

MEMORIA

e, con lo dispuesto por el Ministerio de Educación Nacional, en Decreto del
de Julio de 1.963, artículo 15, publicado en el Boletín Oficial del Es-
tado del día 15 de Agosto de 1.963, necesaria para la presentación a la Re-
valida del grado de Profesor Mercantil, formula el alumno

Gemas Maria Rodriguez Ruiz

n.º 83°
El Catedrático,
Abund Bonch

Las Palmas de Gran Canaria, 31 de Agosto de 1963

M E M O R I A

sobre:

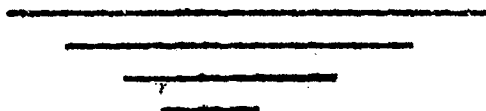
ORGANIZACION DE UNA CASA EXPORTADORA DE TOMATES

1963

REVALIDA DE PROFESORADO MERCANTIL

Considerando que el tomate es uno de los dos pilares base sobre los que se asienta la economía canaria, y constituyehdo además una enorme fuente de divisas, ya que el volumen de las exportaciones alcanza hasta el 90% de la producción total del Archipiélago, no he vacilado, al elegir un tema para la confección del la presente memoria, en tratar de bosquejar la organización de un exportador individual de este producto tan importante en el ámbito de la economía, no sólo canaria sino también nacional.

GENERALIDADES



EL TOMATE CANARIO

El tomate canario ocupa, desde hace algunos años, uno de los primeros lugares en el cuadro general de la economía agraria española. Es un producto especialmente obtenido con fines de exportación, ya que se consume en el extranjero más del 90% de la recolección anual.

ORIGEN

El tomate canario es el fruto de una especie botánica, originaria de Suramérica, que pertenece a la familia de las solanáceas (*Lycopersicon esculentum*). Es una planta de consistencia herbácea, anual, de ciclo vegetativo corto, que se cultiva en las Islas en los meses de otoño, invierno y primavera, cuando precisamente no se produce sus frutos en Europa. Su cultivo fué iniciado en Gran Canaria por un inglés, Mr. Blisse, que llegó a las Islas Canarias empleado por los señores Swanston & Co., constructores del primitivo puerto de la Luz. En una finca de la ciudad de Telde, ya hacia principios del año de 1.835, comenzó Mr. Blisse un cultivo de tomates, con el propósito de exportar los frutos a la Gran Bretaña. Los sorprendentes resultados de su inicial experiencia determinaron que el cultivo se extendiera bien pronto a otros lugares de la Isla y al resto del archipiélago canario.

CARACTERÍSTICAS DEL CULTIVO DEL TOMATE

El tomate se cultiva principalmente en las zonas bajas de las islas de Gran Canaria, Tenerife y Gomera, y en menor extensión en algunas comarcas de Fuerteventura, Lanzarote y La Palma. Una hectárea puede contener aproximadamente unas 25.000 plantas. Los sembrados comienzan a prepararse desde el mes de junio, continuando las siembras hasta Enero y Febrero, con objeto de atender los nuevos cultivos de plantación escalonada y replantar los que sufren pérdida parcial de sus unidades, a fines de Julio se inicia el trasplante de los tomates a las fincas destinadas a su cultivo. Desde estas fechas hasta fines de Enero se llevan a cabo las plantaciones que alimentan las tres etapas en que normalmente se divide la campaña agrícola, o zafra, de cada año. El tomate florece a

los dos meses del trasplante y a los tres meses empieza la recolección de las primeras bayas.

La planta se dispone junto a una empalizada hecha de varas de brazo y cañas, a las cuales se sujetan los ramos del tomatero con rafia o tiras de plataneras, evitando en todo momento que los frutos, de corteza delicada, puedan sufrir rozos que los estropeen.

La planta se dispone junto a una empalizada hecha de varas de brazo y cañas

El tomatero es poco exigente en cuanto a la calidad del suelo. El agricultor canario ha logrado conquistas para su cultivo terrenos estepáricos donde antes, a causa de las escasas lluvias, sólo podrían vivir algunas euforbiáceas. Pero en cambio exige grandes cantidades de abono para producir cosechas elevadas.

La cantidad de abonos químicos que normalmente requiere una hectárea de tierra oscila alrededor de los seis mil kilogramos, (6000), (Superfosfatos de cal, abonos nitrogenados, sales potásicas, sulfato de hierro, etc.).

Aparte de esto se emplea en la cava y plantación, y algunas regadas, una cantidad semejante de estiércol de ganado, que suministra a los terrenos empobrecidos materia orgánica, procurándoles además ligereza y porosidad.

La planta y su fruto son particularmente sensibles a las bajas temperaturas y a la humedad ambiental, pues estos factores los predisponen a la irrupción de eriptogámicos que se evitan mediante frecuentes azufrados. Una hectárea suele requerir normalmente de 800 a 1.000 kilos de azufre, dependiendo en rigor la cifra anual de la condición de cada invierno.

El riego constituye otra faceta primordial de este cultivo. El tomatero resiste las aguas salinas, admitiendo concentraciones de cloruros de 0'5 a 0'7 por mil, pero a veces se logran rendimientos notables con aguas que tienen más de un grado de cloruro por litro. Todo esto determina que, contrariamente a lo que sucede con la platanera, que exige aguas buenas y aireadas, el tomatero sea el cultivo especialmente adaptado para el agua de pozos, que siempre tienen una gran densidad salina, salvo las que abundan en las zonas ombrefas de las islas.

La captación de aguas es en el archipiélago canario, que posee un bajo régimen pluviométrico, una verdadera prueba de indómita voluntad y tenáz es-

fuerza. Se abren galerías de miles de metros de longitud., se perforan pozos para alcanzar el nivel freático., cada vez más hondo, que alcanzan mas de 100 metros de profundidad. Como las Ielas son de exclusiva formación volcánica y predominan en su geología las rocas eruptivas de enorme dureza., la perforación de pozos y de galerías es siempre empresas de muy elevados costes. A tales costes hay que añadir luego los de las instalaciones de extracción y de riego (motores, bombas, tuberías). El coste medio de un pozo de 100 metros de profundidad, con sus accesorios, puede estimarse en nuna setecientas mil pesetas (700.000). Los trabajos completamente, que suelen ser de emplazamientos trasladado mediante tuberías de hierro o de cemento armado, elevan a millones de pesetas el valor de cualquier instalación completa para el riego de una finca de superficie, etc.

Los tomates se riegan doce o quince días, según la época y exigen unos 10000 metros cúbicos de agua por hectárea en los seis meses que suele durar un cultivo normal. A título de orientación puede calcularse que a cada litro de agua por segundo cubre aproximadamente las necesidades de cultivo de dos fanegadas y media (una hectárea y un tercio).

Las tierras exigen siempre un previo laboreo de gran volumen, pues la planta equilibra los terrenos, despoysendolos de sus principios orgánicos, y es necesario renovar los horizontes, y aún dejarlos descansar en barbucho por espacio de varios días.

Todo este complejo proceso agrícola requiere, como es natural, una copiosa mano de obra que no puede permanecer inactiva a todo lo largo de la campaña, pues desde el arado, sembrado y cava iniciales hasta la sucesiva recolección de frutos, la planta exige un cuidado permanente. Es necesario azufrearla, regarla, abonarla, podarla para dejarla en cada una tan solo las ramas necesarias, estarla, limpiar a hierbas y parásitos, emplear las dosis convenientes de insecticidas contra plagas cada vez más generalizadas: despunter ramas, arrancar ramillas secundarias, etc. Con razón se ha dicho que el cultivo del tomateo canario es un cultivo natural, en que el hombre se limita a encadenar la fuerza vegetativa de la naturaleza, sino un cultivo de jardinería, aunque quizá sea más apropiado llamarle un cultivo industrial, porque el factor de industria humano, representado por todo el

largo proceso de hacer y preparar tierras y riegos, plantar y cuidar largo y con ingenio, vigilancia y diligencia el crecimiento, floración y fructificación de la planta, cuenta mucho más en el éxito de la empresa que la pasiva aportación de la naturaleza. En pocos cultivos como este pone más la industria humana. Es pues, justo el calificativo de Cultivo industrial.

Como en toda la verdadera industria, el cultivo del tomate exige, aparte del coste o valor de las tierras en que se ejerce, equivalentes a las plantas industriales, en capital inmovilizado permanente y amortizable, representado por los materiales de cultivo (varas, cañas, tiras azufradoras y desinfectadoras, etc.) obras permanentes de riego (tubería acequias y conducciones en general), e instalaciones extractoras de agua (pozos, galerías, estanques reguladores y embalses), que equivale al utillaje industrial, y un capital fungible y recuperable en el fruto, constituido por abonos, insecticidas y azufre, aguas y jornales de cultivo, envasado y transportes, que halla su equivalencia en los costes industriales directos de fabricación.

Los últimos ensayos cifran el coste de producción de una fanega, incluidos las amortizaciones del capital inmovilizado, en unas 28.00 ptas., y el coste complementario de envasado a razón de unas 12'50 por cesto de doce (12) kilogramos netos. El coste actual de un cesto sobre muelle del puerto de embarque oscila, pues, del rendimiento agrícola también depende en último término, es pues de 45 a 50 ptas., que determina un mayor o menor precio del kilo. neto de tomates.

V A R I E D A D E S

Las variedades más frecuentes ensayadas para producir frutos exportables han podido ser siempre de origen inglés, pues en Inglaterra, donde la agronomía cuenta con valiosos elementos de investigación, se presta especialmente al cuidado de la selección de semillas. Originariamente fueron cuatro o cinco los más empleados, pero en años sucesivos, a entre los cruces de semillas y la importación de nuevas variedades, algunas incluso de procedencia americana, se ha multiplicado el número de ejemplares que hoy se plantan y exportan.

De todas maneras, y para establecer cierto método, podemos trazar el siguiente cuadro de las características más adecuadas entre las variedades predominantes.

VARIETADES Y	Tamaño medio del diámetro
ROJA.....	40 a 50 mm.
Blanca.....	45 a 55 mm.
Manzana negra o de palo	55 a 60 mm.
Príncipe de Gales.....	50 a 60 mm.
Cruce de Blanca y Negra.....	60 y mayores

El fruto de la variedad ROJA se caracteriza por su forma esférica y de color verde oscuro en la pre-madurez. Consta generalmente de tres escarpelos o tapas, pero a veces se producen con sólo dos tapas, cuando las tapas han degenerado o tiene excesos de nitratos, originado entonces los tomates huecos, que se conocen con el nombre de "ZOCATES", impropios para la exportación. El rendimiento de esta variedad es grande cuando se abona y se riega en la debida proporción. El tamaño del fruto es pequeño y su diámetro oscila entre 40 y 50 milímetros, siendo de los más aceltados en el mercado inglés.

La variedad "BIANCA" tiene como propiedad además de la redondez del fruto, un color verde blanquecino en la pre-madurez, y un rojo intenso en la plena sazón. Puede tener también dos o tres escarpelos, pero por ser más gruesa su corteza, los frutos de dos tapas tienen menos tendencia a quedarse huecos, o "azocarse" que los de la variedad roja. También es mediano, entre 45 y 55 milímetros de diámetro siendo también de mucho rendimiento y de especial resistencia al frío y al transporte muy cumplidamente los gustos del mercado inglés.

Estas dos variedades, ROJA y BIANCA, ocupan la mayor proporción de las superficies cultivadas en las Islas.

La variedad PRINCIPE DE GALES, produce un fruto alargado, un poco semejante al limón., tiene un color verde oscuro en la pre-madurez, poseyendo dos o tres escarpelos, y a veces más. Su tamaño es grande de 50 a 65 milímetros, y por ello de poca importancia en Gran Bretaña.

lo que unido a su menor resistencia al frío y al sol, viene determinado el abandono paulatino de su cultivo.

La variedad MANZANA NEGRA o de Palo da frutos un poco aplastados por el eje, de color verde muy oscuro en la pre-madurez y rojo con sombras amarillentas negruzcas en la madurez. Suele tener más de tres carpelos y su piel y corteza gruesa la otorgan gran resistencia al frío al sol y a las contingencias del transporte. Presenta, no obstante, el inconveniente de su gran tamaño, que le hace apta tan solo para aquellos mercados de menor capacidad de absorción, tales como Suiza, Bélgica, parte de Alemania y de la Península Ibérica, que prefieren frutos grandes.

La variedad Cruce de manzana Negra y Blanca posee características de las dos variedades híbridantes. El fruto presenta unos surcos muy marcados en la superficie, pocos carpelos, una corteza gruesa y una gran resistencia a los factores externos. Cuando se cultiva bien da un gran rendimiento, y por su elevado tamaño, pues pasa de los sesenta milímetros de diámetros, es particularmente apta para el consumo de los mercados que exigen fruta grande, entre los cuales figura el de los Estados Unidos.

En estos últimos años se han aclimatado en las Islas otras variedades, entre ellas la llamada "Stonor EXHIBITION", que al ser adoptadas por el cosechero de mayor volumen son popularmente conocidas con los nombres de tales casas. Algunas de ellas el proceso de cruce de algunas de las variedades señaladas con otras de importación posterior.

SUPERFICIE Y ZONAS DE CULTIVO ////////////////////

Como el tomate es una planta anual, de breve ciclo vegetativo, y su cultivo puede abandonarse a fin de cada zafre y proseguirse o no es natural que en estos últimos años haya variado considerablemente la superficie que en las Islas se le ha venido destinado. Esta variación ha sido en el sentido del aumento, en atención a la demanda del mercado inglés, principalmente, puesto que normalmente absorbe las cuatro quintas partes de la producción.

Las zonas más aptas para el cultivo del tomatero son en la Isla

de GRAN CANARIA, los términos de Santa Lucía y San Bartolomé de Tiraján, Telde y Agüimes., en la de TENERIFE, los de Güimar, LA Laguna y Adeje., en la de Gomera, el de San Sebastián y en la de la Palma, el de Tazacorta.

Dentro de las tres épocas en que se divide esta zafra tomatera, la zona sur de las islas suministra especialmente el tomate temprano y el medio, aunque su cultivo se prolonga hasta fines de zafra. La zona Norte produce tomates en la temporada media y tardía.

PRODUCCION //////

La cifra de producción o rendimiento medio por hectárea digo fanegada varía mucho de un lugar a otro, y en un año dentro de las mismas zonas, según los cuidados que se aporten al cultivo y las variedades de semilla que se empleen. También depende en gran medida de la calidad de los terrenos, pues las tierras vírgenes suelen dar mejores frutos que las que han sido cultivadas varias veces. En general, la cifra de rendimiento normal puede estimarse en unos veinte mil kilogramos por fanegada, es decir, poco más o menos, unos cuarenta a mil kilogramos por hectárea. Ello no quiere decir que se trate solamente de fruta exportable, pues la selección rigurosa previo el empaquetado, elimina una cantidad de fruta inservible para exportar. Puede que una fanegada bien cultivada, y con favorables condiciones meteorológicas al lo largo de toda la campaña, ha de rendir de 1.200 a 1.500 cestós, es decir, de setecientos a diez y siete mil kilogramos de fruta aprovechable.

Son bastantes los cultivos que rinden más, pero son más abundante los que se cosechan menos, ya que es muy difícil lograr un completo equilibrio en todos los complejos factores que intervienen y condicionan la producción.

EXPORTACION

La exportación de tomates, aunque comenzada a fines del pasado siglo no se articuló seriamente hasta el principio del actual. Antes de la última conflagración mundial, los de los grandes mercados consumidores de tomate eran Gran Bretaña y Alemania. En 1940...

desapareció también en 1.942 y 1.943. Solo quedaron como compradores Suiza y la Península Ibérica. Pero esta crisis que el conflicto armado trajo se ha podido salvar, porque a diferencia del plátano, que en Canarias significa lo permanente, el tomate es un producto estacional y de muy difícil sustitución. La producción se redujo a la quinta parte, y los suelos ocupados antes por las tomateras se dedicaron, durante el paréntesis producido por la guerra, a otros cultivos, no perdiéndose el rendimiento que podía esperarse de ellos en expectativa de mejor momento.

A partir de 1.946 se fueron estableciendo las exportaciones a los diversos mercados europeos, habiéndose enviado también a los Estados Unidos, pero sin alcanzar las exportaciones a este país los resultados apetecidos.

Las cifras registradas por las exportaciones a los distintos en los mismos últimos años, han sido las siguientes (en kilogramos):

MILLONES DE KILOS

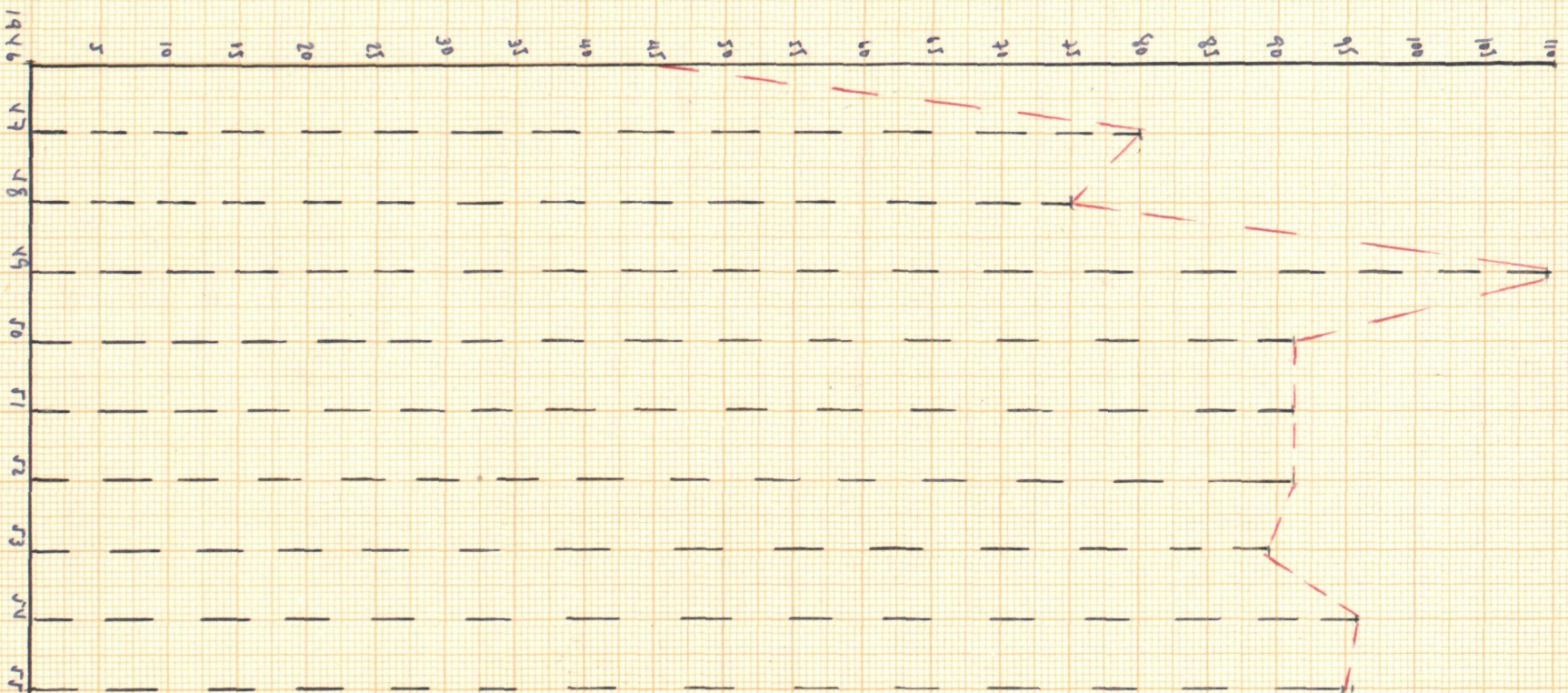


GRÁFICO DE LA EXPORTACION DE TOMATES
EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS.

Paukma Dy

ENVASADO Y CLASIFICADO

Los tomates recogidos en las fincas entran mezclados en los almacenes de EMPAQUETADO, donde se prosede a su seleccion separándolos por tamaño, por medio de una máquina clasificadora, y estado de madurez, y desechando las que tienen picaduras de insectos, los deformes, los muy maduros o verdes, los enfermos, los helados y los quemados por el sol.

En el envase se emplea el cesto, CERETOS O "BI LLOTS", de madera, de forma tronco-piramidal rectangular, el cual se forra anteriormente con un papel fuerte, colocándose con gran cuidado los frutos, alineados, envueltos cada uno con un papel de seda, en varias capas separadas por ventanillas de madera, elevándose seguidamente la tapa, y colocándose por último las etiquetas y marcas distintivas.

Como cada mercado tiene preferencia por determinados tamaños de tomate y por otra parte es necesario regular debidamente la exportación en los casos de excesiva abundancia de frutos se ha establecido por la S.O.I.V.R.E. (Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación de las Exportaciones), dependiente del Ministerio de Industria y Comercio, una escala de clasificaciones por tamaños, de la siguiente manera.

Tamaño	"G".....65mm. diámetro y superiores
Id.	"VG".....60/65 mm.
ID.	"M".....55/60mm.
ID.	"MM".....50/55 mm.
ID.	"MMM".....45/50 mm.
ID.	"MP".....40/45 mm.
ID.	"P"35/40 mm.
ID.	"PP".....Hasta 35 mm. de diámetro.

Los tamaños intermedios M, MM, y MMM son los preferidos en Gran Bretaña. El mercado península acoge mejor los tamaños mayores, el de Francia desde M hacia arriba, igual que los de Suiza, Bélgica, Holanda y Suecia, así como también el de Alemania, aunque este absorbía normalmente gran cantidad de fruta de tamaños más pequeños.

Por la calidad del fruto es ya habitual en este comercio de exp

portación clasificarlo en tomates de PRIMERA y SEGUNDA, y aun de TERCERA, efectuando esta clasificación a las distintas marcas que emplea cada exportador. El tomate de primera calidad es el que experimenta un proceso normal de maduración, y presenta una piel lisa sin rozaduras, picadas, manchas, grietas o deformidades que afectan a aspecto externo. El de segunda puede tener, dentro de una condición de color normal, algunas imperfecciones extremas que le restan uniformidad y belleza.

DENTRO de cada envase no se admiten diferencias superiores a dos milímetros de diámetro, debiendo ser similar el estado de madurez, empleándose las siguientes letras para diferencias los tres estados que se distinguen:

V/ Verdoso

X/ Pintón

M/ Maduro

Por otra parte, y siempre buscando la forma de moralizar el comercio frutero, haciendo que los signos exteriores representen fielmente el contenido, se indica en el envase, con un círculo de tamaño natural, el de los tomates que encierra, y dentro del círculo se inscribe un número, que representa el diámetro mínimo de los frutos.

Para estos envases se emplea con preferencia la madera sueca, por su blandura, menor peso y mejor clavado. El papel de gorrar empleado es normalmente de origen escandinavo, fabricado a base de sulfito puro, y por último, la virutilla empleada corrientemente procede de Escandinavia de madera blanca, inodora y sin nudos.

En torno a este importante capítulo de la exportación ha surgido un grave problema que afecta a toda la exportación y al coste del producto, y es el siguiente:

Las exportaciones se han efectuado durante largos años en "CEJERETOS" que envasan doce kilogramos netos, pero actualmente existen tres tipos predominantes de "cereto", que envasan seis, nueve y doce kilogramos respectivamente. La aparición de estos nuevos tipos de envases fué debida a que mediada la zafra 1.952-1.953, un exportador lanzó a los mercados una parte crecida del total de sus exportaciones en un nuevo tipo de envases, al que se le denominó "BANDEJA", que

obtuvo una buena acogida.

Ello originó el que se rompiera la uniformidad del envase, y se se crearan varios tipos, nacieron los bandos, defensores todos a ultranza del tipo que cada uno escogía. Se discutió largamente y se llevó la desorientación a los mercados. Por último en un tipo único de envase, fuese de seis, nueve o doce kilogramos. Después de unas reuniones muy "movidas", los Sindicatos de las Palmas y Tenerife llegaron al acuerdo de proponer a la Dirección General de Seguridad, Comercio de fijara como obligatoriamente el tipo nuevo de nueve kilos. Pero la citada Dirección General sorprendió a todos con la resolución de "LIBERTAD DE ENVASES". Así transcurrió la zafra 1.954-1.955, durante la cual con todos los exportadores se adelantaron en el criterio de que era absolutamente necesario llegar al envase único, para ello, volvieron a reunirse y llegaron a un acuerdo interprovincial. Al envase propuesto a LA DIRECCIÓN GENERAL DEL COMERCIO fue el cesto de seis kilogramos, esta vez la propuesta tuvo mejor suerte, si siendo aprobada por la DIRECCIÓN GENERAL, con la limitación de dar un plazo a los exportadores para seguir empaquetando en los otros tipos a fin de agotar las existencias de los envases consensados que cada uno poseyera.

A continuación vamos a estudiar las ventajas e inconvenientes que se han invocado a favor y en contra de los envases de 6 y 12 kilos. No hacemos mención al de 9 kgs. por ofrecer éste una solución intermedia en la que puede encajarse los razonamientos de unos y otros.

Los defensores del envase de 6 Kgs. sostienen, como argumentos fundamentales, los siguientes:

a).-El envase pequeño es más fuerte, por lo que las averías por roturas son menores.

b).-La fruta, especialmente la de calidad inferior, llegan en mejores condiciones al mercado.

c).-Los intermediarios en Inglaterra, y aún en los otros mercados, prefieren los envases pequeños, y por ello, éstos obtienen un precio más elevado.

d).-Aumenta la demanda.

N).-Como oponente a los argumentos en favor del envase de 6 kilos, se citan los siguientes:

1.- En realizar la exportación total en envases de 6 kilogramos recargamos el costo en medida extraordinaria, que es superior a lo que costaría reformar el cesto de 12 kilos, dando a los barrotas de su armazón el grosor necesario para hacerlo tan fuerte como el de 6 kilo

2.- La fruta que no tiene calidad para llegar a los mercados en buenas condiciones, ya sea envasada en cestos de 6 ó 12 kilos, no debe exportarse, pues la principal causa de los derrumbamientos de precios en los mercados no es otra cosa que la mala calidad del producto. Por otro lado, el argumento, que podía tener cierta validez cuando era usado para defender la apaisada "bandeja", que llevaba solo dos camadas de tomates, pierde su efectividad aplicado al "medio cesto", de mayor altura.

3.- No solo prefieren los intermediarios el medio cesto, sino también los transportistas terrestres, marítimos, peones cargadores del muelle descargadores, en los mercados, y todo lo que se halla entre el labrador y el consumidor que es al por mayor, el que paga el precio final desde que una vez deducidos los gastos habidos desde el que produce el producto sale de la tierra, es, como neto, el que alcanza al labrador. Y si bien prefieren el envase de 6 kilos los que se hallan entre el que produce y el fruto que se come, el agricultor y el exportador le conviene el grande, por las siguientes razones:

a).- Los trabajadores prefieren el cesto pequeño porque su manipulación es menos trabajosa.

b).- Los transportistas optan también por el envase pequeño porque éste da un mayor volumen a la exportación y su negocio aumenta.

c).- Los consignatarios abundan en la misma idea, debido a que ello representa más cantidad de flete y mayores ingresos por gastos de carga.

d).- Los interesados en acrecentar los beneficios de los puertos de Londres y Liverpool, se unen a los partidarios del medio cesto, porque los derechos que se aplican están más recargados para el envase pequeño al que en algunos casos se fijan como vienen ocurriendo en Liverpool por los conceptos de "Descarga y Muelle" y "Derechos De Puerto", la misma tarifa que el cesto de 12 kilos. Es decir, se cobra por bul

to", y no por peso o volúmen.

E).- Los comisionistas compradores cobran su comisión por "Bulto", con lo que doblan sus beneficios, y son, naturalmente, partidarios de los "bultos" pequeños.

F).- A la afirmación de que el tomate envasado en cestos de seis kilos, del total de la exportación de Las Palmas y Tenrife, durante una sola semana opone la siguiente, aparentemente peregrinilla: El cesto de 6 kilos no obtiene un mayor precio., es el de 12 kilos quien lo obtiene menor.

En efecto., con la concurrencia a los mercados de dos tipos de envase, los revendedores que lo son a comisión, optan por el más fácil manejo y el que mayores beneficios le reporta, y, por consiguiente, al descender la demanda del cesto de 12 kilos, el precio de éste desciende. Sin embargo, cuando la demanda es firme, cuando los revendedores quieren obtener la mayor cantidad de frutos posible porque el minorista y el público lo reclaman el cesto de 12 kilos, se vende a doble precio si no a más, que el de 6 kilos, lo que prueba de modo irrefutable que, lo que fija el precio es el fruto no el envase.

Además, la mayor parte del tomate que se exporta llega al consumidor en fracciones inferiores al que envase un cesto, y aquel, el consumidor, desconoce en absoluto si el fruto que adquirió llegó a su país en un cesto de 6 ó 12 kilogramos.

4.- No es cierto que la demanda aumenta. Los que mantienen esa creencia se han dejado engañar por la mayor demanda del envase pequeño que del envase grande, sobre la que se ha razonado ya en el apartado anterior. Por el contrario, la demanda disminuye entre una parte, nada despreciable, de los consumidores, que es la de quienes como fondistas o minoristas modestos, que anteriormente, previendo un consumo o unas ventas de 9 kilos de tomates adquirirían un cesto de 12 kilos, y forzaban el consumo o las ventas hasta agotar el fruto, hoy lo adquieren de 6 kilogramos, y no repiten compras si no se ven impelidos a ello por las necesidades de su negocio.

Todo ello ha hecho que los gastos que origina el empaquetado y envío a los mercados, en cestos de 6 kilos, del total de la exportación de Las Palmas y Tenerife, durante una sola campaña, rebasa en: 123.998.390'91 ptas., el costo que se prevé para la misma exportación en cestos de 12 kilos. Y a esta cifra exorbitante por sí, hay que sumar los mayores gastos en los mercados, a los que nos hemos referido anteriormente, no pudiéndose estudiar con detalle por falta de información precisa. Sin embargo se calcula que la suma de la cantidad antes citada y el de los gastos en el mercado, cantidad bastante importante se acercará bastante a los DOSCIENTOS MILLONES DE Ptas., total a considerar como cubrante por la adopción del envase de 6 kilos.

EVALUACION DE GASTOS

Concepto del gasto	Envase De	
	6 Kgs.Ptas.	12 Kgs.Ptas.
1) Jornales y Cargas Sociales.....	6'372	8'751
2) Madera para envases.....	4'236	6'31
3) Papel para forrar.....	0'3819	0'4394
4) Etiquetas.....	0'319	0'414
5) Cola y Tinta.....	0'043	0'047
6) Acarreos Almacén-Hulle de Tomates empaquetado.....	0'6875	1'88
7) Virutas.....	0'7425	0'7425
8) Clavos.....	0'3845	0'4179
9) Gastos de carga.....	0'87	0'817
TOTALES.....	14'3964	19'5418

La exportación media de las ocho últimas exportaciones ha sido la equivalente a:

1 2.240.518 cestos de 12 kilogramos netos,
24.481.036 cestos de 6 kilogramos netos.

De las anteriores cifras resulta el siguiente costo global por los conceptos señalados:

La exportación media de las ocho últimas safras ha sido la equivalente a :

12.240.518 cestos de 12 kilogramos netos, o

24.481.036 cestos de 6 kilogramos netos.

De las anteriores cifras resulta el siguiente costo global por los conceptos señalados:

: Costos de 6 kilogramos.....353.438.785'67

Costos de 12 kilogramos239.201.754'65

Diferencia..... 113.237.132'02

Fletes.- Diferencia según anexos IO y II 10.701.358'79

DIFERENCIA TOTAL HASTA LLEGADA A MERCADO. 123.938.890'81

Mayor costo por cada 12 kilogramos envasados en dos cestos de 6 kilos..... 10'13

Mayor costo por cada kilo envasado en cesto de 6 kilos 0'944

No se hacen figurar los gastos de papel para envolver, impuesto de exportación, administración, etc ., que completarán el ascenso, por ser proporcionales a los kilos que se envasen y no alterar los resultados.

Jornales y Cargas Sociales

Este es un concepto sujeto a alteraciones muy sensibles, pues la cuantía de la mano de obra a emplear depende fundamentalmente de la calidad de la propia mano de obra y de la del fruto. En cuanto a esta última, en obvio que cuanto mejor sea menos tiempo se emplea en su revisión y clasificación por calidades.

Los costos aplicados en este estudio son reales y corresponden a la media resultante en dos almacenes del Sur de la Isla de Gran Canaria, en los que la clasificación se hizo a máquina, durante la última zafra de 1.954-1.955, y en uno de los cuales la calidad fué generalmente buena y en el otro mala. En ambos se empaquetaron estos noventa kilos. Como la elaboración del envase, la pasada y el clavado final consume la misma mano de obra, se trate de costos de 6, 9 o 12 kilogramos, y el lleno lleva un tiempo no proporcional a la cantidad de kilos que se envasen, la relación que puede establecerse con la seguridad de acercarse a la verdad, es la siguiente:

Costos de 6 kilogramos.....	100
Costos de 9 kilogramos..	120
Costos de 12 kilogramos.....	150

El costo durante la última zafra, en los almacenes anteriormente citados, fué de 8'078 ptas. por costo de 9 kilos, que es el que partimos para hallar el de los distintos envases como sigue:

Costo de 9 kilos.....	120	8'078 ptas.
Costo de 12 kilos.....	150	8'751 ptas.
Costo de 6 kilos.....	100	6'732 ptas.

PAPEL PARA FORRAR

Partimos de las siguientes bases que corresponden a ofertas recepción de almacenistas acreditados.

Peso.....40 grs. por m².
 Precio.....12'75 ptas. por kilo

CONSUMO PARA UN CESTO DE 6 KILOS

Largueros.....1x 90 x 45 - 4.050 cm².
 Cabezales.....2 x 45 x 25 - 2.250cm².
 Entrecubierta....1x 45 x 25 - 1.125 cm².

 7.425 cm². / 29'7 grs.

CONSUMO PARA UN CESTO DE 12 KILOS

Largueros.....1 x 100 x 45 4.500 cm².
 Cabezales.....2 x 45 x 30 2.700 cm².
 Entrecubiertas....1x 45 x 30 1.350 cm².

 8. 850 cm².- 34'2 grs.

29'7 grs. a 12'75.....0'379 pts.
 Acarreos de almacen 3mpaque-
 tado, a 0'10 pts. kilo.....0'0029 "

 0'3819pts.

34'2 grs. a 12'75.....0'346 Pts.
 Acarreos a 0'10 pts. kilo..0'0034 Pts.

 0'4304 pts.

Se prevé ¹/₂ la forma de empaquetado por la que el consumo de pa-
 pel para forrar es el más reducido, o sea con todo el fruto en-
 vuelto en papel sulfito, pues de otra forma sería necesario más
 entrecubiertas para preservar el fruto de rozaduras con la viru-
 ta.

Anexo número CUATRO.

ETIQUETAS

Fijamos el costo de marcado de etiquetas y contra etiquetas en
 varios colores. Las diferencias entre uno y otro envase se deri-
 van de los distintos tamaños.

Anexo número CINCO.

Anexo número cinco.

COLA Y TINTA

Peretas 0'003 de diferencias, que estén justificadas por el mayor empleo del elemento adhesivo.

Anexo número seis.

ACARREOS ALMACEN-MUELLE DE TOMATES EMPAQUETADOS

Se fijan precios concertados con transportistas. Quienes utilicen camiones propios consiguen, sin ningún género de dudas un menor costo.

En estos tipos de cestos se guarda la misma relación que entre fletes, a los que nos hemos referido en el anexo núm. DOS.

Anexo número siete.

VIRUTA

El consumo de viruta sensiblemente igual en cestos de 6 y de 12 kilos. Se estima en 270 grs. el consumo por unidad, cantidad inferior a la calculada corrientemente por los exportadores. Sin embargo hemos de consignar que el consumo de viruta está sujeto, en cierto grado, al gusto de cada empaquetador.

Se ha fijado el precio de 2865 pts. kilos en almacén Las Palmas, incrementado con 6810 pts. kilo por acarreo a Almacén de empaquetado

Anexo número Ocho.

CLAVOS

CLAVOS

Envase DE 6 KILOS					
Miembros	5/8	3/4	II/4	II/2	Totales
Cabezales		20			20
Largueros...		32	4	8	44
Fondos.....	8		8		15
Tapas.....	10		10		20
Peso en grs.	18 ^a 3'294	52 13'684	22 11'66	8 5'168	100 33'748

ENVASE DE 12 Kilos					
CABEZALES....		24			24
Largueros....		32		12	44
Fondos.....	10		10		20
Tapas.....	10		10		20
Peso en grs.	20 3'660	56 14'672	20 10'60	12 7'752	108 36'684

ENVASE DE 6 K ILOS

Puntas de 5/8- 3'294 grs.
 ID. de 3/4-13'624 grs.

 16'198 grs. a 11'57 pts. kilo.....0'1957
 ID de 11/4 11'66 grs.
 Id. de 11/2- 5'168 grs.

 16'828 grs. a 9'93 pts. kilo.....0'1671
 Acarreos a Almacén a 0'10 pts. kilo0'0034
 5% de Pérdidas.....0'0183

 Total..... 0'3845

ENVASE DE 12 KILOS

Puntas de 5/8- 3'660 grs.
 Id. de 3/4-14'672 grs.

 18'332 grs. a 11'57 pts. kilo..... 0'2121
 Id. de 11/4-10'600 "
 Id. de 11/2- 7'752 "

 18'252 grs. a 9'93 pts. kilo..... 0'1822
 Acarreos a Almacén a 0'10 pts. kilo..... 0'0037
 5% de Pérdidas..... 0'0199

 Total..... 0'4179 pts.

Anexo número NUEVE.

GASTOS DE CARGA

Se fijan los convenidos por acuerdo entre el Sindicato de Frutos y los Sres. Representantes de los ARRIADORES, más 0802 pts. por bulto que corresponden a servicios especiales.

Sobre los gastos de carga pasan otros gravámenes que no hemos tenido en cuenta porque se aplican por tonelada métrica, y, por lo tanto afectan a cada tipo de envase proporcionalmente al peso de la fruta que encierra."

Anexo número DIEZ.

FLETES

La exportación total del archipiélago a todos los mercados a partir de la zafra de 1.947-1.948 en que, pasada la guerra mundial, se restableció este negocio, es decir, durante las ocho últimas zafras acusa un promedio anual, según cifras suministradas por el Sindicato de Frutos, equivalente a 124240.518 cestos de 12 kilogramos.

No podemos considerar en este capítulo el flete de los cestos enviados a los mercados que compran F.O.B., y que, por tanto, corresponde pagar a los compradores. Como carecemos de este dato, referido a algunas de las zafras en juego, basaremos nuestro trabajo, con respecto a las cifras que a continuación se darán, en los datos conocidos de la última zafra, en la que se enviaron a los referidos mercados una cifra aproximada a los 500.000 cestos, a fin de que, compensando posibles errores, en menos, no salga beneficiado nuestra teoría favorable al cesto de 12 kilos.

La diferencia de flete entre uno y otro envase, existente en el mercado inglés, es de un 10%, que se aplicará al resto de los mercados pues si bien los fletes para los distintos puertos españoles durante la última zafra, donde se remitió la equivalencia de 1.261.515 cestos de 12 kilos, son proporcionales al peso, el flete de 1.528.729 cestos

de 12 kilos enviados a Francia, Alemania, Bélgica, Holanda, y Suiza está recargado hasta en un 25% en cuanto se refiere al costo de 6 kilos, y con ello queda compensada la inclusión de España en las buenas bases de cálculo.

Partiendo de estas premisas, fijamos:

Exportación del Archipiélago. Equivalente de	12.240.518
Deducción de la cantidad vendida F.O.B.	500.000
Exportación afectada por diferencia de flete.....	<u>11.740.518</u>

Flete fijado para 2 costos de 6 kilos.....	2/2	d
Id. Id. ID. ID. 12 kilos.....	2/0	"
	<u>0/2</u>	
DIFERENCIA.....	0/2	d.

Fijando el valor de la esterlina en 110 ptas., que es superior al cambio señalado para las exportaciones de tomates, pero inferior al que se obtiene realmente al autorizar el I.E.M.E. la libre disposición de la divisa que exceda a unos mínimos de reembolso oficial señalados. Al cambio de 110 ptas. esterlina, 2 peniques valen 0'9166 ptas., que aplicadas a 11.740.518 costos de 12 kilos afectados por la diferencia de flete, arrojan la cifra de 10.761.358879 ptas. con la que incrementamos en el cuadro de EVALUACIÓN DE GASTOS, la que abusan otros conceptos.

PROPIEDADES DEL TOMATE CANARIO

Sabido es que la principal cualidad de la fruta fresca es su riqueza en la vitamina hidrosoluble "C", llamada también ácido ascórbico, cuya propiedad primordial consiste en ser el mejor remedio contra el escorbuto. Es ésta una enfermedad a la que se hallan muy propensas las poblaciones del Norte y Centro de Europa, que carecen durante muchos meses del año de frutas frescas. El ácido-ascórbico es indispensable para los niños, sobre todo al abandonar la lactancia, y en todo el curso de la existencia humana para prevenir el advenimiento de aquella enfermedad en sus formas más o menos agudas. De todos los frutos vege-

tales, es el linón el que posee mayor riqueza en vitamina C. La leche la posee, pero como el ácido ascórbico es termolábil, la pierde al ser hervida o pasteurizada. El tomate es igualmente de los frutos más ricos en este principio vitamínico, aparte de los restantes cualidades nutritivas que también atesora. Conserva su riqueza vitamínica sin alteración en todo el periodo de su madurez y tiene sobre el linón la indudable ventaja de ser el más agradable al paladar, más aromático y totalmente comestible.

El tomate canario se cultiva en la Islas en los meses fríos del Continente Europeo, cuando baja la temperatura, las heladas y las lluvias hacen allí totalmente imposible su obtención. En las Canarias disfruta a lo largo de todo el año una temperatura que en las zonas costeras no baja nunca de los 15 grados sobre cero, ni sube de los 20 grados centesimales. En este clima placido y uniforme, de lentas, y pequeñas oscilaciones termométricas, el tomate halla el justo ambiente que requiere un eficiente cultivo. Por el tomate canario, además de producirse y exportarse a toda Europa en los meses en que ningún de esos países puede cultivarlo, posee sobre los precedentes de zonas tropicales o zonas templadas, la ventaja sustancial y primordial de su calidad. Es fruto aromático, de exquisito sabor azudulce, de pulpa carnosa y maciza, que resiste a los cambios de temperatura y los transportes sin deterioro ni quebranto, y tiene un proceso de maduración y conservación más largo y sostenido que el de cualquiera otro proceso similar de distinta procedencia. No solo es el tomate más dulce, más jugoso y sabroso del mundo, sino que conserva mejor y durante más tiempo que cualquier otro sus ricas propiedades. Ello es, que en parte, graciosa obra de la naturaleza del archipiélago canario. Pero es también obra del campesino que ha sabido luchar con una tierra difícil y una aguas escasas, obteniendo el máximo provecho del privilegiado clima de las Islas.

ASPECTO ADMINISTRATIVO CONTABLE

Aunque la mayoría, por no decir la totalidad, de los exportadores en "activo" son a su vez cosecheros, por lo menos en lo que respecta al tomate, ya que en la exportación de plátanos no sucede igual, sólo hemos querido hacer constancia de las operaciones propias del empaquetado y exportación, apartándose por completo de la contabilidad agrícola.

Antes de entrar de lleno en el aspecto contable propiamente dicho vamos a dar unas indicaciones acerca de cómo estará organizado el negocio en general.

El negocio comprenderá las siguientes secciones:

Sección de Almacén

Sección de Compra-Ventas, a cuyo cargo estarán todas las operaciones referentes a la fase de Exportación.

Sección de empaquetado

Sección de Correspondencia

Sección de Contabilidad

Pasemos ahora a explicar, aunque someramente, la misión de cada una de estas secciones.

Sección de Almacén

Este almacén comprende el encargo de la custodia de las frutas de tenidos a la exportación, material de empaquetado, tales como: madera, clavos, etiquetas, papel de seda, virutas, etc", piezas de repuesto de maquinaria, y automóviles, abonos, combustible y fuerza motriz, digo lubricantes. Hemos de hacer constar que la fuerza motriz de la maquinaria propia de la fase de empaquetado es la electricidad.

La sección de almacén no podrá ordenar la entrada o salida de material alguno al encargado del mismo mientras la sección de Compra-Ventas no se lo comunique mediante el correspondiente parté de entrada o Salida de Almacén., como puede apreciarse, la sección de Almacén depende directamente de la Compra Venta.

Sección de Correspondencia

Encargada de recibir los pedidos de los clientes, pasando nota de

ello al Departamento de Compra-Ventas, por medio de una "Orden de Ventas", en la que se detallan las cantidades y características principales de la mercancía que desea el cliente.

Además está encargada esta sección de hacer los pedidos a los proveedores, solicitando los productos que escaseen en el almacén. Pasará nota a los cosecheros de fecha en que deben enviar al almacén el fruto para su selección, por tamaños y calidad, y envasado., el resumen, estará encargada de satisfacer por escrito todas las operaciones, digo órdenes que le dé el exportador, bien directamente o bien por medio de cualquier otra sección., por último, mensualmente solicitará de los Bancos en los que se tenga cuenta, bien corriente o bien de crédito, nota del saldo existente a fin de cada periodo mensual.

SECCIÓN DE COMPRA- VENTAS

Está encargada de las compras de material de empaquetado, combustibles, abonos, fruto, etc., y de las ventas de los productos. Es en esta sección, pues, donde se determinará el precio de costo de los productos adquiridos, así como el precio de costo de los productos adquiridos y del fruto empaquetado, teniendo a la vista los extractos que se le envíen de la sección de empaquetado.

SECCIÓN DE EMPAQUETADO

Es la encargada de la confección del envase y de envasar el producto, enviándolo, conforme a las instrucciones del jefe de la sección de Compra- Ventas, al muelle, para su exportación.

En esta sección se llevará una Contabilidad Industrial, abriendo las cuentas de:

PRIMERA MATERIA, que se encarga del valor del costo de las maderas, clavos, frutos, etc., con abono a Almacén. A medida que se vayan empleando en la elaboración de envase, así como en el envasado del fruto, se irá abonando, con cargo a la cuenta de fabricación.

FUERZA MOTRIZ,

EMPAQUETADO, recoge esta cuenta el valor de los decretos elaborados, saldándose por la cuenta de Exportación., por el valor de los decretos elaborados, se hará el asiento de:

EMPAQUETADO a **FABRICACIÓN**

y para saldarle se hará el asiento de:

EXPORTACIÓN a **EMPAQUETADO**

SECCIÓN DE CONTABILIDAD

La misión de esta sección es centralizar las operaciones realizadas en las diferentes secciones citadas anteriormente. Para ello, dichas secciones remitirán semanalmente un extracto de las operaciones efectuadas. Así, la sección de Correspondencia envía una nota de los saldos de los Bancos, a fin de comprobar que el saldo que aparece en la cuenta de Bancos concuerda con la realidad.

La sección de Almacén depende directamente de la Sección de Compras-Ventas, así como la de Empaquetado, por lo que la citada Sección recogerá sus extractos, formulando luego el suyo propio y enviándolos a la sección de Contabilidad. El sistema de contabilidad a seguir, pues, es el centralizador, y como cada sección llevará sus libros auxiliares, la sección de contabilidad no estará sobrecargada de trabajo, ya que solamente llevará los libros a que obliga el Código de Comercio en su artículo 33 más los 5 libros que obliga Hacienda, que, como sabemos, son Registros de Ingresos y Pagos., Registros de Gastos normales del negocio., Registros de Compras., Registros de Ventas, y Registros de Rendimientos y Quebrantos eventuales de la empresa.

Otros libros que conviene llevar son los siguientes:

Auxiliar de Gastos Generales, desglosado por conceptos., id. de Cuentas Corrientes, para el cual se recomienda un libro de hojas cambiables, y se dividirá en Cosochoeros, Corresponsales, Deudores y Acreedores., auxiliar de Caja y Bancos., id. de Efectos, tanto para los efectos a Cobrar, como Negociar y efectos a Pagar.

Mensualmente, el encargado de almacén remitirá a esta sección

una parte mensual del movimiento de consumo y material, a fin de comprobar si los extractos que envía la sección de Compras-Ventas concuerdan con dicho parte mensual.

Por último, la sección de Compra-Ventas remitirá informe semanalmente de todas las operaciones efectuadas, a fin de su contabilización. El punto de partida de la contabilidad del Exportador es el inventario por tratarse de un comerciante individual. Para la agrupación racional de las cuentas necesarias para el buen desarrollo de la contabilidad, se aconseja se empleen los epígrafes siguientes:

ACTIVO

INTENCIONALIZACIONES.-
REALIZABLE A CORTO PLAZO.-
REALIZABLE A LARGO PLAZO.-
CUENTAS DE REGULARIZACIÓN.-
CUENTAS DE RESULTADO.-
CUENTAS DE ORDEN.-

PASIVO

NO EXIGIBLE.-
EXIGIBLE A CORTO PLAZO.-
EXIGIBLE A LARGO PLAZO.-
CUENTAS DE REGULARIZACIÓN.-
CUENTAS DE RESULTADO.-
CUENTAS DE ORDEN.-

El plazo considerado como límite para la diferenciación entre el corto y el largo plazo, tanto para el Activo como para el Pasivo, será el de noventa días (tres meses). Un epígrafe Realizable a Corto Plazo estará comprendido el efectivo en Caja y BANCOS y el propiamente realizable. Por ello se dividirá dicho epígrafe en DISPONIBLE Y REALIZABLE.

PLAN DE CUENTAS

CON

Explicación de las Principales Cuentas de esta
Contabilidad

PLAN DE CUENTAS

Es evidente que al formar un plan de cuentas hemos de conocer las necesidades de la empresa, dando con ello cumplimiento al principio contable que dice: NO SE ABRIERÁ CUENTA ALGUNA EN LA CONTABILIDAD SIN UNA NECESIDAD SENTIDA DENTRO DE LA EMPRESA. Es por ello que el plan de cuentas que a continuación propendremos es de hecho de una forma general, pudiendo, por tanto, al aplicarse a un negocio de explotación en particular, suprimirse aquellas cuentas que no se consideren necesarias o bien se concepten de importancia secundaria.

ACTIVO

INMOVILIZACIONES.-

Gastos de Constitución

Inmuebles

Vehículos

Mobiliarios y Enseres

Maquinaria y Utiles

REALIZABLE A CORTO PLAZO.-

Disponible

Caja y Bancos

Realizable

Cuentas Corrientes

Efectos a Cobrar

Efectos a Negociar

REALIZABLE a LARGO PLAZO.-

Cuentas Corrientes

Efectos a Cobrar

Efectos a Negociar

Almacón

REALIZABLE A LARGO PLAZO.-

empaquetado

CUENTAS DE RESULTADO.-

Pérdidas y Ganancias

Exportación

Explotación de Vehículos

Explotación de Maquinaria

Rendimientos de Inmuebles

Gastos Generales

Comisiones

P A S I V O

~~tit~~-----

NO EXIGIBLE.-

Capital

Reservas

EXIGIBLE A CORTO PLAZO.-

Cuentas Corrientes

Efectos a Pagar

EXIGIBLE A LARGO PLAZO.-

Cuentas Corrientes

Efectos a Pagar

CUENTAS DE REGULARIZACIÓN.-

Amortización de Maquinaria

Amortización de Inmueble

Amortización de Vehículos

Amortización de Mobiliarios

CUENTAS DE RESULTADO.-

Pérdidas y Ganancias

Exportación

Explotación Vehículos

Explotación Maquinaria

CUENTAS DE RESULTADO.-

Rendimientos de Inmuebles

Es de notar que en el plan de cuentas anteriormente indicado no se hallan las cuentas que han de abrirse en la contabilidad de la elaboración del envase y empaquetado del fruto. No se ha hecho mención de las mismas porque no corresponde a las cuentas centralizadoras de todas las operaciones del exportador, sino a una fase particular de la exportación, como es la fabricación del envase y empaquetado del fruto.

A renglón seguido trataremos de la explicación de algunas cuentas consideradas como imprescindibles.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Esta cuenta de carga de todos los gastos que ha de satisfacer el exportador para constituirse como tal. Entre otros destacamos los de: Fomento de la Cámara de Comercio., Parte de Alta en la Administración de Hacienda, donde además pagará la patente de exportación.

Se abona de la amortización anual. Con objeto de sanear el Activo, se amortizará, esta cuenta en cinco años, aplicándose el 20% de amortización constante, sobre el importe global de esos gastos. La amortización se contabilizará directamente, por medio del asiento siguiente:

GASTOS GENERALES a GASTOS DE CONSTITUCIÓN

MAQUINARIA Y ÚTILES

En esta cuenta se comprende el valor de las máquinas empleadas en la elaboración y en el empaquetado del fruto, tales como: serradora, clasificadora, etc.

Se carga del valor del costo de las máquinas y útiles

Se abona en caso de venta o cuando se retira por inservible, o por estar totalmente amortizada. Este último caso es bastante relativo, pues pudiera darse el caso de no estar totalmente amortizada la máquina y sin embargo darle de baja por inservible, o bien estar amortizada y

aún poseer un valor. Por ello se hará periódicamente una revalorización de los bienes amortizados, según se dirá al tratar de las amortizaciones.

A L M A G E N

Es una cuenta colectiva, que comprende tanto el combustible y lubricante de la maquinaria y vehículos como el material de empaquetado. También comprende el valor de los bienes químicos que haya adquirido el exportador, y que luego éste venderá a los cosecheros, como anticipo del pago de la fruta que posteriormente le venderá el cosechero.

Se carga de las compras de todo tipo de material

Se abona de toda salida de almacén de esos materiales, bien con cargo a Cuentas Corrientes, como el caso de venta de abonos a los cosecheros, bien con cargo a la cuenta de fabricación, o Prima Materia por los materiales que se utilizar en la fabricación del envase, o bien con cargo a Explotación Vehículos o Explotación Agrícola, en caso de que salgan combustibles o lubricantes.

Su saldo, como el de toda cuenta mixta, representará el valor de las existencias más las pérdidas o menos las ganancias.

C U E N T A S C O R R I E N T E S

Bajo este epígrafe se agrupan las cuentas de Clientes y Proveedores las cuales se desarrollarán en un libro auxiliar, de hojas cambiables, por orden alfabético, a fin de facilitar la labor de búsqueda de algún cliente o proveedor. Entre estos últimos se encuentran, como es lógico, los cosecheros, cuyas cuentas de éstos se aborarán del valor de los frutos que se entregan al exportador, cargándose de las cantidades que se le entreguen en efectivo, gusca entregados como anticipo, etc., todo ello para aslar la cuenta.

Debido a que, como hemos dicho más arriba, esta cuenta comprende tanto a deudores como a acreedores, aparece tanto en el Activo como en el Pasivo, y a fin de llevar un mejor control de la cuenta, periódicamente se efectuará periódicamente un balance con las cantidades anotadas en el libro auxiliar, a fin de comprobar que la suma

deudora, de este balance concuerda con el total del Debe de la cuenta colectiva, así como el haber de esta cuenta es igual a la suma a acreedora del balance.

ENTRADA RESULTADO

Esta es una cuenta de carácter transitorio, que se saldará totalmente por la cuenta de Exportación. Su funcionamiento es similar a la cuenta de Productos Elaborados, de una Contabilidad Industrial.

Se carga de los ceretos elaborados, con abono a la cuenta de fabricación.

Se abona del valor de costo de los que salgan con destino a la exportación, con cargo a la cuenta de Exportación.

Su saldo indica el valor de costo de las existencias.

EXPORTACIÓN

Esta cuenta es similar, en su funcionamiento, a la de Mercaderías.

Se abona del valor de costo de los ceretos elaborados que se destinan a la exportación, de los gastos de transporte con abono a la cuenta de Explotación Vehículos, por el valor que se pagaría en el caso de tener que alquilar un camión., del importe de la licencia de exportación, de los jornales, gastos de muelle, impuesto de Cabil-do, fletes, comisiones, gastos e impuestos en los mercados consumidores

Se abona del producto de las ventas. Su saldo, en caso de no haber existencias, se indicará la ganancia o pérdida habida, según que el Haber sea mayor que el Debe o viceversa.

COMISIONES

Es una cuenta de resultados. Se carga de las comisiones dadas a los representantes en los lugares de importación. El tanto por ciento que suelen cobrar los representantes en la Península Ibérica como comisión oscila entre el 6% y el 8%, mientras que el de los representantes en Londres suele ser el de 5%

Se abona, por saldo, con cargo a la cuenta de Exportación

AMORTIZACIONES

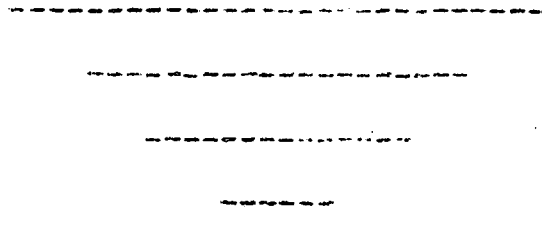
Bajo este epígrafe general hemos agrupado las cuentas de Amortización de Inmuebles, Id. de Vehículos, Id. de Mobiliario y Enseres, y de Amortización de Maquinaria y Utiles, las cuales aparecen en el precitado plan de cuentas.

Debido a que se le consideren 10 años de vida a la maquinaria, mobiliario, vehículos, anualmente se les aplicará el 10% de amortización, a fin de que al llegar al último periodo de amortización y efectuarse esta, desaparezca totalmente del Activo.

A los bienes inmuebles se les aplicará el 4% de amortización, calculándose, por tanto, 25 años de vida, ya que el desgaste que sufre, con respecto a los otros bienes inmovilizados, es mucho menor.

El Método de amortización a seguir es el constante sobre el valor de costo, y cada cuatro años se hará una revalorización de bienes, a fin de acelerar o decelerar la amortización, aplicando un tanto por ciento mayor o menor, según los casos, a fin de que el valor de los bienes coincida con el que realmente tiene en el momento de realizarse la amortización,

Diagrama de 3 montes



Nombre.- GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Tipo de la cuenta .- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- Gasto satisfechos para constituirse en exportador

Abono.- De la amortización anual

Saldo.- Deudor

Nombre .- INMUEBLES

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- Valor de costo de lo que se posean y de los que se adquieran, así como de toda mejora que aumente de forma permanente el valor de los mismos.

Abono .- De la venta o disminución del valor que sufra

Saldo.- Deudor
//-----

Nombre.- VEHÍCULOS

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- De los que se adquieran y de toda mejora que aumente su valor

Abono.- De la venta o disminución de valor

Saldo.- Deudor

Nombre.- MOBILIARIOS Y ENSERES

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- De los que se posean y adquieran

Abono. en caso de venta

Saldo.- Deudor
//-----

Nombre.- MAQUINARIA Y UTILES

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- De los que se posean y adquieran, así como de las meyo-

ras que aumenten su valor permanente

Abono.- Venta o disminución de valor

Saldo.- Deudor

Nombre.- Caja

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- Entradas de efectivo

Abono.- Salidas de efectivo

Saldo.- Deudor

Nombre.- Bancos

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- Entregas de efectivo

Abono.- Cheques extendidos a su cargo

Saldo.- Deudor

Nombre.- CUENTAS CORRIENTES

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- Todos los deudores

Abono.- Todos los acreedores

Saldo.- Deudor, Acreedor

Nombre.- EFECTOS A COBRAR

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- Efectos extendidos a nuestro favor

Abono.- Por el cobro de los vencidos

Saldo.- Deudor

Nombre.- EFECTOS A NEGOCIAR

Tipo de la cuenta.- Material, mixta

Cargo.- De los extendidos a nuestro favor

Abono.- De los negociados

Saldo.- Deudor, Acreedor

Nombre.- ALMACEN

Tipo de la cuenta.- Material, mixta

Cargo.- De las compras de toda clase de material

Abono.- De las ventas y salidas del mismo

Saldo.- Deudor, Acreedor

Nombre.- EMPAQUETADO

Tipo de la cuenta.- Material de Movimiento

Cargo.- Valor de los ceretos elaborados

Abono.- De los que salgan con destino a la exportación

Saldo .- Deudor

Nombre.- Exportación

Tipo de la cuenta.- Material, mixta

Cargo.- Valor de los ceretos destinados a la exportación más todos los gastos inherentes a la exportación

Abono .- De las ventas

Saldo.- Deudor, acreedor

Nombre.- EXPDDTACIÓN VEHÍCULOS

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- De todos los gastos de entretenimiento y conservación de los automóviles

Abono.- De los rendimientos que produzcan

Saldo.- Deudor, Acreedor

Nombre.- EXPLOTACIÓN MAQUINARIA

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo .- Todos los gastos de entretenimiento y conservación de las máquinas

Abono.- Rendimiento de las mismas

Saldo.- Deudor, Acreedor

Nombre.- RENDIMIENTOS DE INMUEBLES

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultados

Cargo.- Gastos de entretenimiento, y conservación de los Inmuebles.

Abono.- Rendimientos de los mismos.

Saldo.- Deudor, Acreedor.

Nombre.- GASTOS GENERALES

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- De todos los gastos de Administración

Abono.- Como descargo de un cargo indebido

Saldo.- Deudor

Nombre.- COMISIONES

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- Comisiones dadas a los representantes

Abono.- Para corregir un cargo indebido

Saldo .- Deudor

Nombre.- PERDIDAS Y GANACIAS

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- Recoge todas las cuentas que han dejado pérdidas

Abono.- Para saldar las cuentas que han producido beneficios

Saldo.- Deudor, Acreedor

Nombre.- CAPITAL

Tipo de la cuenta.- Personal

Cargo.- Como contrapartida de las cuentas de Pasivo., de las pérdidas extraordinarias

Abono.- Como contrapartida de las cuentas del Activo., de las ganancias extraordinarias

Saldo.- Deudor , Acreedor

Nombre.- RESERVAS

Tipo de la cuenta.- Personal

Cargo.- Con objeto de no variar el capital, se adeudará esta cuenta de las pérdidas habidas al final del ejercicio económico

Abono.- De las ganancias obtenidas a final del ejercicio económico

Saldo.- Deudor, Acreedor

Nombre .- EFECTOS A PAGAR

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- De los que se retraigan de la circulación por haberlos satisfechos

Abono.- De los que se lancen a la circulación a nuestro cargo y hayamos aceptado

Saldo.- Acreedor.

Nombre.- AMORTIZACIONES

X Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

CARGO.- Por la desaparición de un bien amortizable

Abono.- De la amortización al tipo que se haya estipulado

Saldo.- Acreedor

APERTURA

Y

CIERRE

ABERTURA.-

Caja

Mercederías

Efectos a Cobrar

Bancos

Mobiliario

Clientes

Inmueble

Maquinaria

a

Efectos a Pagar

a

Proveedores

a

Capital

x

REGULARIZACIÓN.-

Perdidas y Ganacias

a

Gastos Gles.

a

Casiones.

a

Ints. y Dtos.

x

Mercederías

Efectos a Negociar

Dif. en Cbio.

a

Perdidas y Gacias .

x

Perdidas y Gacias.

a

Capital

x

CIERRE.-

Efectos a Pagar

Proveedores

Capital

a

Caja

Mercederías

Efectos a Cobrar

Bancos

Mobiliario

Clientes

Inmueble

Maquinaria

ANEXO UNICO

DOCUMENTOS
///

Modelo 1

Fecha Adquisi- ción	Concepto	Importe		Amortiza.		Valor Ac.		Observaciones
		Pesetas	C.	Pesetas	C.	Pesetas	C.	

Modelo 1

ARQUEO día.....	
Saldo anterior.....	
Cobros día de la fecha.....	
Pagos día de la fecha.....	
SALDO DE CAJA.....	

COMPROBACIÓN	
.....Billetes de 1.0000	
.....Id. De 500	
.....Id. de 100	
.....Id. de 50	
.....Id. de 25	
.....Id. de 5	
.....Id. de 2'50.....	
.....Id. de 1	
.....Id. de 0'50	
.....Calderilla.....	
.....Talones	
.....Anticipos del personal.....	
Total Pesetas.....	
Saldo Caja.....	
Existencia s/arqueo -----	
Diferencia..... -----	

Orden De Venta

REMITENTE.....

FECHAA, SECCION

ASUNTO

.....

.....

F I R M A A D O

NUMERO.....

VALE apor:

Uni- dades	Clase	Precio Unidad	Cantidad	
			Ptas.	C.

En.....a.....de.....19.....

EL ENCARGADO

Modelo 15

C A J A

Hoja NUMERO.

Modelo 6

Relación de PAGOS efectuados del.....el....de.....de I.9.....

Dia	DETALLE	Cuentas a Cargar	Folio	Importe	
				Pesetas	C.

C A J M A

Hoja Numero.....

Relación de COBROS efectuados deal.....de.....de I.9.....

DETALLE	Cuentas a Abonar	Importe	
		Folio	Pesetas

Vapor..... Destino..... Fechas.....

Marcas	Num. Al- na.	Clasificación de Caretos					TOTALES	Observación
		G	M	MM	MMM	P		

Morales 10

Comprobante De Contabilidad

Cargar a
Abonar a

C O N C E P T O	Pesetas	C.

Fecha.. de de 19.....

Modelo 11

Sírvase dar SALIDA DEL ALMACEN.....

a los generos que se detallan al pé con destino a.....

Unidades	C L A S E	Precio Unidad	Cantidades	
			Pesetas	Ct.

En a de de 1.9... ..

(FIRMA del ODENADOR)

Entregué
EL encargado de almacén

RECIBÍ
El.....

Modelo 15

Nota De ACARREO

Las Palmas de G. Canaria....de.....de I.9.....

Viaje N	Condu- ee N	Comi- ón	Marcas	Numero Ceretos		Hora lle- gada. Cam.	Diferen.		Observación
				Enviados	Recibi		+	-	
			Total..			Total.....			

M. Ochoa 16

En.....a..de....de I.9.....

VENTAS

SECCION.....CONDUCE N.....

Para D.....de.....

Por las mercancías siguientes:

U idades	C L A S E	Precio	Cantidades	
		Unidad	Pesetas	Ct.

REVISADOO

ED RECIBIDOR

fy arropo

FECHA DE AMORTIZACIÓN (Modelo 1)

Cada máquina, vehículo, mueble utensilio, tendrá una ficha, la cual se encabeza de la siguiente manera:

Descripción.- Dónde se especifica la clase de máquina, mueble, etc.

Cuenta.- En la que se halla engoblada

Duración estimada.- O sea, los años que se calculan de vida económica.

Tanto por ciento anual de depreciación.- El cual está en razón inversa con la duración estimada.

Esta ficha nos permite determinar en cualquier momento el valor actual de los bienes inmovilizados susceptibles de amortización.

ACTA DE SÉGURO (Modelo 2)

Al final de cada día formulará el cajero el acta, con detalle de la moneda existente en Caja al finalizar las operaciones. Irá firmada por el cajero, con el conforme del contable, una vez se halla determinado la veracidad del saldo, confrontando con los libros y justificantes.

ORDEN DE VENTAS (MODELO 4)

Cuando la sección de Correspondencia recibe algún pedido de algún cliente, rellena este impreso con las principales condiciones del pedido, tales como: "Número de ceretos, variedad de fruto, tamaño del mismo, etc". El impreso, previamente firmado por el exportador, se envía a la Sección de Compras-Ventas, para que este ordene su ejecución.

VALE (Modelo 5)

Se utiliza este documento para efectuar compras menores al plazo. Su finalidad se verá claramente en el ejemplo que a continuación pondremos:

Supongamos que la Sección de Correspondencia necesita comprar una cinta para la máquina de escribir. Para ello hará un vale por triplicado, y con el original una copia, pues la otra se queda en la matriz

del talón, adquiera la cinta, entregando los dos vales, del los cuales se le devuelve uno, valorado, que pasarán a la sección de contabilidad para su anotación en libros. De esta manera no tendrá que esperar dicha sección a que llegue la factura de la tienda para asentar la compra de la cinta. Además, de no utilizar el vale se contabilizará erróneamente la compra, pues al llegar la factura y pagarse, se haría el asiento de:

GASTOS GENERALES a CAJA

no reflejándose la verdad, ya que no ha sido una compra al contado. Ahora bien, utilizando el vale, al recibirlo la sección de Contabilidad efectuará el asiento de:

GASTOS GENERALES a CUENTAS CORRIENTES

y posteriormente, al pagarse la factura, se hará el asiento de:

CUENTAS CORRIENTES a CAJA

RELACIÓN DE PAGOS (Modelo 6)

Quincenalmente, y con objeto de llevar un mejor control de la cuenta de Caja, hará el Cajero esta relación pudiendo efectuarse comprobaciones con las actas de arqueo y con los libros.

RELACIÓN DE COBROS (Modelo 7)

Exactamente igual que el anterior, pero referido a los cobros.

COMPROBANTES DE CAJA (Modelo 8y9)

Tanto para cobros como para pagos. Son comprobantes de orden interno, y se utilizan para justificar operaciones que no lleve comprobante.

REGISTRO DE EMBARQUE (Modelo 10)

Se lleva con objeto de saber las exportaciones realizadas. Cada total parcial ha de coincidir con la nota de acarreo enviado por el encargado de recibir la mercancía en el muelle, así como

con la orden de Salida de Almacén" dada por la Sección de Compra-Ventas a la de almacén. También concuerda con los conductores que los encargados de almacén da al chofer que transporta la mercancía al muelle. Por cada viaje que da el chofer se le da un conductor.

COMPROBANTE DE CONTABILIDAD (Modelo II)

Al igual que los comprobantes de Caja, este es un documento de orden interno, utilizándose para operaciones que no lleven comprobante, como por ejemplo: Aceptación de letra en concepto de valor entendido.

ENTRADA EN ALMACEN (Modelo I4)

Documento que el encargado de la Sección de Compra-Ventas envía al de la Sección de Almacén, a fin de que este de entrada en almacén a las mercancías compradas. Además sirve para comprobarse que los materiales recibidos concuerdan con las condiciones estipuladas en el contrato de compra.

SALIDA DE ALMACEN (Modelo I5)

Lo envía la sección de Compra-Ventas a la de Almacén, a fin de que esta ejecute lo ordenado en dicho documento.

NOTA DE ARQUEO (Modelo I6)

Le envía el encargado de recibir las mercancías en el muelle a la Sección de Compras-Ventas, a fin de comprobar esta si se han cumplido con todo detalle sus ordenes. La suma de las columnas de "Ceretos recibidos" y "Ceretos enviados" han de ser iguales, así como la diferencia en más y en menos.

CONDUCE (Modelo I7)

Documento que entrega el encargado de almacén al chofer por duplicado, en el cual van detalladas las mercancías transportadas así como su precio. Como se entrega por duplicado, uno que se

lo queda el encargado de recibir la mercancía en el muelle, como justificante de la nota de acarreo, y otro lo devuelve al encargado de Almacén con el conforme.

