

52

1

BODEGAS DEL MONTE, S.L.

IG
63.2
SP
ro

6

JOSE M. ESPINO LOPEZ

1968-69

EXAMEN DE GRADO DE Profesora Mercantil

ALUMNO José Manuel Espinoza López

CALIFICACIÓN Aprobado

FECHA 29 Enero 1969

Las Palmas de G. C. a 12 de Febrero de 1969

El Secretario,

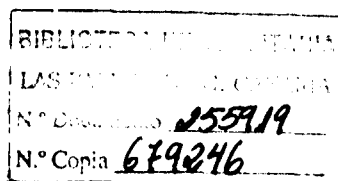


[Handwritten signature]

PROYECTO
DE
ORGANIZACION
DE
BODEGAS DEL MONTE S. L.
EMPRESA
DEDICADA
A LA
ELABORACION DE VINOS

Presentado por:

JOSE MANUEL ESPINO LOPEZ



Enero, 1969



ESTUDIO DEL PRODUCTO

ESTUDIO DEL PRODUCTO.-

EL VINO.-En términos generales es una bebida obtenida de los sumos de frutos azucarados (o de otros productos vegetales) con una proporción de alcohol de unos 30-180 gr. por litro y por término medio de unos 70-100 gr. El alcohol del vino, o bien procede total o parcialmente de la fermentación del azúcar contenido ya en el zumo o añadido expresado, o se adiciona como tal al zumo empleado. Las bebidas de esta última clase que no han sufrido fermentación alcohólica alguna (o solo han experimentado una fermentación muy reducida), no deben conocerse con el nombre de vinos (mistelas). La proporción de ácidos de los vinos oscila entre 2 y 20% de ácidos libres, expresados en ácido tartárico; por término medio asciende a unos 5,8%.

Como primeras materias para la preparación de los vinos se usan frutas como las uvas, manzanas; peras, grosellas, frambuesas, zarzamoras, cerezas, ciruelas, naranjas, etc., y en casos particulares tallos de plantas, como los de palmeras (vino de palmeras).

Con el nombre de vino simplemente se designa de ordinario al obtenido de las uvas; los demás se designan con el nombre del material de que proceden: así los vinos de fruta por ejemplo, vino de manzana (sidra); vinos de bayas, p. ej. vino de grosellas. El vino propiamente es la bebida obtenida por fermentación alcohólica del zumo de uvas frescas. Los vinos de frutas y bayas se consideran como bebidas parecidas al vino.

Como se sabe la uva procede de la vid; la vid es un arbusto cuyo cultivo ofrece la doble ventaja de no exigir mucho trabajo y de producir cosechas muy considerables en terrenos pocos aptos para dar otro fruto. Pero también es-

tá sometida a plagas devastadoras, como son el "mildiu" y sobre todo la filoxera que no puede ser combatida y ante la cual solo cabe sustituir las cepas ordinarias por vides americanas que gozan de inmunidad. Además del aprovechamiento del fruto; la uva sirve para el consumo directo en fresco y para la pasificación, existe una serie de industrias derivadas de la vid (fabricación de crédito tartárico, alcohol, vinagre, etc.). Sin embargo el principal destino de la producción de uva sigue siendo la elaboración de vino, bebida alcohólica que proviene exclusivamente del zumo de la uva fresca (mosto).

Los vinos pueden clasificarse de diferentes modos, según el criterio que se adopte:

- a) Por el color se distinguen los vinos blancos, obtenidos de la fermentación del mosto de uvas blancas, de los vinos tintos, que se producen por la fermentación del mosto procedente de las uvas negras de mayor o menor intensidad de color. Entre estas dos coloraciones básicas existe una amplia gama de matices: pálidos, dorados, claretes, rosados, etc.
- b) Por su contenido en azúcar y otros compuestos se clasifican los vinos en secos y dulces, espumosos y especiales. Espumosos son aquellos vinos que contienen anhídrido carbónico; se obtienen embotellando los caldos cuando su fermentación no ha terminado todavía. Deben distinguirse los auténticos vinos espumosos (tipos champagne y spumati) de los gasificados o espumosos especiales. Son vinos especiales el vermut, los vinos quinados, medicinales etc., en cuya elaboración intervienen ciertos aditivos.
- c) Desde el punto de vista de grado de garantía de procedencia, los vinos pueden ser "de la tierra" sin embotellar, comunes embotellados y vinos "con la denominación de ori-

gen controlada", que son aquellos cuya calidad es inspeccionada por los 'consejos reguladores' de las respectivas denominaciones de origen.

d) Por su graduación alcohólica, los vinos se clasifican según el porcentaje de su contenido en alcohol en volumen.

El Estatuto del Vino de 1932 dió una definición legal del vino y estableció una clasificación completa de los caldos españoles.

El consumo general de vino en el mundo es inferior a la de la leche y su producción es aún menor que la de la cerveza, pero que duda cabe que en los países de civilización europea, el vino es la bebida escogida, la que acompaña los mas exquisitos manjares en las grandes solemnidades y fiestas de la vida familiar y la vida pública.

La preparación del vino y mas aún su crianza, exige una gran suma de conocimientos, experiencia y vigilancia. Las circunstancias muy variables de un año a otro tienen mucha influencia sobre la calidad de los vinos, aún los inteligentes en la materia adivinan raramente la suma de penosos e inteligentes cuidados de que deben echar mano los cultivadores de las cepas y los jefes de bodegas, a fin de comunicar a los vinos todas las buenas cualidades latentes en la uva y obtener productos que dejen satisfecho al consumidor. En la actualidad para la obtención y crianza de los vinos, precisa una gran cultura que es imposible adquirir valiendose solamente de los libros, pues es imprescindible la experiencia práctica de muchos años.

ANTECEDENTES HISTORICOS Y LUGARES DE PRODUCCION
=====

ANTECEDENTES HISTORICOS.-

El origen del vino ha dado lugar a una serie de leyendas y mitos, algunas de las primeras relacionadas con el relato bíblico de Noé y otras debidas a la fantasía.

La idea de plantar la vid y exprimir su fruto le fué inspirada a Noé por un macho cabrío que él soltó en Cosica, montaña de Cilicia, y que, habiendo comido el fruto de la vid salvaje, se embriagó y empezó a atacar a los demás animales. Al ver esto el patriarca se convenció de las propiedades de aquel vegetal y le plantó regandolo con sangre de león para darle un nuevo espíritu y con sangre de cordero místico con objeto de despojarlo de su naturaleza salvaje; hecho esto, dió una excelente uva que él se encargó de recoger.

El vino se supone existió aún antes del Diluvio, ya que el Evangelio dice que los hombres primitivos a quienes el diluvio había de castigar, comían y bebían, o sea que se embriagaban, y que Noé había por lo menos aminorado este abuse. A este objeto Sachs que la Biblia dice literalmente que después del Diluvio "Noé empezó a ser un Hombre del campo, plantó la vid, bebió vino y se embriagó" y nada en este texto autoriza a suponer que la vid y el vino aparezcan aquí por primera vez.

Segun otra leyenda mas propagada que la anterior, Baco (mejor Dionisio) enseñó el cultivo de la vid a los indios, a quienes conquistó con un ejército de hombres y mujeres armados de tirso cargados de uvas. Dionisio fué así mismo quien por medio de Deucalión enseñó la viticultura a los griegos, quienes después lo convirtieron en Dios.

El primero que recibió de la boca de Baco el secreto de la viticultura fué Icaro, hijo de Dédalo. Pero el secreto fué funesto para él, pues habiendo distribuido el nuevo licor entre unos labradores, algunos se embriagaron y otros creyendo que les había envenenado le dieron muerte.

Los latinos atribuyen la paternidad del vino a Saturno. En la realidad se sabe que en la India se cultivó la vid desde muy antiguo, y que en la mayor parte de los poemas heróicos se hace referencia a ella. En la China aparece como conocido el vino desde 2.000 años antes de J.C. En el Tchen-li, libro escrito por Tchen-kon, en 1.122 antes de J.C. se atestigua la existencia de la vid en la China y se dan instrucciones para su cultivo. En el Japón su uso es también muy antiguo, pero tuvo que ser prohibido por los muchos excesos a que dió lugar su consumo immoderado, y se le sustituyó por el sake (jugo de arroz fermentado).

En Egipto se usó mucho especialmente para fines terapéuticos y para los sacrificios. En Persia la vid fué simbolo del poder. Segun la tradición Samschid fué el inventor del vino. En Grecia se haya citado repetidas veces en los antiguos poemas heróicos. En este país ofrece la particularidad de que se le cocía. En Roma el uso del vino fué importado de Grecia y tuvo excasa expansión en sus primeros tiempos, por no existir apenas vides en el Lacio. Mas tarde los romanos extendieron el cultivo de la vid por toda Europa. En Francia se conocía en siglo V antes de J.C. y fué después Carlomagno quien impulsó el culti-

vo de la vid, y a partir de él todos los reyes franceses protegieron la industria vinícola, dando facilidades a los vinicultores que en su mayor parte fueron las ordenes religiosas. En 1935 Felipe II el atrevido ordenó la destrucción de los viñedos y finalmente Luis XV prohibió su replantación. En Inglaterra la vid fué introducida por los romanos hacia el año 10 y durante los siglos XII, XIII y XIV Extendiose mucho, pero luego decayó. Así mismo fueron los romanos quienes la introdujeron en Alemania y Carlomagno impulsó su cultivo.

LUGARES PRODUCTORES.-

Las regiones donde se pueden practicar los cultivos de la vid son limitados. La vid exige un clima templado con veranos secos y calurosos. Por esto, los países mediterráneos y de clima templado continental, son los mas apropiados para tal cultivo.

En cambio se adapta a casi toda clase de terrenos, unicamente es exigente en esta materia de terrenos, cuando se cultiva fuera de su óptimo climático.

La vid antes que los valles hondos y húmedos, prefiere las pendientes orientadas al levante, para evitar las heladas matinales, y busca los terrenos calcáreos o de sílex que se calientan facilmente.

Exige una mano de obra experta en las numerosas labores que comporta su cultivo, que se suceden a lo largo del año.

La vid abarca grandes extensiones, principalmente en los países ribereños del mar Mediterráneo donde el vino se consume regularmente y en grandes cantidades, como bebida general.

PRINCIPALES PAISES VINICOLAS.-

Come ya lo hemos dicho, es en las zonas mediterráneas donde mayor vino se produce, y en esto ocupa el primer lugar Italia.

Italia.- No solo ocupa el primer lugar en Europa sino que ha pasado a ser la nación mayor productora de vino del mundo. En Italia se practica la viticultura desde los tiempos históricos mas antiguos, teniendo en cuenta que el clima de Italia reúne las mejores condiciones para tal cultivo. Pocas son las regiones donde no se cultive la vid y esto ocurre donde solo la altura o el carácter pantanoso del terreno lo impiden.

Se producen muchas variedades de vinos en Italia, como son: Lacrima Cristi en Campania; Marsala en Sicilia; Orvieto y Chianti en Toscana. Las calidades italianas se han ido perfeccionando y compiten con los mas famosos vinos de España y Francia.

Francia.- La segunda nación productora de vino del mundo es Francia, con gran cantidad de calidades acreditadas.

Los departamentos situados a orillas del Mediterráneo producen casi toda la mitad del vino francés, pero no son vinos de gran calidad.

En el sudoeste se producen en cantidad y calidad, una quinta parte del total cosechado y tipos famosísimos en una gama completa de variedades. Destaca como gran centro vitícola, Burdeos con los Château-Margaux, Sauternes y otros. Y espirituosos como Cognac y Armagnac.

Otras zonas vinícolas son la Cuenca del Loire y el corredor del Saône y Ródano con las comarcas adyacentes, donde a pesar de no haber gran cantidad están los fame-

ses tintos de Borgoña, los apreciados Chablis, los de Beaujolais, del Jura.

Y no podemos olvidarnos de los mundialmente famosos "Champagne", que se crían en el Noroeste, en los terrenos calcáreos de las colinas orientales y abrigadas de los vientos húmedos.

A pesar de su cuantiosa producción, Francia no da abasto para su consumo, por lo que importa gran cantidad de vinos mas alcohólicos de Argelia y España, para aumentar el grado de sus caldos.

España ocupa el tercer lugar entre los países productores de vino, y de la que hablaremos mas adelante.

Otros países productores son:

Argelia, con la mas importante producción del Norte de Africa, debido a las excelentes condiciones climatológicas. Debido a que el Coran prohibía el vino a los mahometanos, hasta la ocupación europea en aquellos terrenos, la viticultura estaba desterrada.

Portugal, quinto lugar en Europa, con sus vinos famosos de Oporto y la Madera.

Con una producción vinícola mediocre figura Grecia, y fuera de los países mediterráneos en Alemania a orillas del Rhin y a lo largo del Danubio; En Rumanía, Bulgaria y Rusia (Crimea, valle del Don, Volga inferior).

En las naciones de América del Sur, los viñedos están ahora en crecimiento, como en los alrededores de San Juan y Mendoza en la Argentina; y en la región central de Chile.

En Estados Unidos, a partir de la abolición de la Ley Seca, la producción de vino ha ido en aumento de año en año. Hay gran cantidad de vides silvestres y otras cul-

tivadas, y gracias a aquellas cepas inmunes se salvaron de la muerte los viñedos europeos atacados de la filoxera. La región vinícola mas importante es California, donde los misioneros españoles fueron los primeros en llevar el cultivo de la vid.

LA VID EN ESPAÑA.-

En España fué introducida segun la leyenda por Gerión y debido al clima y a las condiciones del suelo pronto arraigó su consumo de suerte que en tiempo de los romanos gozaban de gran prestigio los vinos de la Bética y la Tarraconense. San Isidoro de Sevilla menciona 23 variedades de vid. Los musulmanes perfeccionaron e impulsaron la industria que no ha dejado de progresar hasta nuestros días. El verdadero despertar de la viticultura y enología española se debe a Alonso Herrera, que en 1513 publicó su "agricultura general".

En 1962 la extensión de viñedo en producción dedicada a la vinificación ascendía a 1.616.730 Ha., lo que representa un 8,2% del total de nuestra superficie cultivada, proporción mayor que el 4,5% que en ese mismo año representó la producción final vinícola en el producto final agrario de España; ello demuestra, que en general se dedican a la vid tierras de calidad mediocres, que no soportan cultivos mas rentables.

Con ser grande la actual extensión de nuestro viñedo es, sin embargo, mucho menor que la máxima alcanzada en otros tiempos, las favorables condiciones que existen para la vid en nuestro país permitieron a lo largo de los tres primeros cuartos del pasado siglo, una fuerte expansión del viñedo, cuya superficie llegó a estar muy pró-

xima a los dos millones de Ha. Esta expansión vitícola se realizó a costa de otros cultivos y sobre, aprovechando tierras de excasa calidad lo que repercutió en una baja del rendimiento medio; la ampliación de área del viñedo obedeció no solo a la demanda del mercado interior con un consumo de vino per cápita indudablemente mas elevado que el actual, sino confiando, sobre todo, en las enormes posibilidades que por entonces ofrecían los mercados extranjeros.

La expansión vitivinícola se vió truncada por varias causas. La mas importante fué la plaga de la filoxera que hizo su aparición en Málaga en 1878 y que paulatinamente fué arrasando los viñedos de regiones enteras, de tal modo que la superficie con plantaciones de vid pasó de un millón ochocientas mil Ha. entre 1880 y 1892 a 1.217.000 Ha. entre 1931 y 1935, a pesar de las replantaciones con cepas americanas que se hicieron en los cincuenta años que median entre ambos períodos, por ello puede asegurarse que los daños producidos por la filoxera fueron muy superiores a los que expresa esa reducción del área de viñedo en casi 400.000 Ha. Por otra parte la crisis económica mundial que se inició en 1.929 significó un brusco descenso en nuestras exportaciones de vinos, que por entonces ya comenzaba a resentirse de la competencia creciente por parte de otros países productores.

La oferta del vino al ser la vid planta no anual es extraordinariamente rígida; por el contrario la demanda sobre todo la exterior es muy elástica. De todo ello resulta que los únicos medios de ajustar oferta y demanda en las fases bajas del ciclo son: en primer término la menor intensidad en el cultivo con el consiguiente descenso en los rendimientos por Ha., y en último extremo el

arranque de cepas donde ello es posible para dedicar las tierras a otros cultivos, estas dos formas de actuar fueron practicadas durante el periodo 1929-1935.

Precisamente por las escasas cosechas consiguiente a la reducción del área de cultivo operada en el decenio precedente, y también por la caída vertical de los rendimientos que compartió la escasez de abonos, el vino alcanzó en nuestra postguerra precios remuneradores. Naturalmente al recuperarse los precios, se inició en la superficie de viñedos una recuperación paulatina pero continuada, pasando de 1.315.000 Ha. en 1.939 a 1.348.000 en 1.950 y a la cifra antes citada de 1.616.730 Ha. en 1962.

La actual superficie de viñedo en producción se distribuye por regiones en la forma que expresa el cuadro siguiente:

Superficie de producción en 1962, por regiones		
REGIONES	HECTAREAS	%S/ EL TAL.
Castilla la Nueva y Albacete	521.750	32,3
Levante	252.760	15,6
Cataluña y Baleares	198.075	12,3
Aragón	132.920	8,1
Leonesa	106.508	6,6
Andalucía	100.380	6,3
Castilla la Vieja	98.520	6,0
Extremadura	77.965	4,9
Logroño y Navarra	74.130	4,6
Galicia	38.335	2,3
Canarias	7.450	0,5
Vascongadas	6.420	0,3
Asturias y Santander	1.445	0,2
	<u>1.616.730</u>	<u>100,0</u>

A continuación examinamos las notas de mayor interés en cada una de las regiones productoras.

Castilla la Nueva, es la región que dedica mayor superficie al viñedo. Desde el sur de Madrid se presentan concentraciones de alguna importancia; Noblejas, Yepes Y Ocaña, y con mayor intensidad Mora, son los distritos viticultores mas notables de Toledo. En Ciudad Real el viñedo se explota en muchos lugares en régimen de monocultivo, especialmente en la Mancha baja, y sobre todo en los términos de Valdepeñas, Manzanares, Tomelloso y Daimiel, y ya con menos intensidad en Campo de Calatrava. Menos importancia tienen los viñedos de Guadalajara (La Alcarria), Cuenca (Tarancón) y Albacete (La Roda).

En toda Castilla la Nueva Y Albacete predomina la producción de vino blanco de pasto y de vinos de mesa tintos y rosados. En esta región, apartir de 1953 se ha construido un importante número de bodegas cooperativas de gran capacidad; la crisis vinícola de aquel año puso de relieve que la defensa del viticultor puede ser mejorada merced a la cooperación.

En Levante, el viñedo se extiende por los secanos del interior y por las terrazas mas cercanas a la costa, que aún resultan impropias para cultivos mas rentables. En volumen de producción, la zona vitícola valenciana mas notable es la de Requena y Utiel, con el inconveniente de que la altura repercute en perjuicio de la uva que proporciona un vino de 10° a 12°, de calidad media y color bajo. También en Valencia la zona del Chestre-Chiva, mas baja que la de Requena-Utiel, proporciona mejores calidades su vino es ligero de mesa blanco, de 12° a 14°. En Alicante el valle de Vinalopó, que produce tintos rosados de 13° a 16°, de excelente calidad, es la zona de mayor consideración. Los distritos murcianos de Jumilla y Yecla

dan vinos mas fuertes, claretes y rosados, de 15° a 17°.

Cataluña, es la región donde se ha apreciado con mayor intensidad la tendencia secular de reducción del área de la vid, como consecuencia de la devastación producida por la filoxera, la crisis de Exportación y la posibilidad que para desarrollar cultivos mas rentables ofrece el amplio mercado que suponen los centros industriales de la región. Tarragona y Barcelona son las provincias mas importantes.

En Barcelona hay que destacar el conjunto del Panadés que produce vinos blancos rosados y claretes, y tintos con graduaciones medias de 12° y 12,5°; en la zona de San Sadurní se obtienen además buenos espumosos, y en Sitges, vinos dulces, moscatel, malvasia, de hasta 16,2°. Martorel, Alella y todo el Vallés son también notables distritos productores.

Tarragona produce los mejores vinos naturales de Cataluña. En las zonas productoras de la Conca de Barberá y el Campo de Tarragona se obtienen buenos vinos, como el blanco de Vilaseca. Pero es el Priorato donde se alcanzan las optimas calidades de Tarragona y Cataluña entera, concretamente el tinto tiene una graduación de 15° a 17° y con la crianza puede alcanzar los 18°; estos vinos son objeto de exportación, fundamentalmente a Alemania donde son muy estimados.

En Andalucía son cuatro las zonas vitivinícolas de importancia: Jerez, El Condado de Niebla, Montilla y Málaga.

La zona de Jerez la integran las tierras comprendidas dentro del triangulo cuyos vértices son, San Lúcar de Barrameda, Puerto de Sta. María y el propio Jerez,

formadas de marismas y sedimentos de gran riqueza calcárea. Las labores de cultivo y crianza han alcanzado en esta zona una gran perfección y los mostos se obtienen de uvas de gran calidad: "Palomino", "Pedro Ximénez". Los tipos de vinos mas importantes son "el fino", "manzanilla", "palma", "palo cortado", "oloroso" y "moscatel", que tras la crianza por el sistema de soleras alcanzan normalmente los 18° y no bajan de los 16°. Los vinos de Jerez -que se exportan a Inglaterra desde la Baja Edad Media- son los que mas divisas producen.

El Condado de Niebla, en Huelva es el segundo gran distrito vitivinícola andaluz, con vinos parecidos a los de Jerez aunque desde luego muchos menos conocidos.

En Córdoba en la Sierra de Montilla y en Moriles Alto se crían a partir de la uva "Pedro Ximénez", los conocidos "moriles" y "montillas", de finura incomparable.

Málaga también a partir de la uva de "Pedro Ximénez" obtiene vinos de gran calidad, entre los que predominan los oscuros y dulces, que alcanzan a veces los 20° después de una larga y cuidadosa crianza. Se clasifican sus caldos en "dulce oscuro", "moscatel", "tintillo", "Pedro Ximénez", "pajarete" y "blanco".

En Castilla la Vieja y León, la Tierra del Vino, en Zamora, la Seca y Rueda en Valladolid, la Armuña y Guareña en Salamanca, y otras comarcas de Ávila, Segovia y Burgos comprenden los distritos vitivinícolas mas interesantes, donde se dan vinos claretes y blancos comunes, salvo algunos excepcionales en Valladolid que se traducen en la producción (muy limitada) de vinos de mesa que se cotizan como los mejores de España.

En Extremadura, la Tierra de Barros con el gran centro de Almedralejo, es la zona mas importante.

Montije, Mérida, la Sierra de Montanez y Trujillo ya en Cáceres también deben citarse.

Aragón, produce vinos tintos espesos de viva coloración y alta graduación alcohólica que en buena proporcion sirven de pasto para elaboración de vinos de mejor calidad. Belchite, el Campo de Cariñena, el valle de Jiloca y el alto Jalón son las principales comarcas productoras.

La Rioja, produce los mejores vinos españoles de mesa; los centros vitivinícolas estan situados en la Baja Rioja (Alfaro y Calahorra), Alta Rioja (Logroño, Haro), y la Rioja Alavesa, sus vinos son frescos y ácidos, de 10° y 13° y de fina coloración y aromáticos. A pesar de estas características, por una serie de razones se exportan en cantidades mínimas. En Navarra las cantidades obtenidas son peores que las de la Rioja.

Galicia obtiene elevados rendimientos (70-80 Hl/Ha) su región vitivinícola mas importante la constituyen los distritos de Ribeiro, Ribadavia, Valdeonas, etc., en el medio y bajo Miño.

El vine gallego del Ribeiro es de escasa graduación alcohólica, de 9° a 11° y bastante ácido pero de sabor agradable, ligero y aromático.

Asturias, Santander y el país vasco tienen una importancia vitivinícola muy escasa.

LOS RENDIMIENTOS Y LA PRODUCCION.-

Aunque la diferencia entre regiones es muy notable, como se pone de manifiesto en el cuadro siguiente, los rendimientos medios de nuestro viñedo son muy bajos.

**Evolución de la superficie y la producción vitiviní-
cola en el periodo 1931-1958.**

Periodos y años	Supficie.vñdos. (miles de Ha.)	Producción (miles Hl.)	Rendtos. (Hl/Ha)	Exportac. (miles pt)
1931-35	1.317	18.815	14,3	
1941-50	1.309	17.555	13,6	
1951-55	1.453	18.354	12,6	
1956-59	1.464	19.375	13,2	92.394
1961	1.518	20.482	13,5	1.828.867
1962	1.526	21.141	13,8	1.688.776

* Para 1956-59 ptas. oro; para 1961 y 1962 ptas. corrientes

El rendimiento medio oscila entre los 16 y 25 Qm. de uva por Ha. y expresados en vino es de algo menos de 14 Hl. por Ha. cifra muy inferior a 37 Hl/Ha. de rendimiento del viñedo en Francia y a los 30 de Italia. Este último país con una superficie de viñedo sensiblemente equivalente a la española, tiene una producción de 60 millones de Hl. Francia con una superficie menor que España e Italia tiene una producción solo ligeramente inferior a la italiana y casi el triple de la nuestra. Tan fuerte diferencia no solo se debe a la peor calidad de la tierra que en España se dedica a la vid, sino que también hay que atribuir las a las técnicas rudimentarias y a la menor intensidad del cultivo, esencialmente por las dificultades que presenta el abonado en las zonas de escasa pluviosidad. También existe una disminución del rendimiento de carácter voluntario (menos atención a la desinsectación y laboreo) por temor a las dificultades de exportación y al problema que suponen los grandes excedentes en el mercado interior.

Como puede apreciarse en el cuadro anterior, en el que también se resume la evolución de la viticultura en

el periodo 1931-1962 los rendimientos en la producción vinícola española dan muestras de estancamientos; la recuperación lograda en la producción en los últimos años se ha obtenido merced a una expansión de la superficie de viñedo y no por el incremento en los rendimientos como habrá sido deseable ha afirmado que los rendimientos son mas elevados de lo que expresan las estadísticas oficiales. Pero la tesis de que hay un amplio margen de falseamiento en las declaraciones de los viticultores por razones fiscales puede ser tan cierta en este caso como en cualquier otro caso de estadísticas agrícolas, pero no más. Siendo evidente que el consumo per capita ha disminuido de forma importante desde la preguerra y siendo rigurosamente comprobable que otro tanto ha sucedido con las exportaciones, no cabe pensar que la producción real sea mucho mayor que la registrada en las estadísticas.

Se puede estimar que de los 19 millones de Hl. a que normalmente asciende la producción anual de vino nuevo en España, se dedican a la exportación 1,5 millones; a la destilación 2 millones; a la producción de vinagre algo menos de 1 millón; los 14,5 restantes los absorbe el consumo interior. Pero esas cifras redondeadas en las que no figura excedentes sufren oscilaciones importantes. Tan pronto como la producción en un año bueno supera los 21 millones de Hl. y la exportación no se presenta especialmente fácil, surge el problema de los excedentes en toda su gravedad, pues un exceso de oferta de un 5 a un 10 por 100 sobre la demanda previsible puede suponer el derrumbamiento de los precios en origen si el Estado no interviene a tiempo.

Y el Estado ha contribuido creando la Comisión de Compras de Excedentes de vino. Esta Comisión de Compras, tiene como cometido adquirir en el mercado nacional las existencias de vino que considerada como sobrantes y por carencia de compradores sean cotizadas a precios inferiores a los estimados como costo.

LOS VINOS EN CANARIAS.-

Cuando Castilla llega a Canarias a comienzos del siglo XV, hallábase esta aún en cultivos con relación a los castellanos. Terminada la conquista, comienza acultivarse la caña de azúcar, que fué traída de las costas de Flandes. Mas tarde este cultivo no duró mucho, pues las islas prestaron a America, en unión de los colonos, misioneros y conquistadores, su cultivo y pronto no pudieron resistir la competencia.

Una de las características de economía canaria es el carácter expansivo de esta o sea, la tendencia de colocar sus productos allende los mares y fronteras. Y también esa sucesión y superación de crisis, ese prosperar y decrecer uno tras otro, de los diversos cultivos de exportación. Siempre que uno de estos cultivos, despues de una etapa de prosperidad, llegaba ala decadencia, encontraban los isleños otro que le sucedía con ventaja.

La primera de estas crisis fué la de la caña, desapareciendo el comercio de la azúcar a mediados del siglo XVI. Pero sus consecuencias no fueron tan profundas como las otras posteriores, debido a la menor población de las islas y a que la solución fué hallada antes de su total planteamiento. Pues ya en los albores de 1500 se repartieron terrenos con la expresa condición de no destinarlos a plantaciones de caña, sino a vides. Estas vides traídas de Castilla y de Maderas, prosperaron en el sue-

le de Gran Canaria y Tenerife, y en el último tercio del siglo XVI se conocían en todos los mercados extranjeros los vildueños y las malvasias del Archipiélago. La malvasia que tuvo mas fama es la dulce licorosa y acompañada de perfume. Por tener la uva un mayor contenido en azúcar hace que el líquido logrado además de poseer un alto grado alcohólico quede con un elevado porcentaje en azúcar.

La época de apogeo de estos vinos fué sobre todo en los siglos XVII y XVIII. Es entonces cuando nuestros puertos se ven frecuentemente visitados por navíos ingleses y holandeses, que venían a recoger la mayor parte de la producción. Inglaterra era el cliente mas importante. Los comerciantes canarios tenían representantes en Londres que se encargaban de recibir los vinos y venderlos. También llegaba el vino a América, especialmente a las Barbados.

En esta época todos los esfuerzos se agrupaban en torno al olivo, como hoy es a los plátanos y tomates. Y tanto la vida económica como la política interior y las relaciones exteriores se vieron influenciadas por las incidencias de la producción y del comercio de los vinos.

Durante el reinado de Carlos II de Inglaterra vinieron a las Islas muchos mercaderes de Londres formando una "Compañía de Canarias", con el fin de realizar el tráfico con el mayor provecho posible. Ante este intento de monopolizar, se dispuso por el Ayuntamiento que saliesen de las Islas todos los corresponsales y factores ingleses y que nadie vendiese vino a la Compañía.

Estos disturbios terminaron un año mas tarde, cuando llegó un enviado especial de la Corte, que encontró

la solución acabando en primer lugar con la compañía formada en Londres e implantando un sistema de tasas mas flexible aplicado al vino y a los géneros importados por Inglaterra.

Pero ya en el siglo XIX empieza a decaer el auge de los caldos del Archipielago. Aún en el siglo XVIII las exportaciones mantuvieron un ritmo bastante acelerado, principalmente en la Isla de Tenerife. No obstante la decadencia de los vinos era ya un hecho consumado y el estado económico general de las Islas era bastante malo. Esta decadencia fué debida a que ya a los importadores ingleses no les interesaba el negocio, pues no les proporcionaba suficientes ganancias; y como ellos eran los dueños de los barcos podian imponer sus condiciones y disminuir el tráfico.

Mas tarde el bloqueo continental, que interrumpió durante muchos años el comercio con Inglaterra, y el epidemio que asoló las vides, dieron el golpe de gracia.

El vino tiene una importancia muy relativa en el conjunto de la riqueza canaria y su producción no solo es exportada sino que ni siquiera alcanza a cubrir el consumo interior de Archipielago.

Casi todos los cultivos son de secano y en los de regadio se plantan vides a lo largo de los linderos de las fincas, siendo esto muy productivo.

El clima canario es excelente con el viñedo, aunque los terrenos de viña no se cuidan con esmero, muchas cepas son viejas y no se atiende a su reposición; otro enemigo de la vid son los fuertes calores en época de maduración lo que hace perder parte de la cosecha.

Actualmente la mayoría de los caldos que se obtienen son tintos comunes, lograndose escasas cifras de blanco y moscatel, por algunos cosecheros mas bien para no perder la tradición y sin ánimo de lucro.

Por lo general, estos vinos tintos son de mucho grado alcohólico, pues provienen de uvas que estan sometidas a intensa radiación solar y elevada temperatura. Son buenos vinos de mesa y se prestan de una manera magnifica para algunos platos fuertes de la región. Su mayor inconveniente es que por estar elaborados por una multitud de pequeños cosecheros no son muy homogéneos y se encuentran entre ellos notables diferencias.

El total de Ha. dedicadas a viñedos en el Archipiélago es de 7.450, correspondiendo 4.750 Ha. a la provincia de Tenerife y el resto a la de Las Palmas.

En la provincia de Tenerife se extiende la vid en la isla de Tenerife (Taceronte, Icod, Taganana, etc.), y en las islas de La Palma (Fuencaiente) y el Hierro.

En la provincia de Las Palmas la mayoría de las plantaciones se encuentran en Gran Canaria cuya zona mas vinícola es el Monte y Tafira, aunque también se producen en menor escala en San Mateo y Norte de la isla. Y tambien es parte importante en la producción de la provincia la que corresponde a Lanzarote, que tiene en La Geria su principal zona, famosas por sus "malvasias".

PROCESO TECNICO

PROCESO TECNICO.-

Obtención del mosto.- Una vendimia oportuna, por lo que se refiere a los puntos de mayor importancia, es decisiva para la bondad del vino resultante. Mientras que en los países meridionales la mayor parte de las veces es posible alcanzar la madurez completa, sucede con frecuencia lo contrario en los países del Norte, a causa de las condiciones desfavorables del tiempo. En los países acreditados por sus viñedos se procura ciertamente retrasar todo lo posible la vendimia, a fin de cosechar las uvas lo mas madura posible; pero en general las podreduras, la aparición de animales nocivos (gusanos, avispas, pájaros, etc.), el tiempo desfavorable (lluvias prolongadas, pedriscos, heladas o nieves prematuras, etc.) y otras circunstancias, obligan allí tambien a vendimiar anticipandose a la madurez completa. En las comarcas donde se cultiva ordinariamente la viña, existe además la costumbre de vendimiar en una época determinada, aún cuando las uvas no hayan llegado todavía a la madurez completa. En todos los casos debe tenerse en cuenta que las uvas que no estan maduras y sanas no producen vinos maduros sino acidulos, que es preciso corregir para poder destinarlos al consumo.

Al vendimiar o bien se procede como de ordinario, recogiendo la totalidad de las uvas y separando luego los mejores racimos y hasta los mejores granos (vinos seleccionados), o bien se vendimia primeramente solo las uvas mas maduras dejando las restantes en la planta, y se repite la operación una o dos veces; los vinos de mesa escogidos se preparan seleccionando de nuevo las uvas bue-

nas de las cuales se han separado ya los granos malos al vendimiar.

Este gran cuidado en la vendimia solo resulta remunerador cuando los precios de los vinos son muy elevados.

Para saber cuando hay que vendimiar se estrujan en el mismo campo unos racimos, se pasa por un tamiz y colocandolo en un tubo de hojalata o vidrio se introduce el pesamostos y se anota el grado de azúcar que señala. A los tres o cuatro días se repite la operación y así sucesivamente hasta que dos determinaciones manifiesten igual grado, lo que indica que ha llegado a la completa madurez.

En el mosto ha de existir una armónica relación entre sus elementos ácidos, tánicos y azucarados. A esto se llama un mosto normal y el que no tiene esta relación debe corregirse. Un mosto normal debe tener por litro, como mínimo:

azucar (glucosa o levulosa)	200 g
acidez (expresada en ácido tartárico) . .	8 g
tanino	1,5 g

Para obtener este mosto normal, hay que efectuar la recolección o vendimia teniendo en cuenta que el grado alcohólico de un vino viene en función del estado de madurez de la uva, es decir, de su cantidad de azúcar. O sea, que a mayor cantidad de azúcar que contenga la uva corresponde mayor cantidad de alcohol. Por lo cual en las zonas cálidas, donde la uva tiene mas azúcar, hay que atender al grado de acidez. En caso de que no tenga los 8 gr. de acidez tartárica, se le añadirá después al mosto. Esto resulta mas económico que agregar azúcar. También hemos de decir que en la zona de regadío los mostos son mas pobres en alcohol y en las de secano mas ri-

cos.

Estrujado.- Una vez la uva en el lagar se procede al estrujado en el cual hay que procurar no aplastar las pepitas, lo que comunicaria al vino un fuerte sabor astrigente y un poco amargo. Para quitar las pepitas la estrujadora tiene unos cilindros que se pueden juntar o separar para impedir que queden aplastadas las pepitas. En este caso es necesaria la presencia del raspon y por la tanto este no debe quitarse, ya que su actuación facilita el escurrido de la estrujada y favorece la acción del prensado y reprensado dandonos mas tanino. El raspón no interviene despues en la fermentación evitando los malos gustos que podria comunicarle, así como el que nos ceda agua y absorba alcohol.

Tiene una gran importancia el que el fruto quede bien aplastado para obtener buenos vinos, bien se haga con los pies o con las máquinas estrujadoras, siempre que ello no cause el magullamiento de las pepitas. Al convertir los racimos en una verdadera papilla se favorece a la vez la mejor distribución de las levaduras y su intimo contacto con el mosto, lo que determina una franca fermentación.

Corrección del mosto.- A medida que se van estrujando las uvas se las va amontonando en un lado del lagar donde no estorben, con el fin de que vayan soltando la mayor cantidad posible del mosto retenido entre la cascara. Para que esto no se prolongue mucho tiempo, 'pues se avinagraria, se procede al prensado y reprensado dos veces en la jornada. La casca procedente del reprensado se desita en el sitio destinado a estos residuos y el jugo se

une al de lágrima o flor. El mosto obtenido va a parar a unos recipientes que pueden ser cubos o grandes tinajas depósitos de forma troncocónica que se llaman tinas o bien unos depósitos de manpostería debidamente preparados. En estos depósitos se mantiene el mosto durante un periodo de tiempo que oscila entre las 12 y 24 horas para su defecación o depuración de todas las materias que lleva en suspensión. Durante este tiempo con el objeto de que el mosto no entre en fermentación se le añaden de 10 a 15 g. de sulforoso por hl., que suele venir líquido en botellas de hierro.

Encubado del mosto y fermentación tumultosa.- Conseguida ya la depuración así como la purificación del mosto debido al sulfuroso adicionado, se saca el mosto claro procurando no removerlo para no sacar las impurezas que están en el fondo y entonces se van llenando los envases, tinajas o botas donde ha de experimentar la fermentación tumultuosa. Esta es debida a unos seres vivientes sumamente pequeños llamados levaduras. Este cambio de recipientes debe efectuarse procurando airear todo lo posible el mosto dejándolo caer primero en un pocillo de cubo de obra, que se encuentra en el lagar, y de allí por medio de bombas se deposita en los envases previamente limpios y desinfectados con una mecha de azufre quemada en su interior. Esto se hace el día antes, no en el mismo momento pues sería contraproducente pues al descubrir aireando lo que buscamos es que pierda una buena dosis del sulfuroso que pueda llevar en exceso debido al adiciónamiento al llegar las uvas al lagar, unido al que se le puso en los depósitos para retrasar su fermentación, y si ahora le añadiésemos una nueva dosis no tendría sentido.

El encubado se hará de forma que el recipiente quede con un pequeño vacío, para que al fermentar no se derrame originando dos males: el ensuciamiento de los recipientes por fuera y el del piso de la bodega, habiendo además pérdida de mosto y levadura, cosa que no nos conviene, excepto en la elaboración de vinos licorosos y en otros. En los vinos blancos este vacío es menor que en los tintos por ser la fermentación en estos mas violenta.

Por fermentar esta clase de mosto sin casca la proporción en tanino es mas pobre, por lo que, una vez encubado se le añade de 5 a 10 g.de buen tanino al alcohol disuelto en un poco de agua templada, por cada Hl. de mosto.

En cuanto a la fermentación al principio debemos tender a la máxima multiplicación y desarrollo de las levaduras con las vasijas destapadas para que tenga una abundante provisión de aire. Cuando lo del recipiente esté en plena fermentación lo tapamos, pero de manera que puedan salir los gases producidos y en cambio se le dificulte la oxigenación a las levaduras, para obligarlas a trabajar con fermentos alcohólicos.

En cuanto a la temperatura conveniente durante la fermentación tumultuosa, diremos que es uno de los factores mas importantes de los que intervienen en la elaboración del vino, por eso todos los días se debe tomar la temperatura que alcanza el mosto, para poderlo remediar oportunamente.

En primer lugar la temperatura exterior, o sea la del medio ambiente del local del covedero, debe estar comprendida entre los 15° como mínimo y 32°c. como máxi-

mo, con lo cual favorecemos el proceso fermentativo, siendo la mejor la de 20°C. En segundo lugar la temperatura del mosto estará comprendida entre los 20° y 25°C. aunque ya de por sí, por la falta de levadura abundante, estos mostos no suelen fermentar con fuerza. En caso de que por cualquier causa imprevista el mosto contenido en las tinajas bajase a menos de 16°C., o subiese a mas de 30°, se seguirá uno de los siguientes procedimientos:

1°. Abriendo todas las ventanas del cocedero durante el día y la noche.

2°. Que los recipientes no tengan dimensiones exageradas, dandose la preferencia a los cubos o conos de 2.000 a 3.000 l. de capacidad y a las tinajas o botas de 1.000 l.

3°. Sacando el mosto por la parte inferior del recipiente para verterlo por la parte superior.

4°. Añadiendo sulfuroso en dosis de 25 a 40 g. por Hl.

5°. Practicando un frecuente bazuqueo si la fermentación se efectúa en cubos o conos, o el cambio de recipiente si en la tinaja o botas.

6°. Aplicando los refrigerantes especiales.

En el caso contrario, osea, que la fermentación tumultuosa languideciera repentinamente por causas atmosféricas imprevistas como por ejemplo un brusco descenso de la temperatura que nos pusiera el mosto a menos de 16°. Los remedios pueden ser:

1°. Añadir mosto de otro recipiente que por estar mas resguardado no ha sufrido disminución en su temperatura de fermentación y por tanto sus levaduras están con toda pujanza.

2º. Calentar el local del covedero cerrando puertas y ventanas y colocando caloriferos u otros medios de producir calor para que el ambiente del covedero se ponga a unos 30° o 35°c.

3º. Añadir al recipiente 30 o 40 g. de fosfato amónico por Hl. pues las levaduras al recibir este refuerzo de alimentación nitrogenada reaccionaran visiblemente.

4º. Introducir en el recipiente cuyo mosto se ha paralizado, una bateria de tubos por donde pase vapor de agua a alta temperatura.

Descube: Fermentación lenta o secundaria.- Una vez terminado el mosto su fermentación tumultuosa, lo que se conoce por terminar el ruido característico y porque la temperatura del mosto es casi igual a la de la bodega, se toma un poco de mosto en un tubo de cristal y se investiga su graduación en azúcar. Cuando el pesamosto nos indique 0°, que es cuando no hay azúcar que descomponer, se produce el cambio del mosto-vino a otro recipiente. Se debe airear aquel todo lo posible a fin de vigorizar las levaduras, para que termine el desdoblamiento de los restos de azúcar que puedan quedar. Para favorecer esto se deberá conservar la temperatura de la bodega a 20 o 30°c. Esta manipulación debe hacerse teniendo en cuenta: no remover las haces, pasando solo el mosto-vino limpio y que se airee cuanto pueda.

Terminada esta segunda manipulación, que suele durar de tres a cuatro semanas, se cierran los envases rellenandolos previamente. Y así se dejan hasta que se efectue el primer trasiego o cambio de envase.

Para saber cuando esta fermentación ha terminado, se aproxima a la boca del envase una cerilla encendida.

Si se apaga al aproximarla al vino es que la fermentación aún sigue. Si, por el contrario, la cerilla arde hasta casi tocar el vino, es que ha dejado de fermentar y al no desprender ácido carbónico la cerilla sigue su combustión normal.

Las principales manipulaciones a que se someten los vinos una vez terminada la fermentación lenta, para activar o adelantar en cuanto es posible su elaboración, sin esperar a la lenta acción del tiempo, son las siguientes: rellenos, clarificaciones, trasiegos, filtraciones, pasteurizaciones y embotellado.

Rellenos.- Consiste en recebar los recipientes que contienen los vinos, periódicamente, con otros de la misma clase o aproximados para que la cámara de aire que haya entre la superficie del caldo y el tapón se reduzca a lo mas mínimo a fin de preservarlos de la acción oxidante del oxígeno del aire y de los gérmenes que este lleva en suspensión.

Esta manipulación tiene como fin evitar que el vino pueda ser atacado por enfermedades, tales como, las flores del vino, la nata, precursora de otra peor, el avinagramiento, producidas ambas por microbios aerobios, es decir, que necesitan del oxígeno necesario del aire para desarrollarse y que al no existir este aire por el constante relleno, el peligro desaparece. Mientras dure la fermentación, aunque esta sea lenta, esta eventualidad de enfermar desaparece, por la razón de que este vacío está ocupado por una atmósfera de ácido carbónico producida por la fermentación, que la preserva del oxígeno del aire; pero en cuanto cesa la fermentación y, por tanto el desprendimiento de dicho ácido, que actúa a modo de an-

tiséptico, es cuando aparecen estos microorganismos que pueden trastornar la sanidad del vino.

Estos rellenos se efectúan una vez a la semana durante el primer mes y cada quince días en los dos meses siguientes. El resto del tiempo se hará una vez todos los meses hasta que el vino se venda. Se ha de procurar no mover la masa líquida.

El procedimiento que empleamos para hacer estos rellenos es muy práctico y sencillo, y reduce bastante el contacto del oxígeno del aire con el vino. Se cogen los tapones de las cubetas, que son de corcho o de madera, se les hace un taladro en el centro y se coloca un pedazo de tubo de cristal de uno o dos centímetros de diámetro y de unos 8 cm. de largo, el cual se coloca bien ajustado al orificio hecho en el tapón, de forma que quede a ras de la parte interna del tapón, quedando en la parte exterior 4 o 5 cm. de este tubito libre. El tubo lleva un pequeño tapón.

Las ventajas de este procedimiento son las siguientes: se puede adosar fuertemente el tapón a la cubeta y si se quiere recubrirlo con yeso amasado, para que no entre nada de aire externo y con el cubito se efectúa el relleno sin necesidad de tocar el tapón. Además permite que, una vez la cubeta completamente llena, suba el nivel del vino en el tubito, que quedará lleno de vino, y como lleva su taponcito y por otro lado su superficie, dado su pequeño diámetro, es muy pequeña, su contacto con el aire es casi insignificante.

Trasiegos.- Tiene por objeto separar el vino claro del contacto con las heces sedimentadas en el fondo de los recipientes durante su elaboración.

Estos sedimentos o heces son un conjunto de levaduras muertas, materias nitrogenadas, crémor de tártaro insolubilizado por el alcohol y resto de materias sólidas que los mostos llevan en suspensión. O sea, un depósito de sustancias de fácil descomposición, que aprovechándose de cualquier circunstancia favorable se desarrollaran rápidamente, produciendones un enturbiamiento del vino. De aqui se deduce el interes que tienen estos cambios.

En líneas generales ya hemos dicho que el primer trasiego es el que hacemos al terminar la fermentación tumultuosa, o sea, cuando el pesamostos nos marque 00c. El segundo trasiego es el que se hará en marzo, y el tercero en octubre. Durante el segundo año de permanencia del vino en bodega se trasiega solo dos veces: a primeros de abril y en octubre. Estos trasiegos los hacemos con bombas aspirantes o impelentes.

Es preferible hacer los cambios en días despejados y frios, o sea con presión atmosférica alta, dejandolo de manipularlos cuando la presión del barómetro reducida al nivel del mar sea inferior a los 760 mm., que es la normal.

Cuando se trasiega un vino, lo mas importante es que el nuevo recipiente donde se traslade este, esté lo mas limpio posible, cambiandolo solamente en lo que se refiere a la parte clara, pues si nó no habremos logrado nada. Hay un adagio que dice: "mas vale que vaya un poco de vino en las heces, que unpoco de heces al vino que se trasiega".

Clarificación.- Tiene por finalidad abreviar el tiempo para que las materias que el vino lleva en suspensión y que lo enturbian, se depositen con rapidez, dejandolo

claro y cristalino.

El tanino que lleva el vino posee el poder coagulante y al mismo tiempo un gran poder antiséptico. De aquí su gran interés en todas estas operaciones de clarificación.

Pero también hemos de tener en cuenta que reaccionando casi todos los clarificantes con él, nos robarían parte de este tanino, que naturalmente contiene el vino y nos lo dejaría soso por un lado y expuesto a contraer alguna enfermedad por otro, por ser su acción esterilizadora y por tanto conservadora. Es necesario, entonces, añadir una parte de tanino al vino que vamos a clarificar.

Para realizar una buena clarificación es conveniente que concurren las siguientes condiciones:

a).- Que el vino se halle en reposo por haber terminado su fermentación, pues si nó el desprendimiento de ácido carbónico impediría la acción normal del clarificante.

b).- Que el tiempo sea fresco, en día despejado y con presión atmosférica elevada.

c).- Que se le añada, el día antes, al vino que se va aclarificar la cantidad de tanino necesaria para que el caldo no quede empobrecido de este elemento. La cantidad de tanino que se le ha de añadir depende de la cantidad y la clase del clarificante empleado.

Podemos dividir los clarificantes en dos grupos:

1º.- De origen animal, llamados orgánicos

2º.- De origen vegetal, llamados inorgánicos

Los primeros se pueden dividir, a su vez, en:

a).- Clarificantes albuminosos, que son todos aquellos que al reaccionar con el tanino, o con los ácidos que este lleva, se insolubilizan arrastrando al fondo de los recipientes las materias sólidas que contengan en suspensión; por ejemplo, la sangre, la leche, los huevos. Estos últimos se suelen emplear mas para los vinos tintos.

b).- Clarificantes gelatinosos, que necesitan tambien de la presencia del tanino para formar el compuesto insoluble que ha de clarificar, como son, la osteocola, gelatina extraida de los huesos de los animales, y la ictiocola, substancia extraida de los huesos de ciertos pescados.

Filtración .- Esta manipulación vinaria tiene por objeto separar del vino, por retención, las partículas sólidas que lleva. Se obtiene este resultado haciendo pasar al vino por paredes mas o menos porosas y rígidas, donde queden retenidas las impurezas. La filtración nos proporciona dos ventajas: que obra a modo de clarificante, y que mejora notablemente las condiciones sanitarias del vino.

Por ser esta filtración mecánica no influye en la composición química de los caldos. La filtración no excluye la clarificación, sino que ambas operaciones son complementarias. Por ejemplo: si un vino turbio lo clarificamos primero y luego filtramos la parte clara, nos dará un vino con una nitidez grande. Si, por el contrario, lo filtramos primero, puede darse el caso de que el enturbiamiento sea debido a un exceso de materias sólidas que el vino contenga, y nos quedará completamente limpio,

lo que nos evitará el trabajo y los gastos de la clarificación.

De todas maneras la aplicación mas practica de la filtración, es el poder aprovechar rapidamente toda esa serie de turbios, procedentes de trasiegos y clarificaciones, que deben reunirse en un recipiente, pues una vez aclarados pueden consumirse despues de filtrados.

Para que la filtración produzca mejores resultados debe tenerse en cuenta lo siguiente:

1º.- Es importante que la filtración se haga fuera del contacto del aire para evitar las pérdidas de alcohol y aroma.

2º.- El vino debe llegar al filtro a una presión constante y sin sacudidas bruscas.

3º.- La materia filtrante que posea el vino debe de ser de tal naturaleza que, además de hacerlo bien, no le comunique malos gustos al vino filtrado.

Pasteurización.- Consiste en detener y destruir, por medio del calor, los efectos nocivos de los fermentos productores de enfermedades. Se trata sencillamente de una esterilización, con lo cual se asegura al vino una buena conservación posterior. Para esto se calienta al baño maria, de forma que la temperatura no exceda nunca de los 80°C. Se hace en los aparatos llamados pasteurizadores.

Para realizar una buena pasteurización hay que tener muy presente:

1º.- Que el vino esté en perfectas condiciones de limpidez, por lo tanto, debe procederse antes que esta operación a una clarificación, o como minimo, una filtración.

2º.- Durante el tiempo que el vino ha de estar so-

metido a la temperatura que le corresponda, segun su estado, deberá de estar fuera de todo contacto con el aire y sometido a cierta presión con el objeto de lograr que no experimente grandes pérdidas de alcohol.

3).- La temperatura ha de ser la suficiente para aniquilar todos los gérmenes que contenga.

4).- No será nunca sometido a la pasteurización un vino que haya sufrido alguna otra manipulación en la cual pueda haber adquirido aire, como por ejemplo, trasiegos recientes.

5).- El tiempo durante el cual estaran sometidos los vinos a esta esterilización será solo de unos cinco minutos.

---=oOo=---

PRIMERAS MATERIAS
Y
MATERIAS AUXILIARES

PRIMERAS MATERIAS.-

Para la elaboración del vino, se tiene como única materia prima la uva, es decir el fruto de la vid.

Este fruto reunido en racimos está compuesto de dos partes principales: el escobajo o parte leñosa, y el grano. Este último está constituido a su vez por el hollejo o la piel, la pulpa o parte carnososa, y las pepitas o semillas.

Escobajo o raspón.- Es la parte leñosa del racimo, mediante al cual los granos se comunican con la cepa. Tiene un sabor muy áspero y astringente, y desagradable, que comunica al mosto, y por tanto al vino si se prolonga su maceración o permanencia en los caldos, sobre todo si el racimo está un poco verde. Lo mejor es hacer que no intervengan en la fermentación.

Contiene principalmente ácido tartárico, tartratos, taninos, etc., pero el 70% de su peso es agua; su mayor aportación al mosto será entonces este elemento, lo que determina una disminución en su grado alcohólico, y como además posee la propiedad de absorber alcohol nos debilitará su fuerza alcohólica. Si bien el perjuicio no es muy grande ya que un racimo tiene solamente un cinco por ciento de raspon, pero unido al otro defecto de mal sabor que proporciona a los caldos, hace que no sea recomendable su intervención.

Granos de uva.- Es la parte carnososa del racimo y representa el 95% del peso total del mismo. Están constituidos por la piel u hollejo, pulpa y pepitas, siendo sus elementos principales el azúcar, agua, tanino, ácidos y la potasa.

Piel u hollejo.- Constituye el 6% del peso total del grano y su influencia en la vinificación es muy grande por la cantidad de elementos que aporta, como son: ácidos, taninos, materias colorantes y odorantes, y las levaduras en estado maduro.

Esta materia colorante es la que tiñe al vino. Generalmente es insoluble en agua fría disolviéndose en cambio en agua caliente o en alcohol. También se disuelve en el mosto durante el proceso de fermentación que es cuando el vino adquiere su coloración correspondiente. Teniendo en cuenta esta circunstancia se puede obtener vino blanco de uvas tintas, solo con separar el raspón y el hollejo antes de la fermentación.

Cuando las uvas están muy maduras se obtienen vinos de gran capa y color, prolongando un poco su maceración, haciendo fermentar el mosto con el orujo.

Hay una variedad de uvas llamadas tintoreras que producen mucha capa y color por abundar mucho en ellas las materias colorantes, resultando los vinos de ellas de un color oscuro fuerte. Estos son muy apreciados para hacer mezclas con otros que carecen de la coloración necesaria, pues la ley prohíbe que estos vinos faltos de color se les añadan sustancias colorantes distintas del vino.

Y en la piel donde están concentradas las levaduras en forma de polvillo blanco, que pasan al mosto en el acto del estrujamiento y sin cuya intervención no se podría verificar la fermentación, y también en la parte interna de esta piel es donde se concentran los aceites esenciales que proporcionan los gratos olores y sabores de vino.

Otro elemento importante son los ácidos que repre-

sentan un 8% de tártaro, que es cedido al vino en un 5% o 6% en forma de cremor tártaro.

Pulpa.- Esta parte del grano está constituida por el 83% del peso total del racimo, siendo sus principales elementos, el azúcar y el agua, entrando los ácidos en pequeñas dosis. La pulpa carece completamente de tanino y de materia colorante. El azúcar que contiene es glucosa y levulosa. Se distingue del azúcar que se extrae de la caña y de la remolacha en que esta no tiene la propiedad de fermentar directamente con las levaduras y además tanto la glucosa como la levulosa no son cristalizables.

Pepitas o semillas.- Este elemento complementario del grano de uva representa un 4% del peso total del racimo. Contiene gran cantidad de tanino (un 10%), así como aceites esenciales y materias resinosas, que si pasa al vino le comunica un sabor muy desagradable, por lo cual no se deben aplastar al estrujarlas.

El tanino lo llevan en la parte externa siendo muy soluble en agua caliente y alcohol, cosas que le proporciona la fermentación. La acción del tanino en los vinos es muy eficaz desde el punto de vista de su conservación. Aquellos vinos que no lo contengan en la proporción mínima para su buena sanidad es necesario añadirsele.

Resumiendo todo lo dicho la constitución de un racimo es aproximadamente:

Racimo	Raspon o escobajo	5% del total	100%
	Grano	95% del total	

Y la del grano:

Grano	Hollejo o piel	8% de su peso	95%
	Pulpa	83% de su peso	
	Pepitas	4% de su peso	

Dato importante para los calculos previos de la producción en litros, es lo que a continuación detallamos:

Por cada 750 Kg. de uva fresca se obtienen 605 litros de mosto, los cuales quedan reducidos una vez efectuada la fermentación y separadas todas las impurezas a 495 litros de vino "limpio" disponible para la venta.

Estos datos han sido tomados de la realidad, ya que los que señalan los libros especializados en la materia es mas bien un rendimiento teórico que práctico, pues para calcular el verdadero rendimiento hay que hacerlo en el propio terreno donde se encuentran los viñedos, pues el ante dicho rendimiento depende del estado en que se encuentren las uvas, dependiente este de las condiciones climatológicas en que se ha efectuado la maduración.

LUGARES DE COMPRA Y PRECIOS.-

Debido a que poseemos finca propia, será la que nos suministre la materia prima, aunque como tenemos proyectado una producción mayor que la que nos puede proporcionar nuestra propia cosecha, se ha pensado comprar en las fincas limítrofes, con uvas de la misma calidad y clase que las nuestras, 200.000 Kg. al precio de 8 ptas., que unidos los mismos a los 50.000 Kg. de uvas que se calcula producirá nuestra finca, a 8 ptas., hacen un total de 2.000.000 de pesetas.

MATERIAS AUXILIARES.-

Las materias auxiliares para el tratamiento de los mostos y vinos, se han calculado de una manera aproximada, cuya relación damos a continuación, sirviendonos de orientación para el calculo del coste, las cifras relacionadas.

200 Kg. de sosa caustica a 3,15	630,-
50 Kg. de ácido tartárico a 12	600,-
25 Kg. de tanino a 100	2.500,-
50 Kg. de fosfato amónico a 7	350,-
38 Kg. de tartrato neutro de potasa a 18,4	700,-
80 Kg. de carbon animal a 16	1.280,-
200 Kg. de cola de pescado a 50	<u>10.000,-</u>
Total	16.060,-

-----oOo-----

ASPECTO COMERCIAL

ESTUDIO DEL MERCADO Y JUSTIFICACION COMERCIAL.-

El estudio del mercado no es ninguna novedad, pues desde que apareció la industrialización en gran escala, la cual provocó un distanciamiento entre el productor y el consumidor, se hizo necesario la investigación del mercado; ya que este aislamiento entre el productor y el consumidor ha llevado a graves problemas económicos en las empresas, al fabricar muchas veces productos que luego -porque no correspondían a lo que el mercado quería, esperaba o necesitaba- han permanecidos arrinconados en los almacenes o lo que es peor olvidados en las estanterías de los comerciantes.

Pero no es solamente este problema el que soluciona el estudio científico del mercado sino que también determina el grado de eficiencia de la organización de Ventas en cuanto a la distribución del producto, la eficiencia de la Publicidad, y sobre todo, la medida en que el producto corresponde a las exigencias del público y hasta que punto aquel le satisface.

En nuestra época en que los precios no cesan de aumentar (las primeras materias, la mano de obra, la maquinaria, etc.) la dirección de una empresa no puede tomar decisiones por intuición, ni obrar de forma empírica. Sería demasiado peligroso.

Resumiendo pues, la dirección de la empresa necesita información, pero una información tal, que le permita fijar su política y tomar sus decisiones sobre bases seguras.

Existen tres fuentes a las que puede acudir el investigador para resolver el problema que cada vez se plantea:

- 1) Datos estadísticos publicados por organismos ofi-

ciales, asociaciones, corporaciones, etc.

2) Documentos y datos contenidos en los dossiers internos de la propia empresa.

3) Estudios externos a la empresa, realizados aplicando cualquiera de las técnicas propias de la investigación del mercado (encuestas, tests, observaciones, etc.).

Los objetivos de la investigación del mercado serán:

a) Investigación sobre el producto.- Que se puede resumir a:

- determinar la aceptación por el consumidor de productos nuevos.
- determinar los usos actuales de productos existentes.
- estudiar lo referente al empaquetado o envases.
- estudiar la posición competidora de nuestros productos.
- etc., etc.

b) Investigación sobre mercados.- Que se concreta a:

- estudio de las características del mercado (edad, clase social, costumbres, etc.).
- estudiar los cambios de naturaleza del mercado, como puede ser, los movimientos demográficos.
- estimación del mercado real, teórico y potencial.
- etc., etc.

c) Investigación sobre ventas y distribución.- Que se ocupa de:

- estudiar los precios y su influencia sobre el volumen de ventas.
- estudio de los costes de distribución.
- selección de la clientela (en cuanto al pago y al tamaño de los pedidos).
- estudiar los territorios de ventas por zonas.

Una empresa industrial o comercial puede realizar las investigaciones utilizando los servicios de:

- Una agencia de publicidad
- Una organización independiente especializada.
- Un departamento interno de estudios de mercado.

Nosotros hemos encargado esta tarea a una agencia de publicidad, la cual despues de haber efectuado sus estudios e investigaciones en el mercado nos ha hecho saber:

- Que, en el mercado se encuentran gran variedad de vinos embotellados, tintos en su mayoria, pero que, a pesar de rezar en su etiqueta, ser originales de El Monte, no es así, ya que su verdadera procedencia deja mucho que desear, pues suelen ser vinos "importados" de la Peninsula en barriles o toneles para luego ser embotellados en nuestra isla, asignandoles la procedencia de tan prestigioso lugar vinícola como es El Monte en Gran Canaria.
- Que, este vino que circula por el mercado no es de buena calidad, por lo que el público desea, segun los sondeos realizados, esmerada elaboración en vinos de una calidad excelente.
- Que el "buen vino de El Monte" solo se encuentra en bodegas de aquella zona, las cuales carecen de una organización comercial y de una publicidad adecuada para hacer llegar su producto al mercado, esperando en la mayoria de los casos al pie de la bodega a que el comprador haga su aparición.
- Debido a estas circunstancias, es por lo que nuestra empresa - que se va a dedicar a la elaboración,

crianza y embotellado de vino de El Monte, para lo cual cuenta con finca e instalaciones propias - con la adecuada organización de ventas y con su correspondiente publicidad, aspira a abastecer el mercado regional con las mayores garantías de éxito.

-Otro detalle a tener en cuenta ha sido el aumento de consumidores debido a la gran cantidad de hoteles y residencias, además de restaurantes, existentes en nuestras islas, impulsados todos por el gran auge turístico que se experimenta.

-----oOo-----

PUBLICIDAD.-

Publicidad es toda acción conducente a difundir hechos e ideas.

Afortunadamente, podemos decir que ha pasado la época en que se creía a pies juntillas aquello de "el buen paño en el arca se vende" o "el buen vino no necesita insignias", y se ha reconocido la necesidad de la publicidad, porque los buenos productos no se venden solos, hay que venderlos como los demás, sin perder tiempo, sin dejar adelantar a la competencia, y obrar de forma tal que se hable de ellos mas que de los nuevos, porque son mejores.

La publicidad es necesario incluso no para aumentar la cifra de ventas que en muchos casos ha conseguido llegar a su grado de saturación, sino como medida necesaria para conservar el prestigio; tengamos presente que el prestigio solo se pierde una vez, y una vez perdido es muy difícil por no decir imposible su recuperación.

Hoy día se reconoce el poder de la publicidad, y se conviene que, toda empresa que quiera hacer una cifra de ventas proporcionada a su importancia o capacidad, que quiera superarla, que quiera contrarrestar la acción de la competencia, que quiera introducirse en el mercado, que desee crear la necesidad de un producto no conocido en el mercado, etc., etc., precisa indefectiblemente de la publicidad. La publicidad debe ser racional y constante.

Que duda cabe que la publicidad es impulsadora de negocios, puesto que:

- a) Informa al consumidor de productos y servicios
- b) Es el medio mas económico de la venta
- c) Asegura una mejor calidad del producto
- d) Permite la identificación del producto deseado
- e) Aumenta la producción y el consumo
- f) Reduce los costos
- g) Eleva el nivel de vida.

Se ha dicho muchas veces que la publicidad es un costo mas del producto, que en definitiva va a pagar el consumidor, pero que el consumidor pague la publicidad no quiere decir que pague mas, por el hecho de que se utilice la publicidad. Es decir la única razón por la cual el fabricante continúa utilizando la publicidad, es porque le permite vender el articulo a precio mas bajo que si no la emplease. Además el precio de la publicidad computado en terminos de coste por unidad de articulo vendido es extraordinariamente pequeño, mucho mas de lo que se imagina el público. Este coste bajo hace posible que el consumidor disfrute de un producto cuyo precio total es considerablemente menor que si no se anunciase.

Aceptando pues que la publicidad cuesta dinero, demos añadir que la Publicidad cuando logra su objetivo, amortiza por si misma el valor que en ella se invirtió, o bien reduce el importe de otros elementos que formarian el precio de coste comercial.

En la publicidad existen tres principios básicos que son:

- 1) La veracidad
- 2) La originalidad
- 3) La personalidad propia

En la publicidad existen unas fases que se han de

desarrollar para que se consiga el fin deseado, y son:

a) Atención.- Que el público se entere que se anuncia algo.

b) Interés.- Conseguir que después de la atención, haya un interés por lo que se anuncia.

c) Deseo.- Vencer la indiferencia del cliente e inculcar el deseo de compra.

d) Voluntad.- Despertado el deseo, es necesario mover la voluntad para que el cliente se decida a realizar el acto de compra.

e) Decisión.- Es la de la compra o pase del pedido.

f) Satisfacción posterior.- Evitar que el cliente resulte defraudado.

Entre los medios dedicados a la publicidad, tenemos el llamado triángulo clásico, y que está formado por la prensa, la radio y el cine.

Sobre estos tres medios estará basada nuestra publicidad, que está encargada a una agencia, la misma que nos realiza el estudio del mercado, ya que nuestra empresa no es de una embergadura tal, para tener su propio departamento publicitario, propio de grandes empresas.

-----00-----

ASPECTO TECNICO E INDUSTRIAL

EMPLAZAMIENTO DE TERRENOS E INSTALACIONES.-

Para asegurarnos parte de las primeras materias, poseemos finca propia, dedicada exclusivamente a viñedos, situada la misma en la carretera de Bandama, Km. 1, en el término municipal de Sta. Brigida, y con una extensión de 80.000 metros cuadrados (8 Ha.). Las cepas de los viñedos no son muy viejas, lo que nos puede garantizar, que podamos obtener de ellas buenas cosechas durante varios años antes de que comiencen a dar señales de empobrecimiento, por lo que entonces será necesario ir efectuando una replantación paulatina y escalonada.

La tasación pericial hecha a la finca es de pesetas 1.000.000,-

En las inmediaciones de la finca hemos instalado la bodega y el lagar. La bodega es una edificación amplia y moderna, de una sola planta. El material de que se sirve así como los envases, son nuevos en su mayoría.

En cuanto al lagar es así mismo como la bodega, de moderna fabricación. Dispone el mismo de tres grandes tinajas de mamposteria, con capacidad para 8.000 l. c/u., destinadas a la recepción de la uva para su estrujado, en una de ellas está la prensa. Posee además otra tinaja, a mas bajo nivel que las demás, donde va a ser recogido el mosto para su ulterior traslado a la bodega.

Los pisos poseen la inclinación suficiente para que los líquidos provenientes de derrames puedan ser evacuados rapidamente. Las paredes estan cubiertas de cemento "portlan", y las de las tinajas estan embadurnadas con una solución al 30% de ácido tartárico, el cual a expensas de la cal que contiene el cemento y que pudiera ser

solubles en el mosto, formará una costra de cristales insolubles de la sal, llamada tartrato de cal, que impedirá el contacto directo del líquido con el cemento.

Otras instalaciones anexas son, el laboratorio de pruebas, la sala de embotellamiento con su almacén y los locales destinados a oficinas.

El valor total de las instalaciones es de pesetas, 800,000,-

Como ya se ha dicho, las instalaciones son de reciente creación, por lo que se ha dotado a las mismas de todos los requisitos exigidos para la seguridad e higiene del trabajo en beneficio de los obreros y de la empresa misma.

En prevención de riesgos de incendios se han instalados dos "sprinkler" automáticos (pulverizadores de agua automáticos).

MAQUINARIA.-

Para el desarrollo de nuestra actividad y tras un estudio previo de las calidades y precios de las máquinas existentes en el mercado, hemos procedido a la adquisición de las siguientes:

Una estrujadora-despalilladora, marca "Hanomag", tipo TR-1, con electro-motor de 2 H.P., con un rendimiento real de 4.000 l./hora (mosto). Precio 250.000,- ptas.

Una prensa marca "Hanomag", referencia 27/B2 con electro-motor de 12 H.P., con un rendimiento de 5.000 l./h. Precio 200.000,- ptas.

Un Moto-Bomba marca "Record", con electro-motor acoplado de 2 H.P. y rendimiento de 10.000 l./hora. Su precio es de 150.000,- ptas.

Una llenadora de botellas marca "DUENDE", tipo Junior 20, adaptable a cualquier tipo de botella, con 6 caños, rendimiento 750 botellas por hora. Precio 135.000,- ptas.

Una encorchadora-capsuladora, marca "Tranquen", con electro-motor. Precio 90.000,- ptas.

Un escurridor y lava botellas, marca "Tralla", con capacidad para 500 botellas. Precio 75.000,- ptas.

El valor total de la Maquinaria asciende a 900.000,- pesetas.

-----oOo-----

ENSERES.-

Además de la maquinaria hemos adquirido los siguientes enseres:

- 300 botas (pipas) de roble, con una capacidad de 516 l. c/u., a 500 ptas. cada una. Total 150.000,- ptas.
- 4 tercios de 36 l. c/u., a 200 ptas. cada uno. Total 800,- ptas.
- Un embudo de madera, tamaño mayor. Precio 200,- ptas.
- Un embudo de madera, tamaño menor. Precio 150,- Ptas.
- 2 embudos de cinc, a 100 ptas. c/u. Total 200,- ptas.
- 2 embudos de cinc, pequeños, a 50 ptas. cada uno. Total 100,- ptas.
- Un embudo de cinc con tamiz para colar. Precio 150,- pesetas.
- 4 Kg. de mechas de azufre, a 24 ptas. el kilo. Total 96,- ptas.
- 4 llaves de madera, a 15 ptas. c/u. Total 60,- ptas.
- Silleros de madera para colocar las botas. Precio 30.000,- ptas.
- 2 palas, a 100 ptas. c/u. Total 200,- ptas.
- 2 azadas, a 100 ptas. c/u. Total 200,- ptas.
- 2 cepillos de limpieza, a 40 ptas. c/u. Total 80,- pesetas.
- Una escalera de tijeras. Precio 500,- ptas.
- Un martillo y un ajustador de aros de botas. Precio 150,- ptas.
- 20 m. de manguera a 50 ptas/m. Total 1.000,- ptas.
- Diversos objetos de vidrio y metal. Precio 3.264,- pesetas.

El valor total de los Enseres es de 187.000,- ptas.

ENVASES.-

Bajo este titulo, comprendemos todos los elementos necesarios para la puesta en el mercado del producto elaborado, que será en este caso el vino embotellado, y debido a que los envases no son recuperables, será un elemento constitutivo del costo.

Los materiales que se necesitan son los siguientes, (las cifras estan relacionadas en millares):

- 220 botellas de 3/4
- 250 etiquetas
- 250 corchos
- 250 capsulas
- 250 fundas de paja
- 250 envueltas de papel manila
- 12 cajas-envases de madera

Cuyo coste hace un total de 105.000,- pesetas.

-----00-----

SISTEMAS DE SALARIOS Y TRABAJO.-

Se puede definir el salario como el pago de cualquier prestación de servicios, pero empleando una definición mas completa, diremos que el salario "es el pago de los servicios prestados por el personal obrero a la producción (empresa)". Este concepto se refiere a cualquier clase de empresa, bien sea esta industrial, comercial o de servicios.

El salario puede ser directo e indirecto, segun que el personal obrero intervenga directamente o nó en la producción.

El salario que emplearemos es el semanal fijo, que es el mas corriente y se tasa en función del tiempo de ocupación de la persona, no de la medida del trabajo hecho.

El personal de que disponemos, tanto obreros como empleados, es fijo.

La duración de la jornada es la legal, o séase de ocho horas diarias, este horario de trabajo está aprobado por la Inspección y obligatoriamente será dado a conocer por la Empresa de manera permanente, por medio de carteles colocados en sitio visible del propio Centro de trabajo o en lugar adecuado. En los carteles se expresará el principio y el fin del trabajo.

Para las comidas los trabajadores tendran una interrupción de dos horas.

El personal tendrá derecho a un permiso anual retribuido, de siete dias para los obreros y quince para los empleados. Si el trabajador dejara de prestar sus servicios antes de haber disfrutado el permiso anual retribuido percibirá la parte proporcional que le corresponda.

Por gratificaciones extraordinarias, los obreros recibirán media mensualidad en Navidad y otra el 18 de Julio;

los empleados una mensualidad en cada una de dichas fechas.
Horas extraordinarias.- Son aquellas que la Ley permite trabajar por encima de la jornada legal autorizada y que han de abonarse con ciertos recargos.

Los recargos son los siguientes, girados sobre el valor de la hora tipo u ordinaria:

Personal masculino

Las dos primeras horas no realizadas de noche o en festivo: 25 por 100.

Las restantes y las trabajadas de noche o en día festivo: 40 por 100.

Los Seguros Sociales, Montepio y Plus Familiar, están incluidos en el Regimen General de la Seguridad Social, que añadiendole la Cueta Sindical y la de Formación Profesional, hace un total de 44,17% a cargo de la empresa, y un 8,43% a cargo del trabajador, ambos sobre el sueldo base dado por el cuadro de Tarifas y Bases de cotización, y no sobre el sueldo en mano que es el que se expresa en la relación detallada de la plantilla.

El Seguro Obligatorio de Accidentes por "Incapacidad permanente y muerte", tiene un tipo del 10% sobre el total cobrado por el obrero, y es a cargo de la Empresa en su totalidad.

---==oOo==---

PLANTILLA

Empleo	Mensualidad
Un perito quimico (4.770)	6.000,-
Un encargado gral de bodega y finca (3.960) .	5.000,-
<u>Personal obrero.-</u>	
Un capataz de bodega y finca (2.880)	3.500,-
6 peones para finca, fabricion. y embot. (2.520)	3.000,-
<u>Personal administrativo.-</u>	
Un oficial administrativo (3.150) ;	4.000,-
2 auxiliares administrativos (2.520)	3.000,-

Las cantidades que figuran entre parentesis son los sueldos bases.

-----000-----

PLAN. FINANCIERO

FINANCIACION DE LA EMPRESA.-

Antes que nada digamos que financiación "es dotar a la empresa de los medios materiales necesarios que permitan su puesta en marcha y aseguran su ulterior desenvolvimiento". Esta financiación se traduce en el terreno práctico y en términos generales en las aportaciones constitutivas, en un principio, del capital de la Empresa.

Como la Sociedad que tratamos es de Responsabilidad Limitada, no hay por qué diferenciar el capital de gestión y el de garantía, como ocurre en las colectivas, sino que jurídicamente hablando, las aportaciones realizadas por los socios son las únicas que cuentan para la Sociedad, frente a los terceros.

El único requisito que se exige para las aportaciones dinerarias es que sean en moneda nacional y de curso legal, cosa que se cumple en nuestras aportaciones. Y respecto a las aportaciones en especie, también se cumple el requisito de que su valoración real sea igual a la atribuida, ya que esta labor ha sido realizada por peritos especializados.

Como se trata de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, y como indica la Ley del 17-VII-1953 (reguladora de esta clase de sociedades), el capital está totalmente desembolsado en su constitución, por lo que no habrá diferencia entre el capital suscrito y el desembolsado, y ni tampoco diferentes plazos de desembolso.

La financiación será en su principio propia, teniendo que recurrir en un determinado momento, por lo menos en el primer ejercicio, a la financiación ajena, para hacer frente a las obligaciones de tesorería, por medio de un crédito mercantil.

CAPITAL NECESARIO.-

Apenas si hay regla fija aplicable a todos los tipos de empresas que sirva para determinar el capital necesario. Así por ejemplo, si el capital circulante no basta para cubrir las necesidades corrientes del negocio, la empresa se hallará en una situación difícil, pudiendo incurrir en quiebra, si no logra estos fondos rápida y fácilmente del exterior, del crédito, o en la venta de valores (que siempre no se pueden vender sin dejar desarmada a la empresa). Por el contrario se nos puede presentar el caso opuesto, y es que se tenga un capital que exceda a las necesidades del negocio, lo cual induce a la gerencia a llevar las operaciones con cierto desorden, existiendo la tentación de realizar actividades que nada tienen que ver con el fin primordial del negocio.

Y lo malo es que esta regla del justo equilibrio del capital, no puede ser efectuada en términos exactos. Así cada empresa para desarrollar un volumen dado de negocios, exige una proporción de capital relativamente distinta. Visto esto, al no existir para cada tipo de empresa una cantidad fija determinada, la mejor manera de determinar esta es la propia experiencia de otras empresas de iguales características, pero debido a que la mayoría de estas no son dadas a mostrar al exterior su problemática interna, es por lo que hay que valerse de cálculos propios.

Los factores ha tener en cuenta para fijar nuestro capital son:

- 1) Tipo de empresa
- 2) Volumen de negocios probables
- 3) Naturaleza de las ventas: contado y plazo

- 48) Existencias necesarias
- 58) Instalaciones: propias o alquiladas
- 68) Facilidades bancarias y créditos
- 78) Tiempo necesario para que la nueva empresa se ponga a producir.

ESTRUCTURA DEL CAPITAL.-

Como se sabe hay que hacer la distinción entre Capital fijo y Capital circulante. Existen multitud de definiciones que nos dicen lo que es uno y otro. Asi Capital fijo segun David Ricardo, "es el capital de consumo lento", y segun Fabio Besta, "todos aquellos bienes cuyo desgaste y consumo se debe al uso que de los mismos se hace, pero que no cambian ni se transforman por el hecho mismo de la producción económica.

Resumiendo nosotros, Capital fijo es aquel que se destina al uso y no a la venta, y está formado por:

CAPITAL FIJO

MAQUINARIA	900.000,-
INSTALACIONES	800.000,-
FINCA /	1.000.000,-
GASTOS DE CONSTITUCION	100.000,-
GASTOS PRIMER ESTABLECIMIENTO	50.000,-
ENSERES	187.000,-
AUTO	100.000,-
MOBILIARIO	63.000,-
2 maquinas de escribir	22.000,-
3 mesas de despacho	30.000,-
6 sillas	3.000,-
Una maq. resta-suma	6.000,-
2 armarios	<u>12.000,-</u>
Total Capital fijo	3.200.000,-

El Capital circulante está constituido por el conjunto de bienes que no se destinan al uso, sino al consumo y al cambio. La finalidad esencial del capital circulante es su continua renovación, buscando a través de los actos productivos, la reintegración de su contra valor al fondo patrimonial. Así se completa el ciclo económico de la empresa: compras-transformaciones-ventas.

Siendo nuestra empresa de unos rasgos especiales, la elección del capital circulante no se adapta a ningún modelo especial. Y decimos que es de unos rasgos especiales ya que las compras de primeras materias se harán por poco espacio de tiempo en una determinada época del año, Setiembre generalmente, para realizar luego la venta del producto elaborado en un espacio de tiempo un poco mayor, a partir de Abril. Por lo que vemos es antiproductivo tener una excesiva cantidad de dinero inmovilizado, para ser empleado solamente en esa fecha, siendonos mas beneficioso solicitar un préstamo, para cancelarlo al realizar nuestras ventas

Visto esto, nos hemos decidido por tener en efectivo para hacer frente a parte de las compras y a los gastos generales del negocio la cantidad de 1.800.000,- pesetas.

-----oOo-----

CREDITO .-

La financiación de la Empresa no se hace solamente con los recursos propios, sino que se recurre a la financiación ajena, bien con los créditos de funcionamiento, destinados como su nombre indica al normal funcionamiento de la Empresa, o con los créditos de financiamiento destinados a aumentar el volumen de la Empresa y a reforzar adecuadamente la estructura del capital de funcionamiento.

En nuestro caso, la mayoría de las compras de primeras materias será a crédito, pero al no ser este superior a los 90 días tendremos que solicitar un crédito bancario, para pagar a nuestros proveedores, cancelándolo cuando hayamos realizado las ventas.

INDICE DE ROTACION.-

Los índices de rotación, llamados por los americanos "turnover", son los que permiten estimar con que frecuencia una masa patrimonial circula o se transforma en otra de distinta naturaleza. Así por ejemplo, tratándose de mercaderías, la rotación revelará cuantas veces en el año circula esa cuenta y con que velocidad se transforma en efectivo, por ejemplo, si las ventas se han hecho al contado.

Los índices de rotación pueden ser de los bienes de cambio (materias primas, productos elaborados, mercaderías, etc.); de las cuentas a cobrar; o de las deudas nuestras.

El mas importante de estos índices podria ser el de Mercaderías, Pero debido a las ya mencionadas características especiales de nuestro negocio, en que no hay un promedio regular de existencias, no nos sirve de gran ayuda el conocimiento del mismo, no obstante pondremos la manera

de hallarlo:

Indice de rotación de Mercaderías. = $\frac{\text{coste total de artículos vendidos}}{\text{promedio de existencias de Merds.}}$

Sin embargo hay otros índices que si no podrían beneficiar el conocerlos por su importancia, serian, partiendo del Balance de Situación:

Grado de Liquidez = $\frac{(\text{Disponible} + \text{Realizable}) \cdot 100}{\text{Total activo}}$ = $\frac{3.399.777,67 \times 100}{6.574.777,67} = 51,7\%$

Working Capital = $\frac{\text{Disponible} + \text{Realizable, a c/p y l/p.}}{\text{Exigible a c/p.}}$ = $\frac{3.399.777,67}{1.409.155,33} = 2,4$

PUNTO MUERTO.-

Se designa con el nombre de punto crítico o punto muerto, a "la cifra de ventas que es necesario alcanzar para cubrir los gastos fijos de la Empresa". A partir de este punto muerto las ventas empezaran a producir beneficios.

La forma a emplear es la siguiente:

Coste de las primeras materias	2.000.000,-
Gastos generales variables	518.917,80
Gastos generales fijos	849.794,93
Beneficios	<u>1.086.287,27</u>
Volumen de ventas, pesetas	4.455.000,-
Expresando estas cifras en tanto por ciento:	
Costo de las primeras materias	44,8%
Gastos generales variables	11,6%
Gastos generales fijos	19,2%
Beneficios	<u>24,4%</u>
Ventas	100,0%

Por cada 100 pesetas de venta cuesta a la empresa 44,8 mas 11,6 de gastos variables, quedando como margen para los gastos fijos y los beneficios 43,6 .

Veremos ahora el volumen de ventas necesario para cubrir los gastos fijos:

$$100 : 43,6 :: X : 849.794,93$$

$$X = \frac{100 \times 849.794,93}{43,6} = 1.949.070,95 \text{ ptas.}$$

La formula general para calcular el volumen mínimo de ventas o punto muerto, es:

$$\frac{Gf. \times 100}{b + f} \quad \text{donde,}$$

Gf. = importe de los gastos fijos

b = porcentaje de beneficios

f = porcentaje de gastos fijos

La cifra expresada mas arriba será el "punto muerto" o "crítico" de la empresa, es decir que con este volumen de ventas, como los gastos estan absorbidos, la empresa no producirá pérdidas.

---=oOo=---

AMORTIZACION.-

La amortización no es mas que una detracción que se hace de la cuenta de Pérdidas y Ganacias cuando hay beneficios (o cargo a la misma si no los hubiera), destinada a compensar las depreciaciones o desvalorizaciones que sufre el inmovilizado de la Empresa y fondos del activo sujetos a desgaste o desvalorización.

Aunque se utilice la denominación de "amortización" en sentido genérico, hay que distinguir que las amortizaciones propiamente dichas son las de las partidas que han de desaparecer gradualmente, por no ser precisa su reconstitución. Y recibe el nombre de "depreciación" el desgaste originado por el uso de las cosas tangibles.

Ya sabemos que la amortización en general y las depreciaciones del inmovilizado técnico en particular, significan desde el punto de vista contable las anotaciones que vamos a hacer en la cuenta determinativa de costos, para recoger las pérdidas de valor de los elementos del capital fijo que se incorporan al proceso de producción.

El registro de las amortizaciones, o mejor su representación contable, que puede hacerse por el método directo o de reducción de valores, dejando siempre en el Activo los bienes con su valor actual, una vez realizada la amortización; o bien por el método indirecto, llamado de crédito por amortización o de ficción simultánea de Activo y Pasivo, que consiste en acumular las anualidades de amortización en unas cuentas abiertas al efecto en el Pasivo, mientras las cuentas representativas de las Inmovilizaciones permanecen en el Activo por sus valores de adquisición.

Estos sistemas de amortización conocidos pueden formar

des grandes grupos "los sistemas no financieros y los financieros", siendo los primeros los mas corrientes y los que vamos a utilizar, su caracteristica es que no incluyen el interes del capital invertido en el calculo de la cuota o anualidad de amortización.

El sistema a emplear por nosotros será el lineal o de cuotas fijas, llamado tambien de amortización constante, que consiste en amortizar todos los ejercicios con una cantidad fija equivalente a la n-ésima parte del bien a amortizar si a este le designamos previamente una duración o vida útil de n años

$$A_k = \frac{V_0 - V_r}{n}$$

A_k = cuota de amortización en cualquier año

V_0 = valor inicial; V_r = valor residual

Veremos ahora los diferentes valores a amortizar:

Maquinaria.- Adoptamos el 10% de amortización constante por lo que estará amortizada en un plazo de 10 años.

Mobiliario.- A causa de que la depreciación es normal en el mismo, la cuota será del 10% sobre el valor inicial.

Auto.- Visto tambien el tiempo que puede sernos útil le amortizaremos en un 10%.

Instalaciones.- Debido a que la depreciación de las instalaciones es mínima y lenta, motivada esta por la acción de los agentes atmosféricos, se amortizará en un 5%..

Enseres.- La amortización será de un 10% de su valor inicial.

Gastos de Constitución.- Como es un valor irreal se debe amortizar en el menor plazo posible. Los amortizaremos en 5 años, por lo que le será aplicable el 20%.

Gastos de Primer Establecimiento.- Se amortizaran al 10% sobre el valor inicial.

PLAN CONTABLE

PLAN CONTABLE.-

Contabilidad segun Schneider, es el nombre genérico de todas las anotaciones y calculos que se llevan a cabo en una Empresa con objeto de proporcionar: a) una imagen numérica de lo que en realidad sucede en la vida y en la actividad de la Empresa; b) una base en cifras para las actuaciones de la Gerencia. En resumen, que es el espejo en donde se refleja toda la actuación de la Empresa.

Y ahora en lo referente a Plan Contable, diremos, "que es lo que nos indica cuales cuentas deben existir para permitir una elaboración sistemática del material numérico que es la finalidad de la contabilidad, y como deben cooperar estas cuentas, por una parte en las aportaciones corrientes y por otra parte, en el cierre, tanto en el ejercicio anual como en los cortos periodos (mensual, trimestral).

Así el plan de cuentas no es solamente una enumeración de las cuentas de la contabilidad, sino que tambien debe agrupar las cuentas bajo un criterio determinado y explicar la trayectoria de las partidas a traves de la contabilidad.

Como se sabe existe una contabilidad externa referida al ambito exterior de la empresa (aspecto económico y financiero), y una contabilidad interna, referida en especial a la formación de costos. Existen varios sistemas de coordinación entre una y otra, algunos de los cuales no son adaptables a nuestro negocio como el "dualista", propio para grandes empresas industriales que precisan de una separación entre ambas contabilidades, o como el mismo "monismo moderado", que necesita de una contabilidad analitica y que no vamos a desarrollar, por lo que el sistema que en verdad va bien a nuestro tipo de empresa, por sus características, es

el "monismo radical", que implica la existencia de un sistema único y común de cuentas para ambos ambitos.

A continuación reflejaremos el "cuadro de cuentas", sobre el que se va a desarrollar nuestra contabilidad. Hay que tener en cuenta no confundirlo con "el plan de cuentas", ya que este, como ya se ha dicho, es mas amplio y abarca no solo detalle de las cuentas a emplear, sino el uso y empleo de cada una de ellas, coordinación con otras y significado de sus saldos.

Cuentas en reposo

- 00 Finca
- 01 Instalaciones
- 02 Maquinaria
- 03 Enseres
- 04 Auto
- 05 Mobiliario
- 06 Gastos de Constitución
- 07 Gastos de Primer Establecimiento
- 08 Capital

Cuentas financieras

- 10 Banco de Vizcaya
- 11 Caja
- 12 Clientes
- 13 Efectos a cobrar
- 14 Proveedores
- 15 Efectos a pagar

Cuentas que motiva la fabricación

- 20 Fabricación
 - 201 Vinos
- 21 Primeras materias
- 22 Materias auxiliares

- 23 Envases
- 24 Sueldos y Jornales
- 25 Amortizaciones
- 26 Gastos de fabricación

Cuentas regularizadoras

- 40 Fondo Amortización Finca
- 41 Fondo Amortización Instalaciones
- 42 Fondo Amortización Maquinaria
- 43 Fondo Amortización Enseres
- 44 Fondo Amortización Auto
- 45 Fondo Amortización Mobiliario

Cuentas de resultados

- 30 Perdidas y Ganancias
 - 300 Resultado Ejercicio
 - 3000 Remanentes
- 31 Explotación Finca
- 32 Intereses y Descuentos
- 33 Gastos Generales
- 34 Gastos Administración

Cuentas de exigibles

- 50 Cargas Sociales
 - 500 Instituto Nacional de Previsión
 - 501 Montepío
- 52 Impuesto s/Sociedades
- 51 Seguro Accidentes
- 53 Participación Capital Social

Pasemos a ver a continuación el desarrollo contable desde la constitución hasta el cierre del primer ejercicio con detalle de los asientos que servirán de modelo para la registración contable de las diferentes partidas.

5.000.000,-	Socios	-a-	Capital	5.000.000,-
	Suscripción de 100 cuotas, cada una de 50.000 ptas.			
	-----X-----			
1.000.000,-	Finca			
800.000,-	Instalaciones			
3.200.000,-	Banco Vizcaya	-a-	Socios	5.000.000,-
	Aportaciones de los socios			
	-----X-----			
100.000,-	Gtos. Consti.	-a-	Bco. Vizcaya	100.000,-
	Impto. s/Actos Jurid. Docum. y gastos de notario, inscripc., etc			
	-----X-----			
3.166,80	Gtos. Genera.	-a-	Bco. Vizcaya	3.166,80
	Pagado la Licencia Fiscal			
	-----X-----			
900.000,-	Maquinaria	-a-	Proveedores	900.000,-
	Compra de la maq. necesaria			
	-----X-----			
50.000,-	Gtos. Primer Establecimiento			
		-a-	Bco. Vizcaya	50.000,-
	Publicidad, estudio del merc. etc			
	-----X-----			
187.000,-	Enseres	-a-	Bco. Vizcaya	187.000,-
	Compra de utiles y herramientas			
	-----X-----			
900.000,-	Proveedores	-a-	Eftos. a Pagar	900.000,-
	Aceptamos L/s por la compra de la maquinaria			
	-----X-----			
100.000,-	Caja	-a-	Bco. Vizcaya	100.000,-
	Retirado del Bco. para las necesidades de tesoreria.			
	-----X-----			
16.060,-	Mater. Auxil.	-a-	Caja	16.060,-
	Compra de las mismas para la fabr.			
	-----X-----			

100.000,-	Auto	-a-	Eftos. a pagar	100.000,-
	Compra de un furgón "Commer"			
			-----X-----	
800.000,-	Eftos. a pagar	-a-	Bco. Vizcaya	800.000,-
	Pago de L/s de la maquinaria			
			-----X-----	
80.000,-	Explot. Finca	-a-	Bco. Vizcaya	80.000,-
	Gastos ocasionados por la finca			
			-----X-----	
15.000,-	Gtos. Genera.	-a-	Caja	15.000,-
	Pago de recibos de agua, luz, etc.			
			-----X-----	
105.000,-	Envases	-a-	Bco. Vizcaya	105.000,-
	Compra de botellas, cajas, etiquetas, etc.			
			-----X-----	
63.000,-	Mobiliario	-a-	Proveedores	40.000,-
		-a-	Bco. Vizcaya	23.000,-
	Compra de muebles de oficina			
			-----X-----	
1.000.000,-	Disponibilidades de crdto. B.Cent.			
		-a-		
	Bco. Central credito. disponible			1.000.000,-
	Crédito con garantía personal concedido.			
			-----X-----	
400.000,-	Primeras Mate.	-a-	Expl. Finca	400.000,-
	50.000Kg. de uva a 8ptas. de nuestra cosecha.			
			-----X-----	
1.193,40	Gtos. Genera.	-a-	Caja	1.193,40
	Pago cuota fija Contrib. Rústica			
			-----X-----	
1.600.000,-	Primeras Mat.	-a-	Proveedores	1.600.000,-
	Compra de 200.000 Kg. de uvas a 8 pesetas/Kg.			
			-----X-----	
1.600.000,-	Proveedores	-a-	Bco. Cent.cta.c.	600.000,-
		-a-	Bco. Vizcaya	1.000.000,-
	Pago de la uva comprada			
			-----X-----	

100.000,-	Eftos. a Pagar-a-	Bco. Vizcaya	100.000,-
	Pago de la L/ de la compra del au-		
	to.		
	-----X-----		
15.000,-	Gtos. Fabric. -a-	Caja	15.000,-
	Combustible, luz, agua, reparacio-		
	nes, etc.		
	-----X-----		
500.000,-	Caja -a-	Bco. Vizcaya	500.000,-
	Retirado para necesidades de tesor.		
	-----X-----		
590.880,40	Sueldos y jornales		
	-a-	Caja	403.508,67
	-a-	Cargas Sociales	187.371,73
	Pago de los sueldos y jornales. En		
	Cargas Sociales figura lo desconta		
	do al personal y lo aportado por		
	la Empresa.		
	-----X-----		
158.700,-	Amortizaciones		
	-a-	Fdo. Amort. Maqu.	90.000,-
	-a-	Fdo. Amort. Inst.	40.000,-
	-a-	Fdo. Amort. Auto	10.000,-
	-a-	Fdo. Amort. Ensr	18.700,-
	Amortización de los elementos que		
	entran en la fabricación.		
	-----X-----		
175.062,23	Gtos. Administración		
	-a-	Caja	133.308,26
	-a-	Cargas Sociales	41.753,87
	Sueldos de los administrativos.		
	-----X-----		
2.942.990,40	Fabricación		
	-a-	Primeras Meters.	2.000.000,-
	-a-	Materias Auxils.	16.060,-
	-a-	Sueldos y Jorna.	590.880,40
	-a-	Envases	105.000,-
	-a-	Gtos. Fabricac.	15.000,-
	-a-	Amortizaciones	158.700,-
	-a-	Seguro Accidtes.	57.350,-
	Elementos que intervienen en el		
	costo.		
	-----X-----		

2.942.990,40 Vinos -a- Fabricación 2.942.990,40
 Coste de los 165.000 l. de vino
 producidos en la fabricación.
 -----X-----

3.300.000,- Bco. Vizcaya
 750.000,- Clientes
 150.000 l. a 27,- ptas.
 -a- Vinos 2.674.500,-
 150.000 l. a 17,83 ptas. (prec. coa)
 -a- Benef. en Ventas 1.375.500,-
 Ganancia obtenida en la venta.
 -----X-----

500.000,- Eftos. a Cobrar -a- Clientes 500.000,-
 Nos aceptan L/s por la venta
 -----X-----

600.000,- Bco. Central Cta. Credto.
 60.000,- Intereses y Descuentos
 -a- Bco. Vizcaya 660.000,-
 Devolución de lo retirado del cré-
 dito, y pago de los intereses 6%
 s/1.000.000,-
 -----X-----

1.000.000,- Bco. Central crédito disponible
 -a- Disponib. de credto. Bco. Central 1.000.000,-
 Cancelación del préstamo
 -----X-----

229.125,60 Cargas Sociales
 57.350,- Seguro de Accidentes
 -a- Bco. Vizcaya 286.475,60
 Pagado en el Inst. Nac. de Previs.
 y Montepio
 -----X-----

140.000,- Gtos. Genera. -a- Bco. Vizcaya 140.000,-
 Retribución a los administradores
 -----X-----

31.300,- Perdidas y Ganancias
 -a- Gtos. Constituc. 20.000,-
 -a- Gtos. Primer Est. 5.000,-
 -a- Fdo. Amort. Mobi. 6.300,-
 Amortizaciones
 -----X-----

C U E N T A S	S U M A S		S A L D O S		I N V E N T A R I O		R E S U L T A D O S	
	DEBE	HABER	DEUDORES	ACREEDORES	ACTIVO	PASIVO	PERDIDAS	GANANCIAS
BANCO VIZCAYA	6.500.000,00	4.134.642,40	2.365.357,60		2.365.357,60			
CAJA	600.000,00	584.070,33	15.929,67		15.929,67			
PROVEEDORES	2.500.000,00	2.540.000,00		40.000,00		40.000,00		
EFFECTOS A PAGAR	900.000,00	1.000.000,00		100.000,00		100.000,00		
CLIENTES	750.000,00	500.000,00	250.000,00		250.000,00			
EFFECTOS A COBRAR	500.000,00		500.000,00		500.000,00			
CAPITAL		5.000.000,00		5.000.000,00		5.000.000,00		
FINCA	1.000.000,00		1.000.000,00		1.000.000,00			
INSTALACIONES	800.000,00		800.000,00		800.000,00			
GASTOS CONSTITUCION	100.000,00	20.000,00	80.000,00		80.000,00			
GASTOS PRIMER ESTABLEC.	50.000,00	5.000,00	45.000,00		45.000,00			
MAQUINARIA	900.000,00		900.000,00		900.000,00			
ENSERES	187.000,00		187.000,00		187.000,00			
AUTO	100.000,00		100.000,00		100.000,00			
MOBILIARIO	63.000,00		63.000,00		63.000,00			
FONDO AMORT. MAQUINARIA		90.000,00		90.000,00		90.000,00		
FONDO AMORT. INSTALACION		40.000,00		40.000,00		40.000,00		
FONDO AMORT. AUTO		10.000,00		10.000,00		10.000,00		
FONDO AMORT. ENSERES		18.700,00		18.700,00		18.700,00		
FONDO AMORT. MOBILIARIO		6.300,00		6.300,00		6.300,00		
VINOS	2.942.990,40	2.674.500,00	268.490,40		268.490,40			
GASTOS GENERALES	159.360,20		159.360,20				159.360,20	
GASTOS ADMINISTRACION	175.062,13		175.062,13				175.062,13	
EXPLOTACION FINCA	80.000,00	400.000,00		320.000,00				320.000,00
INTERESES Y DESCUENTOS	60.000,00		60.000,00				60.000,00	
PERDIDAS Y GANANCIAS	31.300,00		31.300,00				31.300,00	
BENEFICIOS VENTAS		1.375.500,00		1.375.500,00				1.375.500,00
Beneficio liquido	18.398.712,73	18.398.712,73	7.000.500,00	7.000.500,00	6.574.777,67	5.305.000,00	425.722,33	1.695.500,00
						1.269.777,67	1.269.777,67	
	18.398.712,73	18.398.712,73	7.000.500,00	7.000.500,00	6.574.777,67	6.574.777,67	1.695.500,00	1.695.500,00
	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====

ASIENTOS DE LIQUIDACION

394.422,33 Perdidas y Ganancias

-a- Gtos. Administr. 175.062,13

-a- Gtos. Generales 159.360,20

-a- Intereses y Dtos. 60.000,-

Cuentas que han dado perdida

-----X-----

320.000,- Explt. Finca

1.375.500,- Benef. en Vtas.

-a- Perdidas y Gananc. 1.695.500,-

Cuentas que han producido ganancia

-----X-----

1.269.777,67 Perdidas y Ganancias

-a- Result. Ejerc. 1.269.777,67

Resultado del Ejercicio 1967/68

-----X-----

1.269.777,67 Result. Ejercicio

-a- Particip. Cap. S. 890.000,-

-a- Impto. s/Socdes. 379.155,33

-a- Remanentes 622,34

Reparto del beneficio

-----X-----

ASIENTOS DE CIERRE

40.000,- Proveedores
 100.000,- Efectos a Pagar
 379.155,33 Impuesto sobre Sociedades
 890.000,- Participación Capital social
 5.000.000,- Capital
 90.000,- Fondo Amortiz. Maquinaria
 40.000,- Fondo Amortiz. Instalaciones
 10.000,- Fondo Amortiz. Auto
 18.700,- Fondo Amortiz. Enseres
 6.300,- Fondo Amortiz. Mobiliario
 622,34 Remanentes

-a-	Caja	15.929,67
-a-	Bco. Vizcaya	2.365.357,60
-a-	Vinos	268.490,40
-a-	Clientes	250.000,-
-a-	Eftos. a Cobrar	500.000,-
-a-	Finca	1.000.000,-
-a-	Instalaciones	800.000,-
-a-	Maquinaria	900.000,-
-a-	Enseres	187.000,-
-a-	Auto	100.000,-
-a-	Mobiliario	63.000,-
-a-	Gtos. Constcion.	80.000,-
-a-	Gtos. Primer Est.	45.000,-

-----X-----

BALANCE DE SITUACION, al 30 de Junio de 1968

ACTIVO
=====Disponible

Caja	15.929,67	
Banco Vizcaya	<u>2.365.357,60</u>	2.381.287,27

Realizable a corto plazo

Vinos	268.490,40	
Clientes	250.000,-	
Efectos a Cobrar	<u>500.000,-</u>	1.018.490,40

Inmovilizado

Finca	1.000.000,-	
Instalaciones	800.000,-	
Maquinaria	900.000,-	
Enseres	187.000,-	
Auto	100.000,-	
Mobiliario	63.000,-	
Gastos de Constitución	80.000,-	
Gastos de Primer Establecimiento	<u>45.000,-</u>	<u>3.175.000,-</u>
TOTAL ACTIVO		6.574.777,67

PASIVO
=====Exigible a corto plazo

Proveedores	40.000,-	
Efectos a Pagar	100.000,-	
Participación Capital social	890.000,-	
Impuesto s/Sociedades	<u>379.155,33</u>	1.409.155,33

No exigible

Capital	<u>5.000.000,-</u>	5.000.000,-
---------	--------------------	-------------

Cuentas de resultado

Remanentes	<u>622,34</u>	<u>622,34</u>
Suma y sigue		6.409.777,67

Suma anterior 6.409.777,67

Cuentas de regularización

Fondo Amortización Instalación	40.000,-	
Fondo Amortización Maquinaria	90.000,-	
Fondo Amortización Enseres	18.700,-	
Fondo Amortización Auto	10.000,-	
Fondo Amortización Mobiliario	<u>6.300,-</u>	<u>165.000,-</u>
TOTAL PASIVO		6.574.777,67

-----oOo-----

ESTADO DEMOSTRATIVO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

VENTAS TOTALES	4.050.000,-
COSTO VENTAS	<u>2.674.500,-</u>
Beneficio neto sobre ventas	1.375.500,-
OTROS PRODUCTOS:	
EXPLOTACION FINCA	<u>320.000,-</u>
Beneficio bruto total	1.695.500,-

A DEDUCIR:

GASTOS ADMINISTRACION	175.062,13	
GASTOS GENERALES	159.360,20	
INTERESES Y DESCUENTOS	60.000,-	
AMORTIZACIONES (no industr.)	<u>31.300,-</u>	<u>425.722,33</u>
Beneficio neto		<u>1.269.777,67</u>

====xxxooOooxxx====

REGIMEN TRIBUTARIO

REGIMEN TRIBUTARIO.-

Hacemos a continuación relación de los principales impuestos que afectan a nuestra Empresa, tanto en su constitución como en su marcha normal.

IMPUESTO S/ ACTOS JURIDICOS DOCUMENTADOS

Concepto.- Es un impuesto indirecto que grava los documentos donde consten actos jurídicos que se formalicen en territorio nacional, o si formalizados en el extranjero, cuando surtan cualquier efecto jurídico o económico en España.

Sujeto Pasivo.- Es aquella persona que solicite la expedición del documento o en cuyo interés se extienda, otorgue las escrituras notariales o suscriba instancias.

Tipo de Gravamen.- En nuestro caso, debido a que el capital desembolsado no está representado por títulos valores, el tipo de gravamen es el 1,70% sobre el capital desembolsado.

Cuota de tarifa 1,70% s/5000000	85.000,-
Honorarios liquidador 3% s/85000	2.550,-
Derechos examen	5,-
Total pesetas	87.555,-

====

IMPUESTO INDUSTRIAL

Concepto.- Es un impuesto directo, real y a cuenta. Se exigirá en el territorio español mediante el pago de una cuota fija, llamada "licencia fiscal de industrial".

Sujeto Pasivo.- Es todo individuo y persona jurídica, tanto español como extranjero que ejerza cualquier industria, comercio, arte u oficio por cuenta propia o en comisión.

La cuota de licencia fiscal, viene a ser como el pago de la autorización o permiso que concede Hacienda a quien

pretenda ejercer lo anteriormente citado.

Tipo de Gravamen.- Vienen expresados en las diferentes Tarifas.

Según el grupo 9º, dedicado a Bebidas, y en la sección 2ª (fabricación), epigrafe 1925 que dice de la elaboración de vinos, mostos concentrados, vinagres y sidras, en el que está encuadrado nuestro negocio, hay que pagar:

- 1) En concepto de cuota fija y por cada bodega 50 ptas.
- 2) Por cada 1000 l. o fracción de productos elaborados 12 pesetas.

Para calcular los litros obtenidos, se multiplica por 0,66 los Kg. empleados en la fabricación.

	Por una bodega	50,-
	165 x 12	<u>1.980,-</u>
	Cuota Licencia Fiscal	2.030,-
Recargos	Diputaciones Provinciales 38% ^s /2030	771,40
	Ayuntamientos 18% ^s /2030	<u>365,40</u>
	Total a pagar, ptas.	3.166,80

=====

CONTRIBUCION RUSTICA

Concepto.- Es un impuesto directo, real y de "a cuenta".

Grava las rentas reales o potenciales que correspondan a la propiedad o posesión de bienes rústicos, o el mero ejercicio de actividades agrícolas, forestales, ganaderas o mixtas.

Sujeto Pasivo.- Es la persona que percibe la renta, bien por su calidad de propietario o usufructuario de la finca.

Base Imponible.- Esta viene dada al multiplicar el número de Ha. por la media de los módulos dados por Hacienda para el quinquenio anterior.

La base imponible menos el 50% nos dá la base liquidable

Tipo de Gravamen.- Es el 10% sobre la base liquidable.

Esto nos dá la Cuota del tesoro, que mas los recargos, forma la Deuda fiscal por "cuota fija".

Debido a que el sujeto pasivo, (nosotros), es una Sociedad, limitará su tributación a la cuota fija, ya que el producto o beneficio obtenido de las explotaciones, quedará sujeto al "impuesto sobre sociedades".

Base Imponible = 8 Ha. x 1.275	10.200.-
Base liquidable = 10200 - 50% s/10200	5.100.-
Cuota = 10% s/5.100	510,-
Recargos:	
Paro Obrero 0,6% s/5.100	30,60
Seguros Soc. 7,8% s/5.100	397,80
Arbitrios Mun. 5% s/5.100	255,-
Total a pagar, ptas	683,40
	1.193,40

=====

IMPUESTO SOBRE EL RENDIMIENTO DEL TRABAJO PERSONAL

Concepto.- Es un impuesto directo y de "a cuenta". Grava los emolumentos y retribuciones percibidos en recompensa de trabajo o servicios personales

Tipo de gravamen.- Es el 14% sobre la base liquidable.

Mínimo exento.- Existe un mínimo exento de imposición estimado en 75.000 ptas. Si el sujeto pasivo es beneficiario cabeza de familia de 1ª categoría, la exención es de 150.000 ptas en la base imponible. Si es de 2ª categoría son de exención 300.000 ptas. Y si fuera categoría de honor queda exento cualquiera que sean sus rentas.

En nuestra Empresa solo un empleado sobrepasa el mínimo exento de 75.000 ptas., pero al ser cabeza de familia numerosa de 1ª categoría, no paga impuesto por el rendimiento de su trabajo personal.

TRAFICO DE EMPRESAS

Concepto.- Es impuesto indirecto de carácter traslativo o repercutible, que grava el tráfico o actividad de la empresa individual o social.

No tenemos que pagar este impuesto ya que en Canarias estan exento de pago los productos de uso y consumo.

=====

IMPUESTO SOBRE RENTAS DE CAPITAL

Concepto.- Es un impuesto real, directo y de "a cuenta". Grava a toda persona natural o jurídica, residente o nó en España, por razón de las rentas del capital que haya obtenido dentro o fuera del territorio nacional.

Sujeto pasivo.- El sujeto pasivo de este impuesto en nuestro caso, es el socio beneficiario del capital, por la participación en los beneficios, recibida.

Tipo de gravamen.- Tributan al tipo único del 15%.

15% s/ 890.000	133.500,-
Menos: 1% s/ 133.500 por retención	<u>1.335,-</u>
Deuda Tributaria, ptas	132.165,-

=====

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Concepto.- Es un impuesto directo y personal que grava los beneficios empresariales de las entidades jurídicas. Se trata de un impuesto sobre beneficio de sociedades, no de particulares o empresas individuales, ya que estas estan gravadas por el impuesto industrial.

Sujeto pasivo.- Son todas las sociedades, entidades jurídicas asociaciones y demas empresas residentes en España o las re-

sidentes en el extranjero que obtengan rentas en territorio español.

Tipo de gravamen.- Es el 30% sobre la base liquidable en las sociedades y demas entidades, excepto las colectivas y comanditarias sin acciones, que tributarán al 25%, y las Cajas de Ahorro al 16%.

Cuota.- La cuota a ingresar no podrá ser inferior a las sumas de las cuotas de los "impuestos a cuenta", con que hayan sido gravadas las demás actividades de la empresa.

Beneficio Bruto		1.695.500,-
Gastos deducibles:		
Gastos Generales	156.820,20	
Gtos. Administración	175.062,13	
Intereses y Desctos.	60.000,-	
Amortizaciones	<u>31.300,-</u>	<u>423.182,33</u>
Beneficio Neto y Base liquidable		<u>1.272.317,77</u>
=====		
Cuota 30% s/ 1.272.317,77		381.695,33
A deducir:		
Licencia Fiscal	2.030,-	
Rústica	<u>510,-</u>	<u>2.540,-</u>
Deuda Fiscal, ptas		379.155,33

En los Gastos Generales, se les han descontado las cuotas por Licencia Fiscal y Rústica, por no ser estas deducibles para hallar la base liquidable. Se han descontado solamente las cuotas, ya que los recargos si son deducibles.

-----00-----

FUNCION ADMINISTRATIVA

ESCRITURA Y ESTATUTOS SOCIALES.-

Aunque la Ley que regula las Sociedades Limitadas desconoce los Estatutos sociales, sin embargo la práctica societaria rica en experiencia, ha consagrado la separación entre Escritura y Estatutos, apoyada en el hecho de que estos no lo prohíbe aquella.

Los Estatutos parte integrante de la escritura, pero pieza funcional independiente, constituyen las normas que ha de regir la vida interna de la Sociedad. La escritura es el documento donde queda plasmado el contrato de Sociedad.

Pasemos a ver a continuación una copia de la escritura de constitución, en la que están incluidos los estatutos sociales.

--o--

En Las Palmas de Gran Canaria, a veinte de Julio de mil novecientos sesenta y siete

Ante mí, Don Ramón Risueño Catalá notario del Ilustre Colegio de Las Palmas,

COMPARECEN:

D. Miguel Rodríguez Garaboto, español, mayor de edad, casado con D^a. Angeles Sanchez Henriquez, profesión titular mercantil, de esta vecindad calle Reyes Católicos N^o 27

D. Claudio Hernandez Delgado, español, mayor de edad, soltero, profesión agente comercial, de esta vecindad calle José Antonio, 14, 2^a der.

D. Carlos Fernando Garcia Estévez, español, mayor de edad, soltero, profesión agricultor, natural de Sta. Brigida, calle Teruel N^o 8.

D. José Luis Garcia Estévez, español, mayor de edad, soltero, profesión agricultor, natural de Sta. Brigida, con igual domicilio que el anterior.

D. Norberto Hernandez Lorenzo, español, mayor de edad, casado con D^a. Rosa M^a. Coello Gómez, profesión comerciante, natural de Barcelona y con domicilio en Las Palmas, calle Eduardo Bennot, 19.

Les conozco y juzgo con capacidad para el otorgamiento de esta escritura de constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

EXPONEN

Primero.- Que D. Carlos Fernando Garcia Estévez y D. José Luis Garcia Estévez, cuentan con una finca rústica, dedicada al cultivo de la vid, valorada en un millón de pesetas y unas instalaciones valoradas en ochocientas mil pesetas.

Segundo.- Que los señores: D. Miguel Rodriguez Garaboto, D. Claudio Hernández Delgado y D. Norberto Hernández Lorenzo, pondrán el efectivo necesario para poner en marcha un negocio de crianza y embotellamiento de vinos tintos.

Tercero.- Que por las razones anteriormente expuestas, dichos comparecientes han decidido constituir una Sociedad de Responsabilidad Limitada, aportando a ella los elementos que respectivamente poseen o se han comprometido a dar.

DISPOSICION

Primero.- Que constituyen una Sociedad mercantil de Responsabilidad Limitada, domiciliada en El Monte (Sta. Brígida), de duración indefinida y que se denominará "Bodegas del Monte, S.L." organizada en la forma dispuesta en los estatutos que extendidos en hojas de papel común se unen a esta escritura.

Segundo.- El capital social será de 5.000.000 de pesetas, dividido en 100 cuotas de 50.000 pesetas cada una.

Tercero.- Que los anteriormente citados se reparten por par-

tes iguales el capital social, correspondiendo por tanto a cada uno 20 cuotas o sea 1.000.000 de pesetas.

Las aportaciones se realizan de la siguiente forma:

1) D. Carlos Fernando Garcia Estévez aporta:

Una finca, descrita en la exposición primera de esta escritura, 1.000.000,-

2) D. José Luis Garcia Estévez, aporta:

Unas instalaciones, descritas en la exposición primera de esta escritura 800.000,-

En metálico 200.000,-

3) D. Miguel Rodriguez Garaboto, aporta:

En metálico 1.000.000,-

4) D. Claudio Hernandez Delgado, aporta:

En metálico 1.000.000,-

5) D. Norberto Hernandez Lorenzo, aporta:

En metálico 1.000.000,-

Cuarto.- La gestión se especifica y limita en el orden interno, en los Estatutos.

Quinto.- El nombre de la Sociedad no es usado por ninguna otra, segun resulta del certificado del Registro pertinente.

-----000-----

ESTATUTOS

Denominación

Artículo 1º.- Se constituye una Sociedad mercantil de Responsabilidad Limitada con la denominación "Bodegas del Monte S.L.", que se registrá por los presentes Estatutos Y por la Ley de Regimen Jurídico de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Objeto

Artículo 2º.- La Sociedad tendrá por objeto la crianza y embotellado de vinos.

Duración

Artículo 3º.- Se constituye la Sociedad por tiempo indefinido y dará comienzo sus operaciones el día de la firma de la escritura de constitución.

Domicilio

Artículo 4º.- El domicilio se fija en El Monte, Carretera de Bandama, 37, y la Sociedad podrá establecer sucursales, oficinas comerciales, agencias o delegaciones en otros lugares de España.

Capital

Artículo 5º.- El capital social se fija en 5.000.000 de pesetas, que se divide en 100 cuotas de 50.000 ptas. cada una.

Administración

Artículo 6º.- La dirección gerencia, administración y representación de la Compañía, corresponderá indistintamente a los socios D. Miguel Rodriguez Garaboto y D. Claudio Hernandez Delgado, mientras que la voluntad social no determine otra cosa.

La firma de cualquiera de los dos gerentes hará plenamente eficaces los documentos y actos por cualquiera de ellos suscritos o realizados, obligando plenamente a la So-

ciudad frente a terceros, de acuerdo con lo establecido en el artículo 11 de la Ley especial.

Artículo 7º.- No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, cada uno de los gerentes necesitará autorización de los demás socios, caso de que alguna vez se quiera emprender operaciones que por su volumen puedan comprometer el patrimonio de la Compañía y que excedan de las habituales en el tráfico cotidiano de la Sociedad.

Artículo 8º.- Sin perjuicio de las acciones de indemnización que nazcan por el incumplimiento de las limitaciones contenidas en el anterior artículo, cuando alguno de los gerentes incumpla dichas limitaciones, los otros socios podrán pedir rescisión parcial de la Sociedad de acuerdo con el artículo 15 de estos Estatutos, sin que sea preciso el transcurso de plazo alguno desde que se comunique la voluntad de la rescisión.

Voluntad social

Artículo 9º.- La voluntad social se forma por acuerdo de los socios, en las condiciones del artículo 14 de la Ley. Mientras que los mismos socios no lo acuerden o deba constituirse con arreglo al citado artículo 14, no será precisa la constitución de ninguna Junta de Socios.

Artículo 10º.- Los acuerdos que adopten los socios, se consignaran en acta que deberán aprobar y firmar todos y que se extenderá en el correspondiente libro; cualquiera de los gerentes podrá certificar de este libro sin necesidad de ninguna otra firma.

Reparto de beneficios

Artículo 11º.- De los beneficios netos anuales se destinará en los ejercicios que se crean oportunos, un tercio a constituir una reserva estatutaria.

Artículo 12º.- Del beneficio líquido resultante después de formada la reserva determinada en el artículo anterior, en el caso de que se haya constituido, y las voluntarias que los socios acuerden, participaran todos los socios en proporción a sus respectivas cuotas.

Los gerentes percibirán con cargo a Gastos Generales y en concepto de retribución por su trabajo las cantidades mensuales o anuales que los socios acuerden.

Ejercicios económicos

Artículo 13º.- Los ejercicios económicos serán anuales, empezando el primer ejercicio el día de la firma de la escritura y finalizando el 30 de Junio de 1968, siendo esta la fecha de cierre de sucesivos ejercicios.

Disolución

Artículo 14º.- La Sociedad se disolverá totalmente por acuerdo unánime de los socios o por cualquiera de las causas que establece el artículo 30 de la Ley de Sociedades de R.L.

Los socios tendrán en cualquier momento el derecho de denuncia para producir la rescisión parcial de la Sociedad. El socio que la pretenda deberá comunicarlo a los demás con seis meses de antelación por lo menos.

Artículo 15º.- En caso de disolución total de la Sociedad la liquidación se efectuará por los gerentes, salvo que los socios acuerden nombrar uno o más liquidadores.

En el supuesto de que se hubiesen nombrado liquidadores, la liquidación deberá ser aprobada por los socios, para que pueda constar en el Registro Mercantil la extinción definitiva de la Sociedad.

Divergencia entre los socios

Artículo 16º.- Todas las cuestiones que puedan suscitarse entre los socios en relación con la Sociedad, serán resuel-

tas en arbitrajes de equidad conforme a los preceptos de la Ley de 22 de Diciembre de 1953. En todo caso se someten los socios a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales de Las Palmas.

Otras disposiciones

Artículo 17º.- Todo lo que no esté regulado en estos Estatutos se regirá por la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

-----00-----

MEMORIA DEL PRIMER EJERCICIO

MEMORIA DEL PRIMER EJERCICIO.-

Al finalizar el primer ejercicio, vemos que se han cumplido en principio nuestros fines, ya que hemos abastecido al mercado de un producto del que carecía y necesitaba. A la vista del Balance de Situación y la Cuenta Demostrativa de Perdidas y Ganancias, observamos por nuestra parte, que los beneficios no han sido muy elevados, si han sido los esperados, trantandose del primer ejercicio económico. Pero en el próximo periodo y con la experiencia adquirida en este, que nos ayudará a subsanar algunas deficiencias, esperamos aumentar notablemente la producción, lo que hará bajar el precio de coste con relación a él de este año, apoyado tambien este aumento por la gran demanda que ha tenido nuestro producto entre el público, siendo insuficiente nuestra oferta, y pudiendo ser aquella aún mucho mayor con una publicidad mas intensa y mas dirigida.

Con relación a este ejercicio se han desarrollado todas las operaciones, tanto las técnicas como las comerciales o administrativas, de modo normal y como estaban previstas.

No ha habido que lamentar ninguna desgracia ni accidente laboral y el comportamiento del personal ha sido elogia-ble, acatando la disciplina de la Empresa desde su primer dia al servicio de la misma.

---=000=---

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

Diccionario Salvat

Enciclopedia Espasa-Calpe

Estructura Económica de España (Ramón Tamames)

Enciclopedia de Química Industrial (Ullmann)

Las Islas Canarias (F. Alonso Luengo)

Mercancias (Juan José Dolado)

Organización y Revisión de Contabilidades (R. García Cairo)

Integración y Análisis de Balances " "

Organización y Administración de Empresas " "

Contabilidad Interna de la Industria (Pallen-Hansen)

Derecho Mercantil (Alfredo Robles Alvarez)

Los Impuestos en España (Ministerio de Hacienda)

Prontuario Otamer

Ley Especial del 17 - VII - 53

-----000-----

I N D I C E

	<u>Pag.</u>
ESTUDIO DEL PRODUCTO	2
ANTECEDENTES HISTORICOS Y LUGARES DE PRODUCCION	6
Principales paises vinícolas	9
La vid en España	12
Los rendimientos y la producción	18
Los vinos en Canarias	21
PROCESO TECNICO	25
PRIMERAS MATERIAS Y MATERIAS AUXILIARES	40
Primeras Materias	41
Lugares de compra y precios	44
Materias Auxiliares	45
ASPECTO COMERCIAL	46
Estudio del mercado y justificación comercial	47
Publicidad	51
ASPECTO TECNICO E INDUSTRIAL	54
Emplazamiento de Terrenos e Instalaciones	55
Maquinaria	57
Enseres	58
Envases	59
Sistemas de Salarios y Trabajos	60
PLAN FINANCIERO	63
Financiación de la Empresa	64
Capital necesario	65
Estructura del capital	66
Crédito	68
Indice de Rotación	68
Punto Muerto	69
Amortización	71

	<u>Pag.</u>
PLAN CONTABLE	73
Plan Contable	74
Desarrollo Contable	77
Balance de Situación	84
Estado Demostrativo de Perdidas y Ganancias	85
REGIMEN TRIBUTARIO	86
Impuesto s/Actos Jurídicos Documentados	87
Impuest. Industrial	87
Contribución Rústica	88
Impuesto s/el Rendimiento del Trabajo Personal	89
Tráfico de Empresas	90
Impuesto s/Rentas de Capital	90
Impuesto s/Sociedades	90
FUNCION ADMINISTRATIVA	92
Escritura y Estatutos sociales	93
MEMORIA DEL PRIMER EJERCICIO	100
DIBLIOGRAFIA CONSULTADA	102

-----oO-----



ULPGC.Biblioteca Universitaria



679246

BIG 663.2 ESP pro

