIOR CUADRO

Caja. Se carga: Por las existencias iniciales; por todos los cobros en efectivo. Se abona: Por todos los pagos en efectivo que hagámos. Su saldo puede ser Deudor y significa las existencias en efectivo, o saldo Cero, nunca acreedor y su enlace es variadisimo.

Bancos c/cte: De características similares a la cuenta anterior. Se carga: por las existencias iniciales a nuestro favor; por todos los ingresos que hagamos en cuenta; por todos los intereses producidos a n/favor. Se abona: Por

todos los cobros que hagamos de dicho establecimiento; por todos los intereses que no sean a nuestro favor. Su saldo puede ser Deudor y significa las existencias disponibles en efectivo. Acreedor que hemos dispuesto efectivo superior a nuestras existencias.

Cientes.- Se carga: Por deudas iniciales de nuestros clientes por compras a plazos de clientes. Se abona por sus pagos o entregas a cuentas, por bonificaciones a nuestros clientes y por devoluciones de nuestros clientes. Su saldo puede ser Deudor y significa las cantidades adeudadas por nuestros clientes. Saldo Cero, si es a corto plazo, significa que podemos cobrarlas antes de los tres meses y si es a largo que no podemos cobrar sino despues.

Cuentas corrientes: Esta es una cuenta tanto de Pasivo como de Activo. La estudiaremos aqui de las dos maneras y es una cuenta parecida por la parte activa con la de clientes y por la parte pasiva con la de Proveedores. En relación al corto y largo plazo es similar a la cuenta de Cientes.

Efectos a Cobrar.- Se carga: Por las existencias iniciales; por todos los efectos aceptados a n/orden; por todos los efectos endosados a n/orden. Se abona por los cobros que realicemos; por los endosos de nuestra orden a terceras personas; por los efectos impagados.

Su saldo puede ser: Deudor y significa la existencia de dichos efectos en nuestra cartera. Saldo cero; pero nunca podrá ser acreedor.

Efectos a Negociar.- Esta es una cuenta parecida a la de Efectos a Cobrar; solo que los Efectos a Cobrar los llevamos o enviamos a un establecimiento generalmente bancario para que procedan a su descuento y obtener así fácilmente disponible. Se carga: Por todos los Efectos que enviamos al descuento y se abona cuando estos efectos nos han sido descontados. Su saldo puede ser deudor y significa la cantidad de efectos enviados al Descuento. Nunca puede tener Saldo Acreedor.

Accionistas.- Se carga cuando estos hacen la suscripción de acciones. Se abona: Cuando pagan los accionistas o cuando el consejo de administración hace la petición de dividendos pasivos, puede ser bien de una vez o escalonadamente. Su saldo puede ser deudor y significa las cantidades adeudadas por los accionistas a la sociedad. Esta cuenta enlaza cuando se carga por la cuenta de Acciones y en el abono con la cuenta de Caja o Bancos y Dividendos Pasivos.

Dividendos Pasivos.- Nace esta cuenta, cuando el consejo de administración decide pedir a sus accionistas las partes correspondientes por desembolsar el total nominal de las acciones. Se carga: Por las peticiones hechas a los accionistas; se abona cuando estas peticiones son hechas efectivas, bien

en Bancos o en Caja. Su saldo puede ser deudor y significa los dividendos pedidos a los accionistas pendientes de cobro. Se relaciona en la parte de cargos con la cuenta de accionistas y en la parte de abonos con la de Caja y Bancos.

Materias primas.- Esta cuenta puede crearse todas las necesarias que sean, para distinguir unas de otras y todas ellas responderan a la misma que a la cuenta que exponemos de modelo. Se cargan: Por las existencias iniciales; por las compras de dichas materias. Se abonan, cuando estas pasan a la sección de fabricación; por devolución a proveedores; por ventas que hagamos sobre ellas. Su saldo puede ser Deudor y significa las existencias de materias primas en nuestro almacén. En los motivos de cargo se relacionan con variadas cuentas; pero en los motivos de abono generalmente se relacionan con la cuenta de Fabricación.

Productos terminados.- Al igual que la de Materias primas, podemos designar esta cuenta con los productos diferentes terminados del proceso de fabricación. Sus motivos de cargo son: Por las existencias iniciales, por el transpaso de fabricación a la cuenta de Productos terminados, por la devolución de productos terminados por nuestros clientes; se abona: por la venta de dichos productos. Su saldo puede ser deudor, acreedor o cero. Se relaciona esta cuenta con varias.

Gastos de establecimiento.- Esta cuenta representa el im-

porte de los gastos que son necesarios hasta que la sociedad este creada. Se carga por el importe de los mismos. Se abona segun se vayan amortizando, o cuando el importe sea igual al fondo establecido de las amortizaciones; segun el sistema de amortización adoptado. Su saldo puede ser deudor y significa el importe de los gastos por amortizar. Enlaza con la cuenta de Caja y Bancos por motivos de su cargo y en el de abono con la de amortizaciones.

Gastos de 1º establecimiento.- Cuenta muy parecida a la anterior pero se diferencia esta de aquella en que estos gastos son originados para poner en funcionamiento la fábrica, mientras que aquella solo son para los de la ciudad. Los motivos de cargo y abono y enlace, como ya dijimos son iguales a los de gastos de establecimiento.

Gastos de Constitución.- Igualmente esta cuenta es parecida a las anteriores y consiste en los gastos originarios que se producen al constituirse la sociedad.

Maquinaria.- Esta cuenta representa el importe de toda la maquinaria hasta su completa instalación.

Sus motivos de cargo son por el importe de la compra, los gastos de transporte y los gastos para su total instalación. Los de abono, segun se vaya amortizando. Se relaciona esta cuenta en los cargos, segun el criterio adoptado en la

compra: Al contado con Caja; a plazos con Proveedores o Acreedores; por mediación de giros con efectos a pagar; con los de cargo generalmente con Amortizaciones.

Instalaciones.- Esta cuenta es muy parecida a la de Maquinaria y representa el importe de las instalaciones que son necesarias para el funcionamiento de la maquinaria, tales como instalaciones eléctricas, tuberías; dos motivos de cargo y abono y sus enlaces queda dicho con la cuenta de Maquinaria.

Inmuebles.- Representa esta cuenta el importe de la construcción y el valor de los mismos. Se carga por el importe de la construcción y las reparaciones. Se abona por las amortizaciones realizadas. Se enlaza por los cargos con las cuentas de Caja o Bancos y Efectos a cobrar. Y en los abonos con la de Amortizaciones.

Terrenos.- Representa el valor de los terrenos adquiridos para nuestras utilidades. Se carga por el importe de los mismos en su compra y por el aumento de valor. Se abona por el importe de las ventas, disminución de valor o por las amortizaciones realizadas. En el enlace con las demás cuentas es normal y parecida a la de Inmuebles.

Útiles y herramientas.- Representa el importe de los motores y herramientas existentes en almacén, para efectuar las reparaciones que tengan que hacerse en un momento determi-

nado a nuestras maquinarias e instalaciones. Se carga, por el importe de las compras de las mismas y se abona por el importe de las amortizaciones efectuadas. Esta cuenta enlaza con la de Caja, Bancos por los cargos y con la de Amortizaciones por los abonos.

Camiones.- Cuenta que representa los medios de transporte. Se carga por las compras realizadas y se abona por las ventas y las amortizaciones efectuadas.

Mobiliario.- Esta cuenta representa el importe del mismo adquirido para amueblar nuestras oficinas e independencias. Se carga por el importe de la compra. Se abona por las ventas, disminuciones del valor y por las amortizaciones, el saldo deudor significa el valor del mismo. Su enlace puede ser por los motivos de cargo con la cuenta de Caja, Bancos y por los de abono con Amortizaciones

Mercaderías pedidas.- Representa esta cuenta a Mercadería que hemos pedido a nuestros proveedores y que aún no nos las han servido. Creamos esta cuenta, para conocer exactamente en cualquier momento las mercaderías que tenemos pedidas. Se carga cuando se han pedido las mercancías a los proveedores. Se abona cuando estas mercancías nos son enviadas. Su saldo deudor significa las mercancías pedidas a nuestros proveedores. Se enlaza esta cuenta en sus cargos con la de Proveedores.

res cuenta de pedido y en la de abono con la cuenta de Mercaderías en camino.

Mercaderías en Camino.- Se crea esta cuenta para aquellas mercaderías que son nuestras y no se encuentran en nuestro almacén, es decir, aquellas que viajan por nuestra cuenta y riesgo, y que al darse esta circunstancia es necesario reconocerlas en nuestra contabilidad. Sus motivos de cargo es cuando se nos avisa que dicha mercancía se encuentra en vía a nuestro almacén. Se abona cuando dicha mercancía ha llegado a nuestro almacén. Su saldo puede ser deudor y significa el imprevisto de mercancías que tenemos en camino de nuestro almacén. Se enlaza esta cuenta por los cargos generalmente con la de Mercaderías pedidas y en los abonos con Proveedores.

Fabricación.- Creamos esta cuenta para conocer el importe de la fabricación del producto. Se carga por todos los elementos que entren en el proceso de fabricación, para la obtención del producto acabado, se abona al terminar el proceso de fabricación y pasarlas a la cuenta de Productos terminados o acabados. Su saldo puede ser deudor y significa los productos en curso de fabricación. En el cargo enlaza con las cuentas de 1ª Materias, Mano de Obra, Gastos de fabricación y en el abono con la de Productos terminados.

Mano de Obra.- Se crea esta cuenta para conocer la mano de obra invertida en la fabricación. Su motivo de cargo es por el pago de los jornales invertidos en la industrialización

de nuestros productos. Se abona, cuando esta mano de obra pasa a ser parte del coste de fabricación. Su saldo puede ser deudor y significa el importe de la mano de obra a pagar. Se enlaza por los cargos con la cuenta de Caja y por los abonos con la de Fabricación.

Gastos anticipados.- Es una cuenta transitoria creada para regularizar el Balance. Esta cuenta recoge gastos producidos en el presente ejercicio pero que corresponden a los siguientes ejercicios. Su cargo es motivado al pagarse el gasto y su abono al regularizar la cuenta con quien corresponda. Su saldo es deudor y significa los gastos anticipados que hemos tenido. Esta cuenta enlaza por los motivos de cargo con la de Caja y Banco y en los de abono con la cuenta que ha de soportar dicho gastos.

Comisiones a obtener.- Esta cuenta es de características muy parecidas a la anterior, y significa las comisiones que tenemos pendientes de conceder y que hasta la fecha no las hemos dado, pero que reconocemos dichas comisiones. En los motivos de cargo y de abono, saldo y enlaces es como ya dijimos de características similares a las cuentas que recoge este grupo.

Cuentas de Resultados.-

Dado que estas cuentas son muy parecidas en el Balance; diremos al mismo tiempo la parte correspondiente al Ac-

tivo como al Pasivo.

Resultado ejercicios anteriores.- Esta cuenta es creada para recoger los resultados habidos durante los ejercicios de la Empresa y que no han sido repartidos entre los socios si son ganancias, o que no han sido sufragados, si son pérdidas. Generalmente esta cuenta se lleva por años así: Resultados ejercicio año tal. Los motivos de cargo son por las pérdidas obtenidas en el ejercicio y los de abono por los de ganancias. Su saldo puede ser Deudor y significa las pérdidas sufridas en el año, acreedor las ganancias obtenidas. Esta cuenta enlaza por la parte deudora: Si ha habido pérdida con la de Pérdidas y Ganancias, si ha habido ganancias con la de Dividendos Activos (en caso de que se repartan los beneficios). Por la parte acreedora: si ha habido pérdida, con las cuantas por medio de las cuales se sufraguen dichas pérdidas. Si ha habido ganancia con la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Inetereses y Descuentos.- Se crea esta cuenta para englobar en ella todos los intereses y descuentos sufridos u obtenidos durante el ejercicio. Sus motivos de cargo son por todos los descuentos e intereses que no sean a nuestro favor. Los de abono por todos los intereses y descuentos que obtengamos durante el ejercicio. Su saldo puede ser Deudor y significa los intereses sufridos, y acreedor que nos dice los intereses que hemos obtenido. Esta cuenta a fin de ejercicio ha de ser regularizada con la de Pérdidas y Ganancias

con la cual enlaza. Además de la cuenta de Pérdidas y Ganancias enlaza también con las cuentas de Bancos, Efectos a Cobrar, según que los intereses sean a nuestra contra o a nuestro favor.

Comisiones.- Esta cuenta es creada para conocer todas las comisiones que obtengamos de terceros o concedamos a los mismos y sus características de cargo, abono, significado de saldo y enlace son muy parecidas a la anterior cuenta que hemos estudiado, por lo cual omitimos de hacerlo aquí.

Pérdidas y Ganancias.- Cuenta tipo, de resultados, creada para resumir en ella todas las pérdidas y ganancias obtenidas a través del ejercicio. Se carga por los siguientes motivos: Por todas las pérdidas obtenidas en general. Se abona por todas las ganancias obtenidas en general. Su saldo significa si es deudor las pérdidas habidas durante el ejercicio y si es acreedor las ganancias habidas durante el mismo. Esta cuenta es generalmente usada a fin de ejercicio para recoger en una sola cuenta los resultados habidos. Enlaza por la parte deudora con todas las cuentas de Resultados que signifiquen ganancia, si ha habido ganancias enlaza también con la de Dividendos Activos a repartir; por la parte acreedora si ha habido pérdidas con la cuenta o cuentas destinadas a sufragar dichas pérdidas. Esta cuenta es muy parecida a la de Cuenta de Resultados ejercicio año tal.

Cuentas de PASIVO:

Exigible:

A corto plazo (inferior a tres meses)

Cuentas con terceros.

Proveedores.- Se abona por todas las deudas que tengamos con dichos proveedores, por las compras que hagamos a plazos. Los motivos de cargo son: Por todos los pagos que hagamos, las bonificaciones que obtengamos y por las devoluciones que les hagamos, su saldo puede ser acreedor y significa las cantidades que debemos a dichos señores. Esta cuenta enlaza por su parte acreedora con la de Mercaderias y en su parte deudora con la de Caja Bancos y Efectos a Pagar.

Cuentas Corrientes.- Esta cuenta es muy parecida a la correspondiente de Proveedores por lo cual optamos por no explicarla.

Cuentas financieras.

Efectos a Pagar.- Se abona por todos los efectos que aceptemos. Se carga cuando paguemos estos efectos. Su saldo puede ser acreedor y significa los efectos que tenemos a nuestro cargo en circulación y a los cuales tenemos que hacer frente antes de tres meses. Enlaza esta cuenta por la parte acreedora con las cuentas de Proveedores y por la Deudora con la de Caja.

Banco C/Cte.- Es creada esta cuenta cuando obtenemos o

o establecemos un crédito con el Banco. Se abona cuando extraigamos los fondos obtenidos y se carga cuando ingresemos fondos. Su saldo puede ser acreedor y significa la parte del crédito que hemos dispuesto. Esta cuenta, tanto en la parte deudora como en la acreedora enlaza con la cuenta de Caja.

A largo plazo (superior a tres meses)

#### Cuentas con terceros

Proveedores.- Esta cuenta funciona igual que la de proveedores a corto plazo, solo que estos no pueden disponer y a nosotros no nos pueden exigir en un plazo inferior a los 3 meses.

Cuentas corrientes.- Esta cuenta funciona igual que la anterior de Proveedores.

Dividendos Activos.- Se abona esta cuenta cuando reconocemos para los accionistas la parte correspondiente al beneficio obtenido por la Sociedad. Se carga cuando se le ha pagado al accionista al presentar el cupon correspondiente. Su saldo puede ser acreedor y significa los dividendos que quedan por pagar a los accionistas. Enlaza por su parte acreedora con la de Perdidas y Ganancias y en deudora con la de Caja.

#### Cuentas financieras:

Banco c/cte.- Esta cuenta tiene el mismo funcionamiento con la correspondiente a corto plazo y solo se diferencia esta

ta de aquella en que en este caso el crédito concertado con el Banco es superior a tres meses.

No exigible

Cuentas de Capitales Permanentes

Capital.- Se abona por el capital con que se da comienzo a las operaciones y las ampliaciones que tengan lugar. Se carga con las disminuciones y cuando se liquide la Sociedad, su saldo puede ser acreedor y significa el capital nominal que posee la Empresa. Enlaza esta cuenta por la parte acreedora con la de Acciones y por la deudora con la de Caja.

Reserva obligatoria.- Creada esta cuenta por así disponerlo la Ley que regula las Sociedades Anónimas. Se abona por el importe que se detrae anualmente de los beneficios, conforme se indica en los Estatutos sociales. Se carga por las cantidades que sean precisas aplicar de las mismas para los fines que están o fueron constituidas. Su saldo puede ser acreedor y significa el importe de las reservas establecidas hasta el momento. Enlaza esta cuenta, con respecto al abono con la de Pérdidas y Ganancias. En cuanto a los de cargo pudiera ser con la de Maquinaria, Clientes dudosos, Instalaciones.

Reserva Estatutaria.- Cuenta creada por así decirlo y constar en los estatutos de la Sociedad. Su funcionamiento es idéntico a la de Reserva Obligatoria.

Reserva Voluntaria.- Creada por así constar en los esta-

tutos de la Sociedad y cuando se den ciertas circunstancias ya mencionadas en otro capítulo de esta memoria explicativa. Su funcionamiento, también es igual a las anteriores.

#### De Orden

##### Cuentas con terceros

Proveedores.- Cuenta pedido.- Creada esta cuenta para conocer un crédito que aún no se ha formalizado y que por tanto no nos es exigible. Se abona esta cuenta por todos los pedidos que realicemos. Se carga, cuando nos sea avisado que ya ha sido formalizado el pedido. Su saldo puede ser Acreedor y significa los pedidos que hemos hecho y que aún están pendientes de sernos servidos; Enlaza esta cuenta por la parte acreedora con la de Mercaderías pedidas y por la deudora con la de Proveedores.

#### De Regularización Activo:

Gastos Pendientes de Pago.- Creada esta cuenta para recofer en ella todos los gastos realizados durante el ejercicio y que aún no han podido ser sufragados. Se abona cuando reconocemos el gasto y aun no lo hemos pagado. Se abona además para regularizar el Activo. Se carga cuando se ha pagado este gasto. Su saldo puede ser acreedor y significa los gastos que tenemos pendientes de pago y de los cuales ya hemos imputado a su correspondiente cuenta.

Intereses a Obtener.- Esta cuenta es creada también para

la regularización del Activo y recoge en ella todos los intereses que correspondan al ejercicio, pero que aún no han sido abonados. Se abona esta cuenta por los intereses que se nos vayan a conceder. Se carga cuando nos hayan sido concedidos o abonados por quien corresponda. Su saldo puede ser Acreedor y significa los intereses que aun nos quedan por obtener. Esta cuenta enlaza por su parte acreedora con la de Acreedores, Bancos y en su parte deudora con la de Caja.

Comisiones a Obtener.- Creada esta cuenta para regularizar el Activo. Recoge en ella todas las comisiones que correspondan al ejercicio pero que todavía no nos han sido abonadas. Su funcionamiento, motivos de cargo y abono, significado de su saldo y sus enlaces es igual ala de Intereses a obtener.

Cuenta de Resultados:

Estas cuentas han sido explicadas en la parte correspondiente del Activo y para no repetir las omitimos aquí.

D) DESARROLLO CONTABLE

A) Asientos de constitución.

10.000.000	Acciones	a	Capital	10.000.000
	Emisión de 10.000 acciones del nº 1 al 10.000 de la serie A de 1.000 ptas nominales c/u.			

---

10.000.000	ACCIONISTAS	a	ACCIONES	10.000.000
	Por la suscripcion total de las acciones emitidas.			
<hr/>				
3.000.000	BANCOS C/CTES.	a	ACCIONISTAS	3.000.000
	Desembolso del 30% del capital suscrito			
<hr/>				
7.000.000	DIVIDENDOS PASIVOS		A	ACCIONISTAS 7.000.000
	Petición del 70% restante del capital suscrito.			
<hr/>				
7.000.000	Bancos C/CTES $\frac{1}{2}$	a	DIVIDENDOS PASIVOS	7.000.000
	Cobro de dichos dividendos.			
<hr/>				
165.000	Gastos 1º ESTABLECIMIENTO			
301.160	GASTOS CONSTITUCION			
		a	BANCOS C/ CTES $\frac{1}{2}$	466.160
	Pagos dichos gastos s/fra.			
<hr/>				
3.400.000	MAQUINARIA	a	BANCOS C/CTES.	340.000
		a	EF. A PAGAR	1.020.000
		a	PROVEEDORES	2.040.000
	Compra de la maquinaria y pago segun contrato.			
<hr/>				

101.300	INstalaciones		
1.250.000	Edificaciones		
284.550	Utiles y herramientas		
110.000	Mobiliario		
149.250	Terrenos		
500.000	Camiones		
		a Bancos	2.395.100
	Compra de los anteriores segun factura		

Efectuadas las anteriores compras nos encontramos con que los telares estan montados y dispuestos para la producción entrando en las operaciones especificas de la Sociedad las cuales podemos sintetizar en las siguientes:

Sintesis de apuntes del Ejercicio durante un periodo contable:

---

7.000.000	PRIM. MATERIAS ALG.	a	PROVEED.	7.000.000
	Importe de las comptas s/fra.			

---

5.000.000	CAJA	A	BANCOS	5.000.000
	Por la provision de fondos.			

---

3.615.480	MANO DE OBRA	a	HACIENDA	289.288
		a	CAJA	3.326.192
	Pago de los jornales s/nom.			

---

480.000 GTOS. GENERALES FABRIC<sup>1</sup>/<sub>2</sub>  
a BANCOS C/ CTES 480.000

Importe de los mismos s/fra.

---

1.036.126 AMORTIZACIONES a Maquinaria 850.000  
a Instalaciones 10.130  
a Edificaciones 25.000  
a Utiles y herram. 28.455  
a Mobiliario 11.000  
a Terrenos 14.925  
a Camiones 50.000  
a Gtos. 1º establec. 16.500  
a Gtos Constitución 30.116

Importes de las amortizaciones efectuadas

---

133.312 GOTS<sup>1</sup>/<sub>2</sub> GENERALES a  
2.0 97.241 JORNALES a HACIENDA 133.312  
a CAJA 2.097.241

Pago de los mismos s/fra. y nomina.

---

8.682.360 FABRIC. HILO ALGODON  
a PRIMRAS. MATER. 5.586.900  
a MANO DE OBRA 2.164.240  
a AMORTIZACIONES 581.220  
a GTOS.GRLES.FABR<sup>1</sup>/<sub>2</sub> 350.000

Segun hoja de Coste nº 1

---

8.682.360 HILO ALGODON a FABR. HILO ALG. 8.682.360  
Terminacion proceso fabricacion  
1ª seccion.

---

8.889.553 FABRIC. TEJIDO ALGODON  
a HILO ALGODON 7.000.000  
a MANO DE OBRA 1.451.240  
a AMORTIZACIONES 308.313  
a GTOS.G.FABRIC. 130.000

8.889.553	TEJ.ALGODON	a	FABRIC.Tej.ALGOD.	8.889.553
	Terminacion proceso fabricacion 2ª seccion.			
<hr/>				
146.593	GTOS. GLES.	a	AMORTIZACIONES	146.593
	Importe Amortizaciones no industriales.			
<hr/>				
1.237.192	COSTES DE VENTAS H.ALGODON			
		a	HILO ALGODON	1.000.000
		a	GTOS GENERALES	61.340
		a	JORNALES	175.852
	Coste de las ventas			
<hr/>				
1.309.000	CLIENTES			
237.000	CAJA	a	CTES.V.H.ALGODON	1.237.192
		a	PROD.V.H.ALGODON	308.800
	Por importe de las ventas .			
<hr/>				
10.539.954	COSTE DE VENTAS TEJIDO ALGODON			
		a	TEJIDO ALGODON	8.400.000
		a	GTOS.GENERALES	661.846
		a	JORNALES	1.478.108
	Coste de las ventas.			
<hr/>				
11.193.764	CLIENTES			
1.538.000	CAJA	a	COSTE V.T. ALGODON	10.539.954
		a	PTO. VTAS.T.ALGOD.	2.191.810
<hr/>				

422.600	HACIENDA	a	CAJA	418.374
		a	PREMIO RETENCION	4.226
	Pago del importe adecuado con 1% descuento de P. Retencion			
<hr/>				
10.406.825	EF A COBRAR	a	CLIENTES	10.153.000
		a	INT $\frac{1}{2}$ Y DTOS.	253.825
	Ef. girados a cgo, de n/ clientes s/ se detallan Registro.			
<hr/>				
6.325.000	BANCOS C/CTES			
2.830.000	BANCOS C/EFFECTOS			
193.915	INTER? DCTOS.	a	EFEC. A COBRAR	9.348.915
	N/ remesa al descuento y al cobro segun factura.			
<hr/>				
840.000	EF. A PAGAR	a	BANCOS C/CTES	840.000
	Importe de los efectos vencidos			
<hr/>				
85.000	BANCOS C/CTES	a	INTERESES Y DTOS.	85 $\frac{1}{2}$ 000
	Importe de los intereses abonados a n/favor s/r			
<hr/>				
1.156.500	BANCOS C/CTES	a	BANCOS C/EFFECTOS	1.156.500
	S/abono en cuenta por efectos cobrados s/fra.			
<hr/>				

7.641.300	PROVEEDORES	A.	EF.A PAGAR	1.923.000
		a.	BANCOSC/CTES	5.718.300

Pagos segun se detallan en fra.

---

Asientos de Regularizacion

---

308.808	Producto ventas hilo algodón			
2.191.810	Producto ventas tejido algodón			
144.910	Intereses y descuentos			
4.226	Premio Retención			
		a	Pérd. y Gananc.	2.694.754

Por regularizacion de los resultados

---

Balance nº 1

---

2.649.754	RESULT.EJERC.1965	a	PERD. Y GANANC.	2.649.754
-----------	-------------------	---	-----------------	-----------

Para que permanezca resultado ejercicio. (o)

---

Hoja Reparto Beneficio

---

2.649.754	RESULTADO EJERCICIO 1965			
		a	Reserva Obligato.	264.975
		a	Reserva Estatut.	132.488
		a	Reserva Volunt.	52.995

a	Partcip.Cons. adm.	61.580'36
a	Partcip. Personal	46.185'21
a	Bonos de Fundador	138.555'73
a	Divid. Activos	1073.036'50
a	Imp. s/Sociedades	659.788'80
a	Imp.s/R. del Capital	189.359'40
a	Imp. s/R.T. Personal	30.790'00

S/propuesta distrib. Beneficios

---

659.788'80	IMPUESTO S/SOCIEDADES	
189.359'40	IMPUESTO S/R. DEL CAPITAL	
30.790'00	IMPUESTO S/R. DEL T. PERSONAL	
	a HACIENDA	879.938'20

Reconocimiento de la Deuda de los impuestos.

---

Inventario y Bakance nº 1

---

Asientos de cierre de Ejercicio

---

10.000.000	Capital	
264.975	Reservas Obligatorias	
132.488	Reservas Estatutarias	
52.995	Reservas Voluntarias	
61.580'36	Participacion Consejo Admon.	
46.185'21	Participacion Personal	
138.555'73	Bonos de Fundador	
2.103.000'00	Proveedores	
1.398.700'00	Efectos a Pagar	
879.938'20	Hacienda	
1.073.036'50	Dividendos Activos	
	a Caja	933.193
	a Bancos c/ctes.	2.326.440
	a Bancos c/efec.	1.674.000
	a Efectos a Cobrar	1.057.910
	a Clientes	2.349.764
	a Prim.Mater.Algod.	1.413.100

a	Hilo Algodon	682.360
a	Tejido Algodon	489.553
a	Gtos.1º Establecimien.	148.500
a	Gtos.Constitucion	271.044
a	Maquinaria	2.550.000
a	Instalaciones	91.170
a	Edificaciones	1.225.000
a	Utiles y Herramien.	256.095
a	Mobiliario	99.000
a	Terrenos	134.325
a	Camiones	450.000

Gierre de Libros segun Inventario

---

---

Asientos de Apertura de Libros

---

---

933.193	Caja
2.326.440	Bancos c/ctes.
1.674.000	Bancos c/efectos
1.057.910	Efectos a Cobrar
2.349.764	Clientes
1.413.100	Prim. Meter. Algodon
682.360	Hilo algodón
489.553	Tejido algodón
148.500	Gastos 1º establec.
271.074	Gastos Constit.
2.550.000	Maquinaria
91.170	Instalaciones
1.225.000	Edificaciones
256.095	Utiles y Herram.
99.000	Mobiliario
134.325	Terrenos
450.000	Camiones

a	Capital	10.000.000
a	Reservas Obligat.	254.975

a	Reservas Estatut.	132.488
a	Reservas Volunt.	52.995
a	Partic. Consejo Adm.	61.580'36
a	Partic. Personal	46.185'21
a	Bonos de Fundador	138.555'73
a	Proveedores	1.398.700
a	Ef.a Pagar	2.103.000
a	Dividendos Pasivos	1.073.036\$50

Por reapertura de ejercicio s/inventario

---

E) BALANCE GENERAL DE INVENTARIO

A C T I V O

DISPONIBLE

Caja . . . . . 933.193  
Bancos c/ctes. 2.326.440  
TOTAL DISPONIBLE..... 3.259.633.-

EXIGIBLE

Cientes. . . . 2.349.764  
Bancos c/efec. 1.674.000  
Ef.a Cobrar 1.057.910  
TOTAL EXIGIBLE ..... 5.081.675.-

REALIZABLE

Pa Mat.alg. 1.413.100  
Hilo algodón 682.360  
Tej.algodon 489.553  
TOTAL REALIZABLE..... 2.585.013.-

INMOVILIZADO

Gtos.1ºEstabl. 148.500  
Gtos.Constit. 271.044  
Maquinaria 2.550.000  
Instalaciones 91.170  
Edificaciones 1.225.000  
Útiles y Herr. 256.095  
Mobiliario 99.000  
Terrenos 134.325  
Camiones 450.000  
TOTAL INMOVILIZADO..... 5.225.134.-

T O T A L A C T I V O..... 16.154.454  
=====

P A S I V O

NO EXIGIBLE

Capital . . . . 10.000.000.-  
Reservas Oblig. 264.975.-  
" Estatut. 132.488.-  
" Volunt. 52.995.-

TOTAL NO EXIGIBLE..... 10.450.458.-

EXIGIBLE

Proveedores 1.398.700.-  
Ef.a Pagar 2.100.300.-  
Hacienda 879.938'20  
Partic.Cons.Adm. 61.580'36  
" Personal 46.185'21  
Bonos Fundador 138.555'73  
TOTAL EXIGIBLE..... 4.627.959'50

RESULTADO EJERCICIO

Dividendos Act. 1.073.036'50  
TOTAL RESULT EJERC.....1.073.036'50

T O T A L P A S I V O..... 16.151.454  
=====

FONDO DE MANIOBRA

DISPONIBLE. . . . . 3.259.633

EXIGIBLE ACTIVO . . . . 5.081.674  
8.341.307

EXIGIBLE PASIVO . . . . 4.627.959'50

Fondo de Maniobra 3.713.347'50  
=====

HOJA DE COSTE N.1

SECCION 1

CUENTAS	P. MAT. ALGODON	M. F OBRA	AMORTIZACIONES	GTOS. GLE.S? FAB.	TOTALES
P. Materias	5.586.900				5.586.900
GTOS. DIRECTOS		2.034.200	557.500		2.591.740
GTOS. INDIRECTOS		130.000	23.720	350.000	503.720
<u>TOTALES..</u>	<u>5.586.900</u>	<u>2.164.200</u>	<u>581.220</u>	<u>350.000</u>	<u>8.682.360</u>

HOJA DE COSTE N.2

SECCION 2.

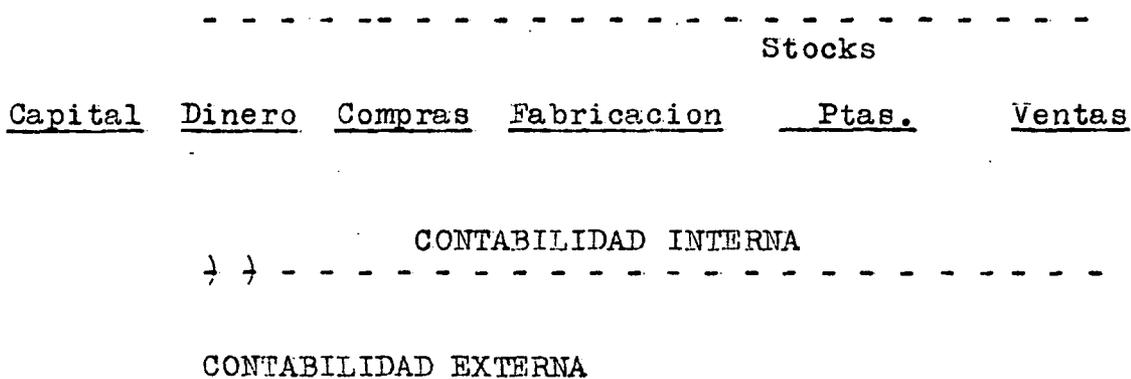
CUENTAS	P. MAT?AIGODON	M. DE OBRA	AMORTIZAC.	GTOS. GLES. FAB.	TOTALES
P. MATERIAS	7.000.000				7.000.000
GTOS DIRECTOS		1.386.240	292.500		1.678.740
GTOS?INDIREC.		65.000	15.813	130.000	210.813
TOTALES	7000000	1.450.240	318.313	130.000	8.889.553

G) EL PRECIO DE COSTE

Antes de entrar en el estudio propio del coste de la produccion se hace necesario comprender las fases de toda actividad industrial, porque a traves de ellas se irá engendrando el coste, hasta adoptar la forma final la cual conseguirá en la ultima fase industrial, es decir, cuando el producto esté en condiciones de salir al mercado.

Así pues, el coste lo podemos definir, diciendo que es el conjunto de esfuerzos economicos que es necesario realizar, hasta que el artículo fabricado está en condiciones de satisfacer la necesidad a que se destina.

El proceso industrial se manifiesta segun el siguiente gráfico:



Se observa la existencia de una parte externa, comercial o de relacion con el mundo exterior y una interna, industrial o de generacion de coste.



Esta marcada distinción, es básica porque delimita la contabilidad general (parte externa), de la propiamente de costos (parte interna) y mientras en la parte externa se dan elementos de gastos en la parte interna estos mismos pagos constituyen ya costes. Por otra parte define las tres secciones fundamentales de toda empresa industrial:

- a) Sección de compras
- b) Sección de fabricación y
- c) Sección de ventas

La primera y última como podemos apreciar en el gráfico, quedan comprendidas en la parte externa de la contabilidad, recoge pues elementos de gastos que precisamente se transformarán en costes cuando se apliquen a la parte interna, es decir, cuando entren a formar parte de la fabricación.

El coste se genera pues dentro de este proceso de circulación que sigue la primera materia hasta su transformación en producto acabado. La actuación de las tres secciones precedentes es claro:

La sección de compras recurre al mercado para la adquisición de elementos necesarios a la fabricación (Materias primas, auxiliares, etc.), contratación de mano de obra, etc., originando por todo ello un gasto que pasa a la sección de fabricación en forma de coste. Esta sección transforma la materia prima en producto acabado; productos que recoge la sección de Ventas encargada de la colocación de

etos en el mercado.

Esta circulacion ininterrumpida de bienes es lo que da la vida a la explotacion, por ello se produce un "ciclo de Capitales" dentro de las explotaciones que da vida y define a las mismas.

Paralelamente al ciclo de bienes concretos, a la verdadera produccion de las fábricas y al despacho de ventas se desarrolla la expresion numérica de los costes y los rendimientos del proceso de produccion. El desarrollo del estado de costes que acompañan al ciclo de capitales indican los costes y los rendimientos, pone de manifiesto la bondad de la direccion de la explotacion, la situación de ésta en el mercado, su vitalidad. En él se hallan los orígenes de los exitos y de los fracasos, y las bases para todas las disposiciones y medidas que hay que tomar.

El ciclo de capitales dentro de la empresa, con su acción sobre los costes y los rendimientos, es la primera base de toda la actuación y organización de las explotaciones. El esclarecimiento de todas estas relaciones e influencias sobre los costes y los rendimientos da lugar a la "teoría de los costes", que por ello constituye el núcleo de la teoría de las empresas.

La denominacion de ciclos de capitales de una explotación esta tica, es decir, carente de desarrollo, mas no hay nada de esto. El flujo de capitales es algo absolutamente dinamico y está sometido a un desarrollo. Extensión contracción, aniquilamiento. Normalmente el ingreso es ma-

yor que el gast y las instalaciones, aparatos y procedimientos no permanecen los mismos sino que se encuentran en una permanente transformación y desenvolvimiento. La expresión ciclo de capitales de una explotación no es del todo justa con relación al dinamismo de la explotación, porque no es normal un retroceso al punto de partida.

El juego de las fuerzas de las economías de las explotaciones y del mercado produce su cambio y transformación y la tendencia a salir de un estado de equilibrio para entrar en otro. Cada descenso y cada alza son solo una busca de un nuevo estado de equilibrio.

El concepto de ciclo de capitales resulta mas ajustable para indicar los siguientes hechos: La conversión del Capital dinero en bienes materiales (capital materias) y de este en bienes capital, retornando nuevamente al capital dinero. Esta circulación de capitales es la que imprime a la empresa su vida económica.

Analizado lo que pudieramos llamar teoría del coste y vista su importancia, nos corresponde ahora entrar en el estudio propio del mismo:

Formacion.

Precio de factura de las primeras materias.

Gastos de Compra.

Precio de coste de compra

Mano de obra y demas cargas diractas  
Precio de coste de produccion directo  
Carga semiindirecta o indirecta  
PRECIO DE COSTE DE PRODUCCION COMPLETO

#### Analisis de los elementos

En cuanto al precio de coste de compra, ninguna dificultad existe en cuanto a su determinación.

Dentro de la mano de obra, se comprenden los jornales empleados directamente en la fabricacion así como las cargas que de una manera diracta los gravan.

Cualquier otro jornal o retribucion que no pueda imputarse directamente a una fabricacion concreta y determinada no figurará bajo este concepto de mano de obra, sino en el de gastos de fabricacion(carga indirecta cuyo importe es repartido entre toda la fabricacion).

#### H). LA UTILIDAD DEL CONOCIMIENTO DEL COSTE.

Conocido el precio de coste, el rendimiento de la empresa puede mejorarse, al discriminar y conocer cuales son los elementos componentes del mismo, su cuantía y consumo. De otra forma la empresa caminaría aciegas y seria imposible

dictar una resolución o implantar una reforma, desconociendo la causa del trastorno y los orígenes de la situación.

Otra ventaja que reporta, es que todas las previsiones de la empresa pueden ser hechas con relativa exactitud en razón al conocido mercado por el análisis y la investigación, siempre podremos valorar la cuantía y calidad de productos que aquel nos admitirá.

Toda política previsoras tan importante para el normal desenvolvimiento de la empresa descansa en el conocimiento del coste.

La determinación del coste en su posible exactitud es importante pues como sabemos el beneficio es la diferencia entre este y la venta, y nunca podremos conocer la cuantía de esta si previamente no conocemos la del coste. Este desconocimiento del margen o beneficio es causa en multitud de ocasiones de la mala marcha y peor control de multitud de empresas.

El conocimiento del coste es tarea sin embargo poco sencilla y esta dificultad estriba principalmente en la imputación que ha de hacerse de las cargas indirectas que pesan sobre la fabricación. A tal efecto se elabora gran cantidad de coeficientes con peculiares ventajas e inconvenientes. La causa de la existencia de tal multiplicidad de sistemas de coeficientes es debido a la enorme y variada com-

plejidad que presentan los procesos de fabricacion. En consecuencia la eleccion de un sistema determinado se hace teniendo en cuenta las características y peculiaridades de cada empresa.

Alguno de los sistemas de coeficientes empleados se basan en la distribucion a base de coste de mano de obra directa, segun coste de la materia prima, numero de horas de trabajo etc; aunque ya hemos dicho que la eleccion depende de las circunstancias que concurran en cada empresa.

## ASPECTO JURIDICO DE LA EMPRESA

### A) FORMA DE CONSTITUCION

La magnitud de la empresa que nos ocupa, exige para su prospero y eficiente desarrollo economico una financiacion a gran escala.

Observando los elementos materiales integrantes de su planta industrial (y su costo) asi como los equipos tecnicos y administrativos y mano de obra en general necesarios en la empresa, podemos sacar la conclusion de que esta actividad fabril no puede ser abordada por el capital individual no solo por la elevada cuantia necesaria (ya que es un obstaculo casi insoslayable), sino porque el riesgo que lleva aparejada la implantacion de una nueva industria se afronta mejor entre varias participaciones en el capital social que no con el total del patrimonio de una persona.

Por tanto, lo anteriormente expuesto nos lleva a la conclusion de que se debe adoptar el regimen asociativo.

Las distintas clases de sociedades que el derecho mercantil reconoce, se clasifican atendiendo al elemento predominante de las mismas en:

Sociedades de tipo personalista y

Sociedades de tipo capitalista-materialistas.

Es analisis y estudio de nuestra proyectada empresa nos dá a conocer el caracter eminentemente capitalista de ella, pues el capital producido en primeras materias, mano de obra, instalaciones, etc... es el elemento preponderante. Sociedad tipicamente materialista y mas aconsejable en el actual momento industrial es la sociedad Anonima.

La Sociedad Anonima es estrictamente una asociacion de capitales. No requiere ningun gerente responsable personalmente de las operaciones sociales. Todos los socios que la componen responden solamente de las obligaciones de la empresa hasta la confluencia de la aportacion que han suscritto.

Esta aportacion esta representada por un titulo llamado acci3n.

La Ley de Regimen Juridico de las Sociedades Anonimas no formula una definicion de estas sociedades; pero de sus disposiciones de caracter general podria intentarse deducir la definicion siguiente: La Sociedad Anonima es aquella compa1ia que tiene el capital dividido en acciones que representan a las aportaciones de los socios, los cuales no responden personalmente de las deudas sociales, y que con una denominacion social apropiada se dedica a cualquier finalidad

de caracter mercantil.

B. El capital social: Su constitucion.

El capital social debe estar precisamente representado en acciones. Las acciones constituyen partes alícuotas del capital social. Estas pueden ser nominativas y al portador, no obstante segun declara la Ley del 17 de Julio de 1951 seran forzosamente nominativas mientras no haya sido desembolsado por completo su importe.

Los fundadores de una sociedad anonima deben determinar el capital necesario para la marcha normal de las operaciones a emprender. Si este capital quedase bajo con relacion a la importancia adquirida por los negocios, la sociedad tendra siempre el recurso a aumentar su capital o emitir nuevas acciones.

Los deberes y derechos a que estan sometidos los accionistas quedan tratados por los estatutos por los que la sociedad se ha de regir.

Forma de constitucion.

C) Fundacion simultanea.- El articulo 10 de la Ley de S. A. en su primer parrafo dice: En caso de fundacion simultanea o por convenio seran los fundadores las personas que otorguen la escritura social y asuman todas las acciones. Su numero no podra ser inferior a tres.

Este sistema de suscripción total es de indudable ventaja en la empresa de potencial económico-financiero medio, pues las relaciones entre los socios son de carácter personal y por tanto semejante a la vida en las sociedades colectivas.

D) Suscripción: Formas.

La suscripción puede ser pública o en Bolsa. Por suscripción se entiende la acción de poner al alcance o presentar a los posibles futuros socios los títulos representativos de las partes alícuotas del Capital.

En el problema de la suscripción mayor que la cantidad emitida de acciones se puede recurrir a dos formas de solución: La contingentación y la repartición.

La contingentación consiste en el hecho de que la Sociedad emisora asigna a cada Banco receptor de suscripciones un contingente que el distribuye de acuerdo con los pedidos que tiene entre su clientela.

La repartición consiste en el cálculo de un porcentaje de reducción que se aplica a cada solicitante sobre la base de las condiciones pedidas.

En cuanto al segundo procedimiento señalado de suscripción mediante colocación de Bolsas) requiere previamente la aceptación por la Junta Sindical de los títulos a cotización,

con los trámites que esto lleva implícito.

E). Sindicatos de Emisión.

La mayoría de las veces la garantía de una emisión es soportada por un grupo de Bancos. Este grupo toma en firme la emisión o sea, que garantiza al emisor la suscripción de toda o parte de la emisión de valores.

Surgen así los llamados "Sindicatos de Emisión". Generalmente es un Banco jefe del sindicato quien contrata con el emisor y a la vez, el que crea el sindicato con otros, quienes contratan a su vez con él. Cada contratante solo es responsable de la parte que él se compromete, de forma que no hay responsabilidad solidaria.

Existe sin embargo, otra forma de Sindicato a la "Parisiense" en la que consta una solidaridad, puesto que después de hecha la suscripción por el público a través de los diversos Bancos, el resto no suscrito se distribuye entre todos de acuerdo con disposiciones preestablecidas.

El Sindicato de Emisión, se funda con el objeto de que, si los títulos no se colocan totalmente se quede el propio sindicato con ellos y de esta forma poder constituir la Sociedad, ya que de otra manera en no pocos casos se quedaría en un simple proyecto, con los consiguientes gastos que esto trae consigo.

## REGIMEN TRIBUTARIO

Sistema tributario, es el ordenamiento de los principios impositivos del Estado, conseguir ingresos con que satisfacer las necesidades publicas, es decir, para cubrir la necesidad financiera.

Este sistema tributario tiene una doble finalidad:

- a) Económica, elevando en lo posible la inversion privada, y
- b) Social, logrando una mejor distribución de la riqueza Nacional, mediante una comodidad en la exacción..

Al tratar de este aspecto tributario nos surge una relación entre las personas que la originan. Hablar de esta relación jurídica tributaria, supone sentar la nuestra propia (como sujetos pasivos) para con el Fisco(sujeto activo). En esta relación bilateral, venimos obligados al pago del impuesto en contraposición con la Hacienda Publica que es la poseedora del Derecho a exigir el cumplimiento de la relación obligatoria del tipo tributario.

La cuantía de la obligación a satisfacer recibe el nombre de carga tributaria. Esta parte de renta propia que ab-

sorbe la Hacienda Publica tiene una doble presion: la propia del pago de la deuda trubutaria y lo que se llama presion tributaria indirecta, manifestada por el conjunto de molestias y gastos que el tributo supone para el contribuyente independientemente del pago de la deuda tributaria. Ciertamente esta presion tributaria indirecta se ha suavizado considerablemente, por la supresion de Inspeccion Fiscal en aquellos tributos en los que se ha implantado el regimen de "convenio" y el sistema de "Evaluacion global", donde los propios contribuyentes fijan la base tributaria con que han de operar cada uno de los agrupados.

A efectos de imposición, nuestra actividad queda sujeta a las siguientes imposiciones:

A) CONTRIBUCION URBANA.

Grava el producto obtenido por la posesión de edificios o bienes inmuebles.

El objeto de la contribucion territorial sobre la riqueza urbana está constituido por los edificios solares. Terrenos edificables y por las cargas y gravámenes que poseen sobre los mismos.

El líquido imponible es la cantidad base de tributacion resultante de aplicar al Producto Integro los descuentos legales autorizados. La determinacion de la base imponible se realiza conforme a los datos que refleja el Registro Fiscal

o Catastro de Urbana.

El gravámen sobre nuestra riqueza Urbana es del 20% sobre la base o líquido imponible. Además los recargos siguientes:

Para Paro Obrero 10% sobre la cuota del tesoro.

Para Obras y Mejoras 10% sobre la cuota del tesoro.

Para Arbitrio Municipal 14% sobre el líquido imponible

Para Zonas de Ensanche 4% sobre el líquido imponible.

B) IMPUESTO S/ EL RENDIMIENTO DEL TRABAJO PERSONAL.

Este impuesto grava las utilidades que sin el concurso del Capital se obtengan en recompensa de servicios prestados o trabajos personales realizados. Es un impuesto directo. El sujeto pasivo es toda persona, natural o jurídica que obtenga o perciba remuneraciones que se deriven directa o indirectamente de un trabajo, servicio u ocupación lucrativa, sin más excepciones que las reconocidas por la Ley.

El motivo tributario lo constituye el importe de las remuneraciones, cualquiera que sea su denominación: sueldos, sobresueldos, minutas y honorarios profesionales, subsidios, gratificaciones, premios, carestía de vida, etc.

Constituye la base imponible, el importe íntegro de las utilidades o cantidades obtenidas en recompensa de servicios o trabajos personales, tanto si tienen carácter fijo como eventual y excedan de 60.000 ptas. anuales. Para determinar

la base liquidable se deducirá de la base imponible la cifra de 60.000 ptas y la diferencia es la base liquidable que grava el impuesto.

El tipo es de 14% sobre la base liquidable y es de tipo único.

Ademas seran gravados por retribuciones eventuales los siguientes:

Comisionistas. Las comisiones obtenidas y por los agentes de seguro, devengaran el tipo del 10%.

Cedulas de Fundador. Tribunal al 10%

Administradores. Gravan al tipo del 20%

Los recargos que establece este impuesto son del tipo del 32% del Recargo Municipal, que comprende a los Presidentes y vocales del Consejo de Administracion, directores, gerentes, administradores.

### C) IMPUESTO SOBRE RENTAS DEL CAPITAL

Este es un impuesto personal, directo y grava a las personas naturales y juridicas, residentes o no en España por los rendimientos obtenidos de la inversion de sus capitales.

El sujeto pasivo, de este impuesto es el beneficiario del capital; el accionista, por el dividendo percibido; el

prestamista por los intereses percibidos; el arrendador por la renta que percibe, etc.

En lo que respecta a nuestra sociedad con este impuesto no tenemos que tributar pero si tributan nuestros socios por el dividendo activo que perciban o por la participacion en los beneficios, asi:

La base liquidable, está constituida por el importe de la utilidad devengada por la inversion del Capital. El Capital se determina por la suma de cantidades desembolsadas a cuenta, mas la aprte proporcional de las reservas efectivas.

El tipo de gravamen, tributaran al tipo unico del 15% los dividendos activos de las acciones de las sociedades Anonimas.

#### D) IMPUESTO INDUSTRIAL, "LICENCIA FISCAL".

Es un conjunto directo y personal se exigirá medainte el pago de una cuota fija, llamada licencia Fiscal de Industrial. El sujeto pasivo es todo individuo y persona jurídica que ejerza cualquier industria, comercio arte u oficio, por cuenta propia o en comisión. El motivo tributario lo constituye el mero ejercicio de una actividad u ocupacion lucrativa.

El periodo impositivo corresponde al año natural en lo que respecta a nuestra empresa.

Las actividades gravadas por licencia fiscal de industr

trial, vienen relacionadas en tarifas, siguiendo el sistema de clasificacion decimal. En lo que concierne a esto en nuestra empresa, está clasificada en la tarifa 2ª "Industria Textil".

#### E) IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES.

Es u impuesto directo y de producto, que grava los beneficios empresariales de las entidades juridicas.

El sujeto pasivo lo son las sociedades, entidades juridicas, comunidades, explotaciones, asociaciones y demas empresas residentes en España.

La base imponible, puede realizarse mediante aplicacion de las normas generales del tributo a traves de los resultados que arroje la contabilidad, o bien, mediante evaluacion global. En el caso de nuestra empresa es por el resultado que arrojan los libros de Contabilidad. A esto hay que deducir el importe de las reservas destinadas a reposición.

Constituirá la base imponible el importe total de la venta o beneficio neto en el periodo de la imposicion y para determinar el beneficio neto, se deducirá de la suma de ingresos brutos obtenidos por la empresa. El importe de los gastos necesarios para su obtencion, los de administración, conservacion y reparacion, de los bienes de que los ingresos procedan y los gastos de seguros de los dichos bienes y productos.

El tipo de gravamen sobre nuestra empresa es del 30% sobre la base imponible.

F) IMPUESTOS SOBRE EL TRAFICO DE EMPRESAS.

Es un impuesto indirecto, de caracter traslativo o repercutible que grava el trafico o actividad de la empresa individual y social. Grava el acto mercantil individualizado en el momento de realizarse y con independencia del resultado economico del mismo.

El hecho imponible, lo constituye el motivo tributario de este impuesto, las ventas, obras, servicios y demas operaciones de índole general o especifica, propias de la actividad mercantil de las empresas, determinadas expresamente en la Ley.

El sujeto pasivo lo seran los fabricantes, industriales comerciantes, mayorristas, ejecutores de obras, importadores y exportadores que mediante precio y habitualmente realicen las operaciones o actividades sujetas a esta contribución.

La base imponible estará constituida por el importe total del precio, sin mas deducciones que los descuentos usuales en plaza, efectivamente concedidos y que figuren separadamente en factura. El tipo general del gravamen es de 15% salvo las excepciones que señala la Ley.

FUNCION ADMINISTRATIVA

En relacion con la Empresa y su gerencia.

A) ESTATUTOS.

TITULO 1º

Denominacion, objeto, Domicilio y Duración de la Sociedad.

Artículo 1º.- Esta Sociedad se constituye en forma anónima, bajo la denominación de "INDUSTRIA TEXTIL ESPAÑOLA DE ALGODON SOCIEDAD ANONIMA" (I.T.A.S.A.) Se registrá por las estipulaciones de la Escritura Social, por los presentes Estatutos, por el Código de Comercio, Ley del 17 de Julio de 1.951 sobre sociedades anonimas, y demás disposiciones que puedan afectarla.

artículo 2º.- El objeto de esta Sociedad es la hilatura, o tejido del algodón en todas sus formas, sin limitación de clase alguna; la realización de todas aquellas operaciones comerciales o de crédito necesarias o convenientes a tales fines; a la explotación de las industrias accesorias que puedan convenir al mayor éxito del negocio y en general a cualquier otra industria u operación de lícito comercio.

Artículo 3º.- La Sociedad tendrá su domicilio en Mérida- Badajóz, con facultad ilimitada para establecer fábricas, sucursales en cualquier punto de España o del extranjero, con facultad asimismo de interesar en otro establecimiento de naturaleza análoga, admitir participación en otras Sociedades o particulares y fusionarse con unos y otros.

Artículo 4º.- Estas sociedades se constituyen por un sistema en que el tiempo es indefinido, en su consecuencia se tendrá por subsistente mientras la Junta General Extraordinaria no acuerde su disolución y liquidación.

## TITULO 2º

### Del capital y de las acciones.

Artículo 5º.- El Capital Social será de 10.000.000 de ptas. representado por 10.000 acciones de 1.000 pts. nominales c/u.

artículo 6º.- El consejo de administración tendrá facultad para emitir nuevas acciones representativas de aumentos de Capital, cuando este sea acordado en Junta general de Accionistas, pudiendo realizar la emisión con prima sobre el Valor Nominal de las mismas. Así mismo queda facultado

el Consejo de Administracion para abrir y cerrar la suscripción cuando lo estime conveniente y señalar los desembolsos que hayan de efectuarse.

Artículo 7º.- Las acciones llevaran numeracion correlativa del 1 al 10.000, cortadas de libros talonarios. Estas iran firmadas por el Gerente con el sello de la Sociedad.

artículo 8º.- Las acciones serán nominativas hasta su total desembolso y despues de efectuado éste seran al portador.

Artículo 9º.- Las acciones seran individuales. La sociedad no reconocerá mas que un solo propietario por cada una de ellas. Por tanto los copropietarios de una acción deberan nombrar un representante de dicha acción que será reconocido por la Sociedad como el único propietario.

Artículo 10º.- Por inutilización, quema o extravio de algunas de las acciones de la Sociedad, podrá esta librar el correspondiente librado, previa la justificación de la pérdida y la insercion en el B.O.E. de dos anuncios en el intervalo de 30 dias, siendo los gastos que se originen por cuenta del interesado.

TITULO 3º

De los accionistas

Artículo 11º.- Estan obligados los accionistas a hacer efectivos los dividendos pasivos en los plazos fijados por el Cosejo de Administración.

Artículo 12º.- Tienen derecho los accionistas a los dividendos activos que cada año fije el Consejo de Administración de acuerdo con los beneficios obtenidos. Los impuestos y gravámenes son por cuenta de los accionistas.

Artículo 13º.- Para todos los efectos legales, referentes a los accionistas con respecto a la sociedad se considerarán domiciliados en Mérida, Badajoz y sometidos a la jurisdicción de sus tribunales.

TITULO 4º

De las Juntas Generales

Art. 14º.- Los accionistas, constituidos en Junta General debidamente convocada, decidiran por mayoria en los asuntos propios de la competencia de la Junta.

Todos los socios incluso los disidentes y los que no hayan participado en la reunión, que-

dan dan sometidos a la Junta Grnal.

Art. 15.- Las Juntas Generales podrán ser Ordinarias y Extraordinarias y habrán de ser convocadas por los administradores de la Sociedad.

Art. 16º.- Las Juntas Generales Ordinarias se celebrarán necesariamente una vez al año y en la fecha fijada por el Consejo de Administración, dentro de los tres primeros meses de cada año

Art. 17º.- Las Juntas Generales Extraordinarias se celebraran a petición del Consejo de Administración y asimismo cuando lo desee por lo menos un tercio del Capital Social.

Art. 18º.- La Junta General Ordinaria quedará validamente constituida en primera convocatoria cuando concurren en ella la mayoría de los socios, si los concurrentes representan por lo menos, la mitad del Capital desembolsado. En segunda convocatoria será válida la constitución de la Junta, cualquiera que sea el número de socios concurrentes a la misma.

Art. 19º.- La Junta General Ordinaria deberá ser convocada mediante anuncio publicado en el B.O.E. en el de la Provincia y en uno o dos diarios de mayor circulación de Badajoz y en las oficinas de la Sociedad.

El anuncio expresará la fecha de la reunión en primera convocatoria y todos los asuntos a tratar como igualmente la fecha en que se reunirá la junta en segunda convocatoria si procediere.

Art. 20º.- No ostante lo dispuesto en los artículos anteriores la Junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida para tratar de cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital desembolsado y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la Junta.

Art. 21º.- El derecho de asistencia a las Juntas se consigue por los accionistas mediante depósito en la Caja de la Sociedad, de las acciones representativas de su participación en las mismas, o bien la justificación de tenerlo hecho en un Banco que a tal fin designe el Consejo de Administración. Se otorgará el oportuno resguardo que servirá para acreditar la condición de accionistas de la Sociedad ante la Junta.

Art. 22º.- Los depósitos de acciones constituidos conforme al artículo anterior, serán devueltos a sus propietarios dentro de 15 días siguientes a la celebración de la Junta.

Art. 23º.- Los accionistas podrán hacerse representar por otros accionistas mediante la correspondiente au-

torización depositada en la Caja de la Sociedad con 15 días de antelación a la celebración de la Junta. Cada autorización solo es válida para la Junta a la cual es expedida.

Art. 24º.- Para que la Junta General Ordinaria o Extraordinaria pueda acordar validamente la emisión de Obligaciones, el aumento o disminución del Capital, la disolución, la transformación o la fusión y en general cualquier modificación de los estatutos sociales habrán de concurrir a ella, en primera convocatoria las dos terceras partes del número de socios y del capital desembolsado si las acciones son nominativas o solo esta última representación cuando las acciones sean al portador.

Art. 25º.- Podrán asistir a la Junta General los titulares de acciones nominativas inscritas en el libro de Socios con cinco días de antelación a aquel en que haya de celebrarse la Junta, y los tenedores de las acciones al portador que con la misma antelación hayan efectuado el depósito de sus acciones en la forma prevista por los Estatutos o por la convocatoria.

Art. 26º.- La inclusión en el orden del día de toda cuestión extraña a la misma deberá ser solicitada, cuando menos por diez accionistas con derecho a asistencia.

Art. 27º.- Toda Junta General Ordinaria o Extraordinaria será

presidida por el presidente del Consejo de Administración, o por la persona que legalmente lo sustituya.

Art. 28.- Todos los acuerdos tomados en las Juntas serán consignados en un libro de Actas y firmado por el Presidente del Consejo y el Secretario, antes de levantar la sesión a que se refieran.

Art. 29.- Corresponde a las Juntas Generales de accionistas:

1º. Nombrar el Presidente y consejeros del Consejo de Administración, reemplazables cuando deban renovarse por vacantes o expiración de término.

2º. Nombrar el Director-gerente a propuesta del Consejo, así como determinar la duración del nombramiento y condiciones de su gestión.

3º. Aprobar, si procede, los Balances, Cuentas y Memorias que presente el Director-gerente.

4º Acorder toda variación, refprma o adición de los presentes Estatutos, así como cualquier transformación de la Sociedad.

5º. Autorizar al Director-gerente para tomar<sup>o</sup> prestamos cualquier cantidad, para contraer obligaciones que no puedan extinguirse dentro del semestre de duración de su creación para aumentar el material de la sociedad con adquisiciones o construcciones nuevas, en cuanto exceda su coste de la

cantidad que él esté autorizado para invertir de sí.  
6º. Autorizar al Director-gerente para celebrar transacciones, otorgar compromisos y sostener litigios, sin permiso de hacer esto último sin dicha autorización cuando a su juicio sea urgente verificarlo, debiendo en este caso dar cuenta en la Inmediata Junta General a celebrar.

7º. Tomar o no en consideración, instruir, consultar, discutir y votar las proposiciones que se le sometieran firmadas por el Director-Gerente o por tres accionistas.

8º. Y finalmente, resolver todos los demás asuntos de que tratan varios artículos de los presentes Estatutos.

Art. 30.- No ostante lo dispuesto en los artículos anteriores en cualquier tiempo y lugar en que se se encuentren reunidos accionistas poseedores de la totalidad de las acciones que la Sociedad tenga en circulación podran considerarse validamente constituidos en Junta General Ordinaria o Extraordinaria y adoptar sin ninguna otra solemnidad los acuerdos que estimen convenientes.

Art. 31º.- Será privativo de las Juntas Extraordinarias:

1º. El aumento o disminución del Capital Social.

- 2º. La modificación de los Estatutos Sociales.
- 3º. La disolución o liquidación de la Sociedad.

## TITULO 5º

### Del régimen de la sociedad

Art. 32º.- El Gobierno, Dirección y Administración de la Sociedad estará a cargo de:

- 1º. De la Junta General de Socios.
- 2º.-Del Consejo de Administración, y
- 3º. Del Director-gerente.

## TITULO 6º

### Del Consejo de Administración

Art. 33º.- El Consejo de Administración se compondrá de cinco a ocho miembros que han de ser accionistas, nombrados por la Junta General Ordinaria. El Consejo determina despues quienes han de desempeñar los cargos de Presidente, Vicepresidente y Secretario. Durante el ejercicio, el Consejo de Administración podrá nombrar provisionalmente nuevos Consejeros para cubrir las vacantes o para cubrir puestos no previstos. Estas designaciones deberán ser sometidas a ratificación en la primera Junta Genral Ordinaria que se celebre.

Art. 34º.- En ausencia, vacante o enfermedad de Presidente y Vicepresidente, actuará de Presidente, el vocal de mas edad, sustituyendo en los mismos casos el Secretario, el vocal mas joven de los que asistan.

Art. 35º.- Para ser nombrado consejero se necesita poseer cuando menos 50 acciones de la sociedad que deberá conservar en su poder, libres de toda responsabilidad mientras desempeñe el cargo

Art. 36º.- El Consejo se renovará por mitad cada tres años; pudiendo ser los consejeros reelegidos indefinidamente.

Art. 37º.- El Presidente del Consejo representa a la Sociedad para todos los efectos legales, sin perjuicio de la representación que tambien pueda tener el Director-gerente, segun los términos de su nombramiento.

Art. 38º.- Los asuntos se resolverán por mayoria de votos. Cada Consejero tiene derecho a un voto. Al presidente le corresponde el voto de calidad para resolver los empates.

Art. 39º.- El Presidente citará a la reuniones con ocho dias por lo menos de anticipación, salvo en caso de urgencia mayor.

Art. 40º.- Para celebrar Consejo se necesita o precisa la

asistencia personal o debbidamente representada por la mitad mas uno de los consejeros nombrados. Si no concurren dichos consejeros se convocaran para los que hayan asistido a segunda reunión y esta se celebrará para los que hayan asistido sea cual cual sea el numero de Consejeros.

Art. 42º.- Son atribuciones del Consejo de Administración todas aquellas que expresamente no esten reservadas a las Juntas Generales Ordinarias o Extraordinarias en los presentes Estatutos. En su consecuencia el consejo podrá realizar con cualquier persona individual o jurídica, toda clase de actos y contratos ya sean de gestión, administración, gravámen, disposicion y enajenación, transacciones cobros y pagos cualquiera que sea su naturaleza jurídica y su importancia, ya se refieran a derechos reales o personales o bien muebles o inmuebles, incluso al derecho real de hipoteca.

Art. 43º.- El Consejo de Administración percibirá anualmente una participación en los beneficios que se determinará en los presentes Estatutos.

## TITULO 7º.

### Del Directos Gerente

Art. 44.- Para desmpeñar el cargo de Directos Gerente, se necesita ser accionista y poseer 50 acciones pro-



pias, y para el caso de no poseer este número, deberá prestar la fianza correspondiente al valor nominal de las que no deposite.

Art. 45º.- El Director gerente desempeñará el cargo por el tiempo y condiciones que estipulen en la Junta G general que tenga lugar. Este podrá ser reelegido indefinidamente.

Art. 46º.- El Director gerente es la única persona que puede usar la firma social y autorizar a otra persona para que use bajo responsabilidad del mismo; representa a la Sociedad en juicio y fuera de él; otorga los arriendos de los locales y fuerza motriz; dispone la cobranza de los fondos de la Sociedad y su aplicación para el pago de atenciones y obligaciones de la misma, las compras de combustible, las reparaciones y obras de conservación. Nombra el personal de la fabrica y cuida la buena marcha de la misma. Es el encargado de la relación de contratos; registros de transposos de acciones, convocación a las juntas y todos los demas actos de administración no limitados por los presentes Estatutos.

Art. 47º.- El Director gerente cuidará de que se lleven claras y exactas las cuentas de la sociedad y que se lleve la contabilidad al corriente, debiendo de tener su comprobante todos los asientos, los cua-

les deberá tenerlos archivados.

Art. 48º.- La dirección sera remunerada con sueldo fijo y con una parte de los beneficios líquidos que obtenga la Sociedad, cuya forma y cuantía tendrá que ser determinada en la Junta General de su nombramiento.

## TITULO 8

### DEL BALANCE, BENEFICIOS, RESERVA Y DIVIDENDOS

Art. 49º.- El ejercicio económico comenzará el 1º de Enero de cada año y terminará el 31 de Diciembre. Con esta fecha se formalizará el Inventario y balance general del activo y pasivo de la Sociedad, que se someterá a la junta General de accionistas.

Art. 50º.- Los accionistas podran examinar en el domicilio de la Sociedad durante las horas hábiles y de oficina, el Inventario Balance que haya de someterse a la aprobación de la Junta General de Socios accionistas y enterarse del estado de situación social. Durante los ocho dias que preceden al señalado para la celebración de dicha Junta.

Art. 51º.- Los beneficios obtenidos en cada ejercicio económico se distribuiran como sigue:

1º.- Un 10% en caso de que los beneficios brutos

sean superiores al 6% del capital social desembolsado, destinado a la reserva obligatoria.

2º.- Un 3% sobre los beneficios brutos, cuando estos sean superiores al 6% sobre el capital social desembolsado. Cuando estos beneficios sean superiores al 10% se señalarán éstas en un 5% sobre dichos beneficios. No se señalará reserva estatutaria alguna, cuando dichos beneficios sean inferiores al 6%.

3º.- En un 2% sobre los beneficios brutos cuando estos sobrepasen en un 15% del total del capital social desembolsado que será aplicado a las reservas voluntarias, sin perjuicio de que además se apliquen las anteriores reservas ya señaladas.

4º.- Un 5% como participación al Consejo de Administración, siempre que se den unos beneficios netos superiores al 4%.

5º. Un 10% de los beneficios netos señalados según Balance y por un periodo máximo de 15 años a los fundadores de la Sociedad.

6º.- A la participación del personal que le corresponda de acuerdo con lo dispuesto en la reglamentación nacional de esta sociedad. Esta participación será de un 3% sobre los beneficios netos.

7º.- El resto de los beneficios se destinarán a las oportunas distribuciones de los accionistas.

Art. 52º.- El pago de los dividendos se efectuará en las oficinas de la Sociedad o en los Bancos en la forma y plazos que determina el Consejo de Administración.

Art. 53º.- Los dividendos en favor de los accionistas y no cobrados por éstos prescriben a los 5 años.

## TITULO 9.

### De la distribucion y liquidacion de la Sociedad.

Art. 54.- Se procederá a la liquidación y y disolución de la Sociedad:

1º Por cumplimiento del término prefijado en los precedentes estatutos.

2º Por conclusion de la Sociedad que constituya su objeto o la imposibilidad manifiesta de realizar el fin social.

3º. Por consecuencia de pérdidas que dejen reducir el patrimonio a una cantidad inferior a la tercera parte del capital social, a no ser que este se reintegre o reduzca.

4º. Por la fusión o absorción, teniendo presente lo que indican los arts. 142 y 148 de la Ley de Sociedades Anónimas de 17 de Julio de 1951.

5º Por acuerdo de la Junta General teniendo presente el art. 148 de la antes mencionada Ley.

Art. 55º.- Llegado el caso de disolución de la Sociedad, cesará esta en sus operaciones industriales y mercantiles normales y se declarará en liquidación. Para llevarla a cabo en el mas breve tiempo posible, se nombrará por la Junta General una comisión que procederá a la realización del Haber social y al repartimiento de los resultados finales si los hubiera.

Art. 56ª.- En la Junta General en que se haga la declaración de liquidación y nombramiento de los liquidadores, se fijará remuneración que deberán percibir los individuos de la Junta Liquidadora.

#### TITULO 10º

Art. 57º.- Todos los accionistas admitiran por el hecho de serlo la validez de los presentes estatutos.

Art. 58º.- Las cuestiones de interpretación que puedan derivarse de los presentes Estatutos, serán resueltas por el Consejo de Admon. en caso de ser de su competencia, por la primera Junta General a celebrar desde el momento en que surjan dichas cuestiones

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

La Industria Textil de Maz Goter y W. Kind.  
Geografía Económica de España de Luis Perez Pardo.  
Anuario Estadístico de España  
Economía de la Empresa de M. Berlanga.  
Apuntes de Organización y Admon. de Empresas.  
Organización y Administración de Empresas Industriales.  
Ley de Sociedades anónimas del 17 de Julio de 1951  
Código de Comercio.  
Temas Generales de Derecho.  
Elementos de Contabilidad de Goxen Dchs.  
Contabilidad de Empresas de Batardon.  
Contabilidad General de Boter.  
Derecho Laboral.  
Reglamentación Nacional de Industrias Textiles.  
Teoría Económica de las Explotaciones de de Conrad Me-  
llerovicz.  
Derecho Fiscal.

- - - - -

INDICE DE MATERIAS.

	Pags.
1º.- ESTUDIO DEL PRODUCTO. . . . .	1
a) Examen y composicion . . . . .	2
b) Caracteres físicos . . . . .	3
c) Variedades comerciales. . . . .	5
d) Transportes . . . . .	6
e) Subproductos . . . . .	6
f) Importancia de los tejidos de algodón. .	7
g) Otros fines . . . . .	8
h) Proceso técnico. . . . .	8
i) Hilado . . . . .	9
j) Tejido . . . . .	11
k) Operaciones de acabado . . . . .	12
2º.-LOCALIZACION GEOGRAFICA . . . . .	14
a) Primeras materias exigidas . . . . .	14
b) Distribucion del algodón en España . . .	19
c) Vias de comunicacion . . . . .	21
3º.- ANTECEDENTES HISTORICOS $\frac{1}{2}$ . . . . .	22
a) antecedentes historicos de la industria textil.	24

b) Datos historicos de la Industria	
Textil algodonera en España. . . . .	26
4º.- ASPECTO COMERCIAL . . . . .	29
a) Estudio del mercado. . . . .	29
b) Coyuntura economica. . . . .	33
c) La Competencia . . . . .	35
d) Lugares de Compra. . . . .	36
e) Lugares de Venta . . . . .	36
f) Sistemas de Venta. . . . .	36
g) Publicidad . . . . .	38
h) Seguros . . . . .	41
5º.- ASPECTO TECNICO . . . . .	42
a) Emplazamiento. . . . .	42
b) Maquinaria . . . . .	44
c) Lugares de adquisicion . . . . .	44
d) Condiciones de Compra . . . . .	44
e) Inmovilizaciones . . . . .	45
f) Herramientas. . . . .	48
g) Personal de la Empresa . . . . .	48
h) Sistema de trabajo adoptado. . . . .	50
i) Sistema de salarios . . . . .	51
j) Elección del personal . . . . .	53
k) Plantillas . . . . .	54
l) Riesgos . . . . .	55

	Pags.
6.- PLAN FINANCIERO . . . . .	58
a) Fijación del Capital de la Empresa . . . . .	64
b) Constitución del Capital . . . . .	65
c) Forma de aportacion. . . . .	65
d) Crédito. . . . .	71
e) Dividendos . . . . .	72
f) Reservas . . . . .	73
g) Amortizaciones . . . . .	75
h) Índice de rotación . . . . .	78
7.- PLAN CONTABLE . . . . .	81
a) Sistemas previstos . . . . .	83
b) Cuadro de las principales cuentas. . . . .	
c) Coordinación y enlace. . . . .	87
d) Desarrollo contable. . . . .	102
e) Balance general de Inventario. . . . .	112
f) Hojas de Coste . . . . .	
g) El precio de Coste . . . . .	114
h) Utilidad del conocimiento del Coste. . . . .	118
8.- ASPECTO JURIDICO DE LA EMPRESA $\frac{1}{2}$ . . . . .	121
a) Forma de constitución. . . . .	121
b) El capital social. . . . .	123
c) Fundación simultánea . . . . .	123
d) Suscripción . . . . .	124
e) Sindicatos de Emisión . . . . .	125
9.- REGIMEN TRIBUTARIO . . . . .	126
a) Contribucion urbana . . . . .	127

	pags.
b) Impuestos sobre el R.T.P. . . . .	128
c) Impuesto sobre rentas del Capital . . .	129
d) Impuesto ( <del>sobre</del> ) Industrial . . . . .	130
e) Impuesto sobre Sociedades . . . . .	131
f) Impuesto s/ el tráfico de Empresas. . .	132
10.- FUNCION ADMINISTRATIVA . . . . .	133
a) Estatutos. . . . .	133
11.- BIBLIOGRAFIA CONSULTADA $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$ . . . . .	150

-----

ULPGC.Biblioteca Universitaria



\*677610\*

BIG 658.01:677.21 ROD pro

