



M E M O R I A

D E

EXAMEN DE REVALIDA DE PROFESOR MERCANTIL

PROYECTO

FABRICACION ESPAÑOLA DE TABLEROS CONTRACHAPEADOS

F.E.T.C.S.A.

=====

Revalida de Profesoro Mercantil con la calificación
de Aprobado
Las Palmas de G.C. 30 de Octubre 1964

El Secretario



PRESENTADO POR:

TEODORO LUJAN OJEDA

LAS PALMAS, 30 DE AGOSTO DE 1964

CAPITULO I.
ESTUDIO DEL PRODUCTO.

Pretendemos en esta memoria efectuar un estudio de de continuación en la gran empresa" F.E.T.C.S.A. " que dedicaremos a la fabricación en gran serie de tableros contrachapeados de okume y maderas deminadas varias en Guinea.

La elaboración técnica y depurada de este producto venia despertando extraordinario interés en los círculos relacionados con la edificación, este interés nos ha servido de base para dedicarnos a la creación e instalación de esta gran fábrica, que dicho sea de paso, resultaría prolijo enumerar la gran importancia que para la Economía Nacional tiene la implantación y fabricación de este producto, debido a la gran demanda y necesidades del mercado, tanto interior como exterior y de los cuales hablaremos cuando en tremos en el capítulo correspondiente a mercados.

Para llevar a cabo esta fabricación de gran volumen, obteniendo un producto de condiciones óptimas y características constantes y uniformes, utilizamos los procedimientos mas modernos y exclusivos, los que nos permitirán colocar en el mercado unos tableros perfectos que reunan las mejores condiciones y las máximas garantías y que son el resultado de rigurosos estudios experimentales que han dado como consecuencia el lograr un producto mejor y mas económico de todos cuantos hasta la fecha se conocian.

La implantación en gran serie de la fabricación de estos elementos previamente estudiados y resueltos los problemas que plantean en su funcionamiento los los tableros cons

truidos científicamente, para dar como resultado, este que nuestros tableros pretenden alcanzar y que sintetiza las dos condiciones: precio y calidad.

Como es sobradamente conocido, la madera sigue viviendo (es decir moviéndose) durante mucho tiempo después de cortado el árbol que la produce. Si fuera posible un dilatadísimo periodo de almacenamiento de esta materia en condiciones convenientes, habría cierta garantía de que en el momento de su utilización la misma se encontraría en condiciones de esa bilidad estructural y mecánica internas, que pudieran asegurar la indeformabilidad de la obra en que dicha madera se emplease. Pero la realidad es que la creciente demanda de esta materia prima en estado de permanente déficit en que se encuentra en España y lo antieconómico que resultan las grandes y largas inmovilizaciones de stock, obligan al empleo prematuro de la madera, es decir, sin haber alcanzado esta el grado de sequedad deseable.

Por ello una vez colados los tableros construidos con tales maderas, estas siguen afectadas por las condiciones climatológicas del lugar, sufriendo un secado paulatino que produce la deformación de la madera y por consiguiente en todo el tablero; se originan grietas, alabeos, tensiones etc. etc.

Contamos con procedimientos químicos y mecánicos (cuya explicación detallada la efectuaremos dentro del capítulo correspondiente al proceso de fabricación) que hacen de la madera a utilizar una materia definitivamente inerte, como pudiera serlo el hierro.

del comprador.

La construcción en diferentes medidas, lo que hace que prácticamente exista un tipo de tablero adecuado para cualquier necesidad que se presente y dispuestos en cantidad suficiente para entrega inmediata de cualquier número de ellos por grande que sea en cualquier punto de España o del extranjero. Esto simplifica enormemente uno de los graves problemas de la construcción al poder asegurar y acortar los plazos de entrega de la carpintería.

Se elaboran con maderas totalmente secas, las chapas se encolan conjuntamente con empleo de adhesivos de resinas sintéticas de la mejor calidad. Son indeformables y garantizados para cualquier variedad de trabajo por su elaboración, del mas índice estático alcanzado hasta ahora.

Y para ello y último la definición del tablero se denomina tablero contrachapeado, a las hojas de madera cortadas mediante máquinas que cortan los troncos en láminas de determinado espesor y adheridas por colas, forman un solo cuerpo, duro y a la vez flexible.

Las medidas mas corrientes de fabricación son las empleadas en ebanistería y que detallamos a continuación:

2	mts	largo por	1' -	mts.	ancho
2'20	"	"	"	1'22	"
2'30	"	"	"	1'15	"
2'40	"	"	"	1'41	"
2'44	"	"	"	1'22	"
2'44	"	"	"	1' -	

Estas medidas son las mas corrientes en fabricación, ampliándose en el caso de pedidos especiales de cierta importancia y a satisfacción del comprador.

LOCALIZACION GEOGRAFICA.

- 000 -

Las vías de comunicación de nuestra concesión están
encalvadas por el río Muni, de Bata, Rio Benito ó San Juan

CAPITULO II
de las veredas abiertas
LOCALIZACION GEOGRAFICA.
por ----- tilizan con respecto a los

Se encuentra centralizada nuestra materia prima en la Guinea continental, por ser nuestra colonia la primera productora del mundo en madera de Okume, siendo esta la especie la mas empleada en la elaboración de nuestros productos y sustituida frecuentemente por otras especies de este mismo territorio en concesión estatal (20 años en propiedad), tales como; okola, teos, asía, movingui, en vero, etc. denominadas varias de Guinea.

Nuestra concesión de Guinea, por hallarse situada en la zona tropical, donde las condiciones geológicas y climatológicas del "Medio" ofrecen una exuberante vegetación con gran variedad de especies y fácil repoblación forestal, nos brinda una materia prima de cualidades y características inmejorables y relativa baratura.

Los terrenos que poseemos en concesión, se hallan encalvados en el territorio del Muni; su situación geográfica está determinada por los paralelos 1 y 2, 15° Norte y 13 3' y 15 1' este de Madrid. Su extensión superficial de unos 25.000 Kms. teniendo sus costas un desarrollo de unos 185 kms. y sus fronteras los de 346 kms con Francia y 170 de Camerones.

El río mas importante es el Muni, conocido también con los nombres de Angra, Danger y San Juan, el cual está compuesto de otros tres, que son el Utongo, Utamponi y el Congoa que a su vez tiene varios afluentes de menor importancia.

ter Las vias de comunicación de nuestra concesión están enclavadas en las regiones de Bata, Rio Benito ó San Juan son muy extensas, pues aparte de las veredas abiertas por el interior del bosque, se utilizan con ventaja los ríos para el trnsporte de troncos que resulta mas varato por ser navegables en parte de su curso hasta la desembocadura. Además recorre el territorio una red de ferrocarriles que hacen el servicio hasta el puerto. Existen tambien unas carreteras que permiten el tránsito de tractores y demás vehículos necesarios a la explotación.

Asimismo El clima es cálido y húmedo, notándose grandes diferencias de temperatura, no solo entre el dia y la noche, sino tambien pasando de los rayos directos del Sol a la completa y húmeda sombra de los bosques.

Debido a la idiosincrasia de los aborígenes, gente humilde de raza fuerte y trabajadora, la mano de obra resulta relativamente barata. Otra cuestión que atañe a la influencia económica de su situación es la distancia que existe entre el territorio y el puerto de Vigo, donde se pretende instalar nuestra fábrica, ya que el puerto de mar favorece el transporte y ademas resta una cantidad bastante considerable de gastos de transporte, que hubiéramos tenido que satisfacer si hubieramos instalado nuestra industria en el interior de la Península.

Respecto a las vias de comunicación con que cuenta nuestra empresa, son inmejorables debido a las características que ofrece su emplazamiento. El puerto de Vigo es clásico por ser escala de los navios en ruta hacia las costas del Norte de Europa, o partiendo de estos puertos hacia el litoral

que el líquido se pierde por la superficie total americano.

Un muelle próximo a nuestra fábrica nos proporciona grandes comodidades para el desembarco de las materias primas y carga de productos destinados a la venta.

Las especies madereras que empleamos en las chapas y tableros contrachapeados serán el castaño, el nogal y el roble con los cuales obtendremos los tableros de castaño, nogal y roble respectivamente.

Materiais auxiliares.-

Incluimos en este apartado como materia principal auxiliar en la fabricación del tablero contrachapeado la cola, y que describiremos a continuación:

Se da el nombre de **cola**, a unos productos amorfos

nitrogenados de resíduos animales: estos productos son insolubles en agua fria, pero se hinchan en ella y se disuelven al calentarla. Al enfriarlos de nuevo, no se separan nada del disolvente, sinó que se forma una masa elástica, transparente, incolora, enturbiaada y coloreada de amarillo o pardo por la presencia de impurezas; Una jalea, cuya solidez es en general, tanto mayor, cuanto menor ha sido la cantidad de agua empleada.

Trés métodos se emplean en la preparación de las colas; Primero el de carnaza; segundo, huesos; tercero, res - tos curtidos

Propiedades.-Estructura amorfa, poder adhesivo y facilidad de gelatinizar en soluciones acuosas.

SUMINISTROS DE AGUA Y ELECTRICIDAD.

La traída de aguas

de Vigo, abastece el líquido necesario a nuestras instalaciones. El consumo aproximado, mensual, de agua, viene a ser de unos 700 m^3 ; las principales aplicaciones del agua en la fábrica son: en los cocederos para la evaporación de las sales y substancias que contienen las maderas, también se emplea en bocas de riego, lavabos, preparación de colas etc.

La Compañía Eléctrica "Fenosa" por medio de la Central eléctrica instalada al pie del pantano de Las Conchas, que más tarde enlaza con El Troncal, nos suministra la energía suficiente a nuestras necesidades, el consumo mensual de fluido eléctrico mensual se aproxima a los 50.000 Kw. Al mismo tiempo contamos con un generador de Energía, propiedad de la Empresa, cuyo valor es de 1.000.000 de pesetas, su capacidad de producción es de 12.000 voltios que se transforman en 280/380, su empleo se destina para aquellos casos en que las restricciones y demás averías que pueden ser ocasionadas por la mencionada compañía, no paralice nuestra producción, con las consiguientes pérdidas que ocasionaría.

-oo-

CAPÍTULO III

ANÁLISIS HISTÓRICOS

CONSIDERACIONES GENERALES.

Los bosques dependen directamente del clima y de las condiciones del terreno.

CAPÍTULO - III -

Se pueden distinguir tres grandes zonas selváticas que corresponden a los trópicos de vegetación de la Tierra y que se disponen en bandas paralelas.

1º. ANTECEDENTES ~~selvas tropicales~~
 lluviosas, son el producto de un clima más o menos constante, considerando que el atmósferico y lluvias en todos los estaciones.

- .000.-

Esta superabundancia de humedad, unida al hecho de que dichas selvas no han sido sometidas al yugo de la cultura, han originado una singular riqueza de especies, dando lugar a una riqueza de aves y vegetales.

Las selvas tropicales ofrecen las distintas variedades de bambúes, árboles que alcanzan 40 metros en el este de la India, Indochina y Malasia, por lo cual se han hecho servir para su explotación industrial.

2º. Selvas subtropicales. - Los países selváticos subtropicales y lluviosos están sujetos a una precisa distribución del año en dos períodos: lluvioso y seco. Las zonas monzónicas de lluvias estivales, ofrecen la ventaja de que el periodo más caluroso es a la vez el de las lluvias. En los países de clima Mediterráneo la vegetación se relaciona con la de los territorios más próximos al Ecuador; solemnemente donde una mayor abundancia de lluvias permite so-

PARTE II CAPITULO III ~~Los bosques y la selva tropical~~ ~~Árboles y~~

LOS ANTECEDENTES HISTORICOS

En la antigüedad se distinguió entre bosques y selvas. Los bosques eran los bosques que crecían en los bosques secos y los

CONSIDERACIONES GENERALES, que se refieren a los bosques dependen directamente del clima y de las condiciones del terreno.

Se pueden distinguir tres grandes zonas selváticas que corresponden a los cinturones de vegetación de la Tierra y que se disponen en zonas paralelas.

1º Selvas tropicales.-Las selvas de los países tropicales lluviosos, son el producto de un elevado calor constante, considerable humedad atmosférica y lluvias en todas las estaciones. La diferencia entre la precipitación y el consumo, es que esta superabundancia de humedad, unida al hecho de que dichas selvas no han sido sometidas al yugo de la cultura, determina una extraordinaria esplendidez de crecimiento, dando lugar a una riqueza de especies vegetales.

Las selvas tropicales ofrecen las distintas variedades de bambúes, árboles que alcanzan 40 metros en el Este de la India, Indochina y Malasia, por lo cual se han hecho tentativas para su explotación industrial.

2º Selvas subtropicales.-Los países selváticos subtropicales y lluviosos están sujetos a una precisa distribución del año en dos períodos: lluvioso y seco. Las zonas monzónicas de lluvias estivales, ofrecen la ventaja de que el período más caluroso es a la vez el de las lluvias; En los países de clima Mediterráneo la vegetación se relaciona con la de los territorios más secos próximos al Ecuador; solamente donde una mayor abundancia de lluvias permite so-

portar la sequedad del verano, se pueden encontrar árboles económicamente útiles: alcornoques, naranjos, olivos etc.

Selvas Boreales.- Se hallan situadas en las masas continentales de orientación polar de los continentes. Son los dos cinturones extremos en las regiones donde las lluvias acaecen en todas las estaciones; En El Norte la región selvática se extiende de océano a océano en una gigantesca extensión, análoga a la de España, en tanto que las del Norte se extienden en una superficie tres veces mayor que la de Europa. Los bosques perfeccionados que necesita para su conservación.

Consumo, producción y problema forestal. El consumo de las maderas en el Mundo, es superior a la producción normal de los bosques, la diferencia entre la producción y el consumo, se cubre actualmente con la destrucción de aquellos, es decir: cortando árboles y labrando maderas que en realidad no debieran ser cortadas. La destrucción del bosque proporcionará en plazo no lejano un grave problema económico y para evitarlo en lo posible, procede la repoblación de los de los montes y proteger los bosques existentes, mediante una buena ordenación y un buen aprovechamiento.

El consumo de las maderas representa más de 12.000 millones de pesetas anuales.

Proceso histórico.- La primera utilidad que le dió la madera al hombre, fué proporcionarle calor por el medio más rudimentario de frotación de troncos y ramas secas y a partir de ésta su primera utilización, es cuando verdaderamente comienza la madera a adquirir vital importancia, aumentando paulatinamente sus aplicaciones al ir comprando la facilidad de su transformación o elaboración y

que a dar sus primeros pasos, demás características.

Es desde este momento cuando el hombre se encuentra con la necesidad de proporcionarse mayores comodidades en su morada, apareciendo entonces la, tambien rudimentaria vivienda de troncos, que viene a sustituir a las cavernas utilizadas en la edad de piedra.

No termina aquí el afán del hombre prehistórico de mejorar sus medios de vida, llegando a estudiar con detenimiento las cualidades de la madera en la preparación de utensilios, mas ó menos perfeccionados que necesita para su conservación.

De este modo observa la característica fundamental de la madera, de flotar sobre el elemento líquido, apareciendo entonces la balsa, o troncos agrupados ó unidos con lianas o fibras vegetales o animales que emplea en cortas travesías con vistas a la pesca efectuada en esta, por medio de arpones rudimentarios construidos con cañas y ramas. Mas tarde perfecciona este medio de transporte, pasando de las denominadas canoas, piraguas etc, a embarcaciones de mayor valado, dando lugar a la aparición del comercio entre pueblos separados por aguas, adquiriendo su amplia acepción en tiempo de los fenicios y demás pueblos comerciales de la época.

El hombre al comprobar las características y propiedades de la madera, tropieza con el inconveniente de la facilidad de quemarse, y al haber trabajado en la fabricación de utensilios que le permitiesen trabajar con mayor facilidad, viéndose en la necesidad de buscar elementos mas fuertes, iniciándose en la construcción de herramientas, dando lugar a la aparición y empleo del hierro y otros minerales hasta la fecha poco utilizados; aquí principia

la industria siderúrgica a dar sus primeros pasos.

Al ser la industria maderera de múltiples y variadas aplicaciones en todos los órdenes y principalmente por su ba ratura, ya que la materia prima se encuentra en exuberancia de vegetación, en su desarrollo se hace imprescindible el aprovechamiento de los árboles; aparecen en este apéndice los ingenios para facilidad de corta, siendo el mas primitivo y de menores rendimientos el empleo de lenadores, este método es muy penoso para efectuarlo con hachas y con sus correspondientes riesgos; el sistema mencionado se ha ido perfeccionando con el transcurso del tiempo, hasta los modernos de aserrado que han impulsado indudablemente la industria del hierro.

Hoy en dia el último adelanto es el de las sierras acopladas a motores que ofrecen una mayor comodidad y excelentes ventajas, aparte de las máquinas serradoras utilizadas en nuestra industria.

El transporte terrestre ha evolucionado desde sus comienzos a carrera vertiginosa. desde el empleo de carabanas y métodos rudimentarios, hasta los mas modernos ferrocarriles, pasando por las múltiples variedades de carruajes; Posteriormente el transporte aéreo y los anteriormente mencionados han necesitado desde su aparición del concurso de la madera

La consecuencia lógica, después del estudio realizado anteriormente, es "La vital importancia que ha tenido la madera en el pleno desarrollo de la civilización a través de todos los tiempos y de todos los órdenes".

El afán de superación humana comprobado en el anterior proceso histórico no se ha paralizado ni un momento desde

sus comienzos, sino al contrario, busca nuevas fórmulas condenando en el principio económico "máximo rendimiento, con mínimo esfuerzo" de F.W. Taylor, y que por tanto precisa (refiriéndonos a la madera) algo que llene las condiciones de este axioma, menos gasto, menos trabajo y que supla con eficiencia la madera maciza mas costosa y menos adaptables a simples trabajos.

Por lo tanto para suplir los inconvenientes que el trabajo de la madera maciza proporciona, se idea el corte de la madera maciza en láminas, de mas o menos grosor, que unidas entre sí y enlazadas pueden dar cabida a este principio. Se necesita una fórmula exacta para la consecución de este fin y así llegamos a la conclusión de que la adhesión mediante colas, puede darnos este resultado. De esta forma surge el contrachapeado o chapas enlazadas y unidas entre sí mediante encolados.

Por último la industria del contrachapado se extiende en numerosas ramas por sus aplicaciones nacidas con el progreso de los inventos que caracterizan nuestra época.

oooooooooooooooooooo

CONOCIMIENTO DE LA MADERA.-

Recibe la denominación de madera, los tejidos mas o menos duros que constituyen la mayor parte de la masa del tronco y de las ramas de los árboles y arbustos, y que son producidos en dirección a dichos troncos y ramas, por el cambio; las paredes de las células de dichos tejidos se encuentran en su mayoría, químicamente modificadas por la acumulación de lignina (lignificada).

Composición química y propiedades Físicas y Mecánicas.-



Casi todas las maderas tienen en principio una coloración clara amarillenta, parduzca o débilmente rójiza, que en algunas se obscurece mucho, después de mucho en el duramen. La albura que siempre conserva el color más pálido es raro que tenga coloración muy característica. Hay algunas que despiden olor característico y solo algunas maderas que tienen sabor especial.

Química. La madera seca contiene aparte de las cenizas, de 49'9 a 56'9 de carbono, de 6'6 de hidrógeno, de 0'9 a 1'5 de nitrógeno y de 37'4 a 43'1 por ciento de oxígeno.

Densidad. - Esta en relación muy estrecha con su resistencia y dureza.

El brillo. - Muchas son apreciadas por su brillo especial como el arce, plátano y tulípero.

Dilatación. - El coeficiente de dilatación de las maderas, es decir, el aumento de longitud de una pieza de un metro por cada grado de temperatura es muy variable y oscila entre 0' 0000614 (boj) y 0'0000341 (abeto), según el radio.

Su escasa conductibilidad calorífica explica las numerosas aplicaciones que la madera tiene como agente aislador. Su coeficiente de conductibilidad es mayor de 1'80 a un metro en el sentido de la longitud que en el radio. La madera es transparente por los rayos X.

Resistencia. - En general la resistencia de la madera a los esfuerzos mecánicos y su elasticidad, son mucho mayores en el sentido radial que en el sentido tangencial.

Llegando, llegando a la relación de los coeficientes de elasticidad 3/1'15. La resistencia a la flesión, se mide por la curvatura que toma una barilla apoyada en ambos

extremos y lastrada por su punto medio en determinadas condiciones. La resistencia a la extensión, es variable según longitud, entre 6 y 10 Kgs. por mm^2 .

Influencia del medio..- En las propiedades de la madera ejerce influencia las condiciones de su crecimiento, en general crecen las maderas de mayor peso específico en los países meridionales, pero la madera de árboles de la misma especie es a veces más pesada cuando estos crecen en regiones situadas más al Norte o a mayor altura o en lugares más secos; Casi siempre corresponde la mayor densidad de la madera a menor exuberancia de la vegetación. Esto sin embargo solo es cierto para aquellas especies en que el mayor peso específico corresponde corresponde a anillos de crecimiento anual más extenso.

La madera como combustible..- En la utilización de las maderas como materiales combustibles, tienen mayor importancia la regularidad de su composición, la cantidad y calidad de las cenizas y la proporción de la humedad. Calorías de algunas maderas: Carpe 3100, roble 2'400 a 3'000, fresno 3'000 a 3'500, y haya 3'300 a 3'600.

-oooooooooooo-

C A P I T U L O -L V -

ASPECTO COMERCIAL.

-66666-

CAPITULO IV

ASPECTO COMERCIAL

ESTUDIO DEL MERCADO.-

Teniendo en cuenta la capacidad de producción que ha de tener nuestra industria y siendo nuestro principal objeto el abastecer el mercado nacional y extranjero, así como el procurar abrir nuevos mercados en países que hasta no conocen el empleo de nuestro producto y que previo estudio y profundo pueden llegar a ser el aliciente y ampliación de nuestra fabricación.

Nuestro estudio del mercado ha de supeditarse a las posibilidades locales o regionales que dicho sea de paso son excelentes por encontrarse en una ciudad que ha atravesado un periodo de cataclismo y renovación en lo referente al ramo de la construcción, abanistería, carpintería, etc. que entran de lleno en el campo del producto que nos proponemos fabricar. También como ya hemos dicho ha de basarse en el mercado nacional y extranjero con el mismo detalle que lo haríamos para el mercado regional.

Como es natural, antes de tratar de ofrecer un producto o un servicio, se ha de determinar la cifra mínima de ventas que hay que realizar en un período de tiempo con regularidad constante para sostener el negocio que tratamos de desarrollar. Establecida la cifra mínima que necesitamos vender mensual, trimestral o anualmente, hemos de conocer el mercado o territorio en el que habremos de desarrollar nuestras gestiones de venta.

Detallamos a continuación el programa o líneas de conducta a seguir para efectuar el completo estudio de nuestros mercados:

1. Información general: Se trata de establecer una descripción general de la situación socio-económica de la población española, así como de sus principales características.

- 1 El número de posibles compradores o clientes.
- 2 Localización de estos consumidores.
- 3 Competencia con que nos tenemos que enfrentar.
- 4 Precio que hay que establecer para obtener beneficios.
- 5 Características que han de distinguir a nuestro producto al compararlo con otros que los consumidores vienen usando en su lugar.
- 6 Sistema de ventas que hemos de proporcionar para obtener el éxito más eficaz.
- 7 Otros métodos que pueden convenir después de la introducción.
- 8 Forma que ha de darse al producto en cuanto a cantidad o unidad a presentar a la venta, nombre, presentación.
- 9 Beneficio necesario para el representante, agencia.
- 10 Publicidad u otros métodos para consolidar el negocio.
- 11 Situación del negocio en cuanto al mercado y a los transportes.
- 12 Períodos de tiempo probablemente necesario para situarlo en condiciones de rendir beneficio.-

-0-

Antes de entrar en el desarrollo de cada uno de los puntos anteriormente establecidos, creemos oportuno apuntar algunas consideraciones generales respecto a cada uno de los mercados.

MERCADO NACIONAL.-

Para determinar el consumo de maderas para construcción, que comprende tanto lo relativo a construcciones y reparaciones urbanas, incluyendo carpintería, como obras públicas y navales es generalmente admitido por España el coeficiente de 0,05 m.c. por habitante y año que para la población española, 30.000.000 de habitantes, supondría unos

1.500.000 m³ de madera en pie y con corteza, que han de proporcionarla los abetos y pinos indigenas, principalmente el chopo, el roble, el castaño, el haya y las maderas de Guinea en especial en forma de chapas, De esta sencilla proporción partimos para la obtención de la cifra mínima de ventas.

Se ha fijado la cantidad global de madera necesaria para la construcción y aunque ha sido deducida de una manera empírica las cifras consignada se mantienen dentro del tono normalmente aceptado. La proporción de las distintas especies en el consumo no puede ser fijada, puesta tal fluctuación según la demanda, se desplazan hacia esta utilización por corresponder a los precios mas elevados, maderas de pinos cuyos mercados habituales son otros.

La madera consumida en construcción da un tanto por ciento elevado; debe transformarse para su utilización, Aunque no es preciso. Nos preguntamos si tenemos capacidad transformadora suficiente para atender el consumo nacional y resulta curioso consignar que sin esforzar la marcha, podrían hoy nuestras serrerías elaborar en tablas y tablones, 4.700.000 m.c. de madera medidos con corteza; o sea que su capacidad es muy superior al consumo nacional de construcción traviesas y cajerío, únicas transformaciones que precisan del aserrado.

Hay que convenir en que la demanda de okume para la fabricación de contrachapeados va en aumento de día en día, porque su consumo en el mundo se desarrolla a carrera vertiginosa. Las empresas que se dedican en España a esta clase de productos son 15 y aunque la mayor parte no alcanzan a tener la importancia y desarrollo de la que pretendemos poner en funcionamiento, se ven de todo punto imposibilitadas y tropiezan cada día con mayores dificultades para poder atender todos los pedidos que se les hacen y ésta es por consiguiente la mayor

y mejor justificación de la excelente acogida que el producto encuentra en el mercado.

La capacidad de consumo español de nuestros productos es de 120.000 m.c. que corresponden a un montante de 800.000.000 de pesetas; teniendo en cuenta que existen 15 fábricas más o menos importantes con relación a la nuestra, a cada una la corresponden proporcionalmente 8.000 m.c. que ascienden en pesetas a 53.500.000, aproximadamente, - este cálculo elemental nos da idea de que realmente la competencia en el mercado nacional no es muy grande, -- existiendo la posibilidad de ampliar nuestro consumo y - mercado, dotando al tablero de unas características especiales que les hace preferibles a las ya existentes, cuya características han sido logradas por nuestros técnicos y de las cuales hablaremos en otro apartado.

La competencia del tablero F.E.T.C.S.A. corresponde indudablemente al interior ya que el extranjero se encuentra imposibilitado para introducir todo producto, debido a la protección especial que el Estado nos presta, prohibiendo la importación del tablero elaborado; el fin perseguido por el Estado es incrementar la industria y evitar por otro lado la salida de divisas con las cuales pueden realizar la adquisición de otros productos que escasean en nuestro país.

Las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación Españolas nos han facilitado los siguientes datos con los que hemos de comenzar nuestro trabajo:

Industrias radicantes en la demarcación de esa cámara dedicadas a las siguientes actividades:

- a) Ebanistería y carpintería
- b) Construcción
- c) Industrias aeronavales
- d) Almacenistas revendedores de tableros y chapas

Con la contestación del citado cuestionario podemos agrupar en Zonas las distintas industrias españolas que son consumidoras de nuestros productos y conocer con detalle la capacidad de consumo de cada industria y zona - o región, tiene del producto objeto de nuestra fabricación.

De esta forma respondemos a la primera y segunda - pregunta del cuestionario establecido anteriormente sobre el número de posibles compradores o clientes, así como - la localización de los mismos.

3 Competencia con que nos hemos de enfrentar.-

Existiendo en Espana como ya anteriormente establecimos unas 15 fábricas que se dedican a la fabricación de este producto, situadas en las ciudades de Bilbao, Pasajes, Valencia, Barcelona, etc., estimamos conveniente estudiar detalladamente la cantidad, la calidad, precio, publicidad y demás características de sus productos con el fin de establecer una competencia con probabilidades de éxito.

4 En lo referente al precio a establecer para obtener - beneficio y estudiado convenientemente en el capítulo de precio de coste y en el que ya establecimos el precio pa - ra para obtener una ganancia adecuada sin forzar el pre - sunto comparador y cuyo precio aumentará o disminuirá - con arreglo a la "ley de la oferta y la demanda".

5 Características que han e distinguir a nuestro pro - ducto al compararlo con otros que los consumidores usan en su lugar.

Siendo nuestra fábrica instalada con los mas avan - zados procedimientos y realizado un minucioso estudio del proceso de fabricación por los técnicos con el propósito de mejorar las características de los productos lanzados por empresas competidoras, de estos estudios se ha llega -

do al resultado de un aumento en los coeficientes de flexibilidad, solidez, impermeabilidad, así como también una mayor variación en las diferentes clases de medias; todas las cuales características hace un producto superior a los qya existentes, siendo por lo tanto más solicitados por el público consumidor.

6 Sistemas de venta que han de proporcionar el medio más eficaz para un éxito inicial y otros métodos que pueden convenir despues de la introducción. Teniendo en cuenta que en capítulo aparte ya hemos establecido el sistema más ventajoso despues de un minucioso estudio del sistema empleado por otras industrias del ramo, así como también teniendo en cuenta el volumen de las mercancías que tenemos que enviar por ferrocarril a los mercados, que gravará indudablemente el precio de coste, si se efectúan estas expediciones por partidas, teniendo que hacerlo por vagón completo, es por esto por lo que al enviar grandes cantidades (10.000 kgs.) si no se efectúa una venta prematura necesitamos gravar el producto con un impuesto más llamado de almacenaje; se evitan todos estos inconvenientes aplicando el sistema de agente o representante que es el más ventajoso para esta clase de industria. Al precio de venta en fábrica estas agencias representantes gravan el producto con un tanto por ciento según la categoría de la zona o demarcación que tiene que abastecer, siendo menor este tanto por ciento que los gastos a que ascendería el producto en caso de emplearse este sistema y por otro lado está mejor atendido nuestro mercado y nosostros mejor informados.

8 Los tableros F.E.T.C.S.A. salen de almacén dispuestos para la venta de forma más ventajoso y conveniente para el mejor aprovechamiento del mismo por el cliente siendo

de forma rectangular y de medidas que anteriormente hemos expuesto en el capítulo correspondiente a estudio del producto.

9 Los beneficios a establecer por el viajante y representante ya han sido estipulados anteriormente y creemos oportuno no volver a insistir.

10 Publicidad, siendo este tema de una extraordinaria importancia por ser la base del conocimiento del productor, dejaremos el mismo para hacer un profundo estudio en su apartado correspondiente.

11 El capital necesario y considerado como suficiente para un completo afianzamiento del negocio se eleva a la suma de 30.000.000 de pesetas y que justificaremos en el capítulo de "Constitución del Capital".

12 La situación del negocio con respecto a los transportes y mercados es inmejorable por tener todas las salidas lo mismo por tierra que por mar cubiertas, así como su proximidad a los mercados más importantes extranjeros.

El mercado interno lo clasificaremos por demarcaciones o zonas siendo las de mayor importancia aquellas en que sus ciudades y provincias se encuentran en el apogeo de la construcción, punto de partida para la venta de nuestro producto:

a) Zona del Noroeste, que comprende las provincias de Barcelona, Tarragona, Lérida, Gerona, Zaragoza, etc., principal región en el empleo del contrachapeado, donde la construcción moderna experimenta un aumento progresivo y donde el empleo de la madera elaborada se hace indispensable.

b) Zona Central, con Madrid a la cabeza y que unida a Segovia, Ávila, etc., se aproxima al consumo de la Zona de Levante. En esta zona por comprender la Capital de España

y por estar considerada Madrid como urbe cosmopolita, - adquiere cada día un desarrollo mayor, donde la construcción de modernos edificios, su rapidez, calidad, comodidad, modernismo y baratura de nuestros productos se consideran insustituibles.

También aumenta el consumo del tablero contrachapeado en la utilización del aeromodelismo.

c) Zona del Este o Levante: Es Valencia, Castellón, Alicante, etc., importantes futuras consumidoras de nuestro producto, así como también la Zona Norte comprendiendo Bilbao, Santander, San Sebastián, Gijón, etc.

d) La Zona del Noroeste y Sur, que comprende La Coruña, - Vigo, etc., en la primera y Sevilla, Cádiz, Granada, en la segunda son regiones de poca intensidad.

MERCADO EXTRANJERO.-

El mercado externo lo podemos clasificar de la siguiente forma:

a) Inglaterra (Londres, Liverpool, Manchester, etc., y las ciudades de mayor contingente de población).

b) Holanda, Países Bajos.

c) Centro Europa y con muy poca intensidad el Norte.

En la Europa Central Alemania y Austria, principalmente.

d) Bélgica y Francia.

e) Centro, Norte y Sur de América. En el Norte la agencia representante se encuentra en Nueva York y distribuye el producto por todo el Norte. Para el centro hay otra agencia distribuidora y al mismo tiempo informadora en Panamá y comunicación con otra agencia de Méjico. En el Sur es la Argentina y Venezuela las que absorven la mayor parte de nuestro producto.

Se pretende introducirnos y crear nuevos mercados - extendiéndonos hacia el Oriente Medio, pero debido a los -

numerosos inconvenientes con que tropezamos por efecto - de las causas políticas que han atravesado estos países, así como la indiosincrasia de sus habitantes que en algunos países, por ejemplo en Egipto que en período estival abandonan los trabajos durante los tres meses con lo cual entre esta circunstancia y las crecidas del Nilo nos vemos imposibilitados para efectuar una continua exportación.

Una de las circunstancias especiales que obliga al consumidor extranjero a solicitar el producto nacional - es la escasez cada vez mayor en el suministro de la madera, debido a que los países abundantes en materia prima, como Suecia, se ven acuciados por una excesiva demanda - de esta materia y obligada también a una tala también -- excesiva que está motivando la repoblación forestal, motivando por lo tanto un retraimiento en la venta de esta primera materia.

COMUNTURA ECONOMICA.-

El momento actual es uno de los más indicados para proceder a la creación de una nueva sociedad, teniendo en cuenta las siguientes condiciones;

1 Debido al programa de industrialización que se está llevando a cabo por el Gobierno Español, son muchas las ventajas, entre otras la supresión de impuestos por un cierto número de años, terrenos cedidos en zonas industriales por las Corporaciones Municipales, animando de esta forma la creación de estas industrias.

2 Las necesidades industriales con referencia a - los productos objeto de fabricación de las nuevas industrias, entre ellas la nuestra, ha aumentado considerablemente nuestra Patria, debido al gran incremento dado a - la industria en los últimos años, dando lugar a una mayor

demanda de nuestros productos.

3) La escasez de nuestros productos en el mercado - nacinal por la menos afluencia al mismo de los productos extranjeros, debido a diferentes causas tales como la guerra mundial última con sus consecuencias, bloqueo comercial sufrido por nuestra patria, etc., así como tambié el aumento del consumo nacional debido al incremento industrial español.

Todas estas son las ventajas a tener en cuenta para la constitución y muy principalmente en el estudio del mercado de una empresa que comienza.

4) Facilidad de contratación de mano de obra competente debido a que nuestra industria ha de estar enclavada en una zona industrial y con buenos medios de locomoción y transporte.

COMPETENCIA, JUSTIFICACION COMERCIAL

Aun cuando los actuales momentos son favorables para la creación de nuestra Sociedad, por las causas anteriormente expuestas y aunque contamos desde un principio con la existencia en España de unas 15 fábricas destinadas a abastecer el mercado nacional de esta clase de productos, debemos tener en cuenta también que la demanda del tablero aumenta considerablemente de día en día, abarcando nuevos campos en su utilización debido a las características de que están dotados, que les hacen más indicados que la table o tablero compacto que se venia utilizando hasta su aparición. Haciendo constar además que la tendencia perjudicial e incomprendible del carácter español de considerar el producto extranjero como de mejor calidad que el nacional queda neutralizada con la especial protección que nuestro gobierno presta a nuestra industria prohibiendo terminantemente

la introducción el país del tablero contrachapeado extranjero, prescindiendo por tanto de una lucha contra la competencia extranjera que resultaría muy costosa y en muchos casos sin una utilidad comercial.

Por lo tanto la lucha de competencia ha de ser dirigida únicamente sobre el producto similar al nuestro de las empresas nacionales, y siendo nuestro lema, fabricar productos de calidad suficientemente garantizadas y con unas características propias que aventajan a los demás creemos y de ello estamos seguros salir airoso y con probabilidad de éxito, sobre los ya existentes.

ZONAS Y SISTEMAS DE VENTA.-

Una vez efectuado el estudio del mercado y vista la clasificación en Zonas del territorio español, así como del extranjero, creemos completamente innecesario volverlo a repetir.

Nuestro sistema de ventas está basado en el método directo por ser este el que mejor se adapta a la técnica moderna; organizado por la sección comercial de la fábrica y efectuada por los métodos corrientes de publicidad escrita y hablada, que detallaremos en el próximo apartado.

Nuestro mercado nacional dividido en cinco zonas consumidoras y debido a que nuestro sistema de venta lo efectuamos al por mayor se verán atendidas para su mayor comunicación y disminución de gastos de venta, por un representante por cada zona, a comisión, esta comisión será de acuerdo con el representante y categoría comercial de la Zona correspondiente. El empleo de representante no implica el que dichas ventas puedan ser hechas exclusivamente por éste, sino que también venderemos directamente de fábrica cuando los pedidos sean hechos por

extranjeros.

Incluimos también un viajante a comisión sobre las ventas. Con este sistema creemos que nuestros productos sean sobradamente conocidos en el mercado.

Cómo se han de buscar y nombrar los vendedores (viajantes y representantes).-

Al iniciar la selección de los vendedores que han de constituir nuestro plantel, hemos de tener muy en cuenta la política de ventas que tenemos trazada.

Como hemos decidido y se hace indispensable la venta al por mayor por nuestra clase de productos necesitaremos un tipo de representantes o viajantes completamente diferentes que el que se necesita para la venta al detalle o directamente al cliente.

También ha de haber una gran diferencia entre el carácter del vendedor que ha de tratar con establecimientos de grandes ciudades o todo lo contrario. Por otra parte - la indiosincrasia de una región o de un país tiene también una gran importancia ya que el vendedor debe adaptarse al territorio que se le encomienda. Las características que se requieren en un buen vender difieren según el tipo de trabajo que ha de realizar y hasta según el clima de su territorio.

Por consiguiente, está claro que nuestro jefe de ventas debe preparar una serie de detalles para cada clase de trabajo que ha de confiar a sus vendedores si desea tener éxito en la selección del mismo.

Dirigir el esfuerzo, es el lema de nuestro jefe de ventas debiendo procurar examinar las preguntas siguientes:

- 1) Adquirir facilidad en plantear los problemas con claridad y concisión.
- 2) Definir con claridad la conclusión o conclusiones.

3) Proponer la experimentación de soluciones alternativas que puedan parecer apropiadas.

4) Aplicar hechos y opiniones relativos a la selección de conclusiones adecuadas.

5) Establecer conclusiones definitivas y sostenerlas de una manera convincente.

Las condiciones generales de venta son las siguientes;

1) Cobros a 30, 60 y 90 días fecha, del producto vendido.

2) Portes y seguros por cuenta del comprador.

3) Litigios a resolver en los tribunales de nuestra jurisdicción.

4) No se admiten devoluciones de productos, pasado el plazo de reclamación que será de ocho días después de recibir la mercancía.

PUBLICIDAD.-

Es sobradamente sabido que la publicidad o propaganda de cualquier producto, y más aún de aquellos que se fabrican en serie, es totalmente necesaria e imprescindible para la buena marcha de la industria. Es además notablemente beneficiosa, pues con ella se da a conocer por todas partes las diferentes clases de fabricaciones aumentando considerablemente sus ventas. Actualmente, la propaganda más eficiente es la que se realiza por radio y sobre todo la denominada de "cadena", ya que por este medio el nombre del producto fabricado el del fabricante y el del vendedor son escuchados por la mayoría de los presuntos compradores, a los cuales se les quedan grabados estos nombres como un dardo, en la mentalidad recordandoles siempre lo que es ya un avance extraordinario en el momento en que la gente precisare realizar la compra de dicho producto, por encontrarse iniciado en aquel que conoce ya

la propaganda.

Existen infinidad de medios de publicidad, entre otros los anuncios fijos colocados en lugares de paso obligados al público o en otros donde la muchedumbre se congrega con cierta frecuencia, tales como los cines, estadios, etc. y otros como son los anuncios luminosos en las capitales, televisión, anuncios en los medios de transporte, etc. todos ellos son empleados en aquella publicidad que a los mismos se acomodan teniendo cada uno sobre los demás sus ventajas y sus inconvenientes. Por esta última razón es por lo que al escoger el medio de publicidad para cada producto, hay que tener en cuenta para decidirse por uno si este es en general más ventajoso que los demás, en nuestro caso, aun como ya hemos dejado indicado que el más efectivo en cuanto a propaganda es la publicidad por radio en cadena, nosotros realizaremos esta por los medios más usuales: publicidad hablada y escrita, esta última por medio de impresos dirigidos a las empresas consumidoras, con una frecuencia de tres meses y haciendo constar los siguientes datos: impermeabilidad, flexibilidad, resistencia, medidas precios y demás características que al efecto se estimen oportunas. También en pocas de exposición y ferias de muestras, aplicaremos la llamada publicidad por el objeto y alturas veces se efectuará de acuerdo con las circunstancias la publicidad por el rótulo y arquitectura.

Las causas que nos han inducido a realizar nuestra publicidad por medio de impresos son las siguientes:

1) La propaganda por radio, en general, es más efectiva que la hecha por impresos, pero sin embargo la segunda resulta más económica no compensando en nuestro caso

la primera.

2) La propaganda radiada en cadena es más constante y relacionada con el futuro comparador, pero sin embargo la de impresos refleja exactamente el producto y da tiempo para hacer un minucioso estudio por tener a la vista y sin necesidad de realizar esfuerzos mentales, todos los detalles y cualidades del producto ofrecido, mientras que de la otra forma no se pueden hacer resaltar estos extremos con detenimiento.

3) La propaganda por impresos va dirigida a aquellas personas o entidades a quienes los productos ofrecidos interesan, por ser consumidores de los mismos, mientras que la radiada ofrece tal diversidad de productos que no se la presta gran atención, por resultar muchas veces demasiado monótona, pudiendo por ello pasar desapercibida por el futuro consumidor de los productos por ella anunciados.

Todos estos sistemas están encaminados a llamar la atención, despertar interés, provocar el deseo de compra y recordar periódicamente el producto al consumidor. También nuestra publicidad se adaptará a reglas que varien según la mentalidad técnica, el mediofísico y el momento.

-0000000-

C A P I T U L O + V +

ASPECTO TECNICO E INDUSTRIAL

b) Proximidad a los centros productores de fuerza motriz.

c) Suministro económico de agua.

d) Transporte.

-00-

e) Aislamiento de ejes o locomotoras.

f) Geografía económica.

g) Clasificación según el criterio en que se sitúa la tracción.

h) Clasificación según el criterio en que se sitúa la tracción.

Debería ser considerado que las tracciones al producto así como las tracciones, tienen en cuenta el empleamiento de la tracción térmica, incluyendo la fuerza del viento en la tracción para los fondos del centro en donde se sitúa el lugar designado al servicio. Estos criterios refieren innumerables trabajos que

CAPITULO V

ASPECTO TECNICO E INDUSTRIAL

EMPLAZAMIENTO.-

Entre las características a tener en cuenta para lograr un perfecto emplazamiento citaremos las siguientes:

- a) Proximidad a los centros de producción de primeras materias. La situación ideal en cuanto se refiere a los centros de producción de materias primas, es aquella en que concurren todos los factores para reducir a una cifra mínima el coste de materiales por unidad de producto fabricado.
- b) Proximidad a los centros productores de fuerza motriz.
- c) Suministro de la mano de obra.
- d) Suministro de capital.
- e) Aislamiento de ciertas industrias.
- f) Geografía económica.
- g) Tarifas según el lugar en que esté situada la industria.

El emplazamiento, por lo tanto, de nuestra fábrica una vez realizado el anterior estudio de todos los puntos necesarios a un perfecto emplazamiento lo efectuaremos del siguiente modo:

Teniendo en cuenta las necesidades referentes al producto así como las instalaciones, hemos decidido el emplazamiento de nuestra fábrica en la ciudad de Vigo, fuera del casco de la población y a unos dos km. del centro es decir algo más allá del lugar denominado "el Calvario". Estos terrenos ofrecen innumerables ventajas por

estar situados entre excelentes vías de comunicación.

Al frente se encuentra el puerto a unos 1.500 metros de la fábrica, situado frente al terreno con una dársena y muelle de acceso a la fábrica para mayor baratura y facilidad de la ~~carga~~ y descarga de los barcos que efectúan el traslado de la materia prima de nuestras concesiones de la Guinea Continental.

Entre el muelle y la fábrica pasa la carretera de Vigo-Pontevedra, que enlaza más tarde con la de Pontevedra-La Coruña, y es por ella por la que acuden la mano de obra de los pueblos que la rodean.

En el lado contrario al muelle y bordeando el muro de la fábrica, la Red Nacional de Ferrocarriles Espanoles ofrece con su vía ancha y estrecha, la ocasión de hacer más rápida la salida del producto sin necesidad de efectuar el traslado de estos, hasta la estación próxima situada a medio kilómetro de distancia y aproximadamente; también proporciona la ventaja de extender por la fábrica unos carriles para el traslado interior por medio de vagonetas de los troncos que pasarán a la fabricación inmediata del producto.

También obran en poder de la sociedad unos terrenos anexos a ella y en que en una extensión de 10.000 m². - emplea como depósito de los troncos que previamente pasan al interior.

Por otra parte la cercanía del aeropuerto, nos da idea de las excelentes condiciones de que goza para un futuro próximo.



INSTALACIONES Y LOCALES .-

Las instalaciones y locales que hemos considerado necesarias para dar comienzo a la producción con arreglo a la más moderna construcción para esta clase de industrias son las siguientes:

Ocupa un solar de 30.000 m/2. de superficie de los cuales 10.000 m/2. están destinados como antes mencionamos al patio de depósito de maderas y los 20.000 m/2. restantes a los inmuebles; existiendo la posibilidad de ampliación mediante la compra de terrenos situados al sur de la fábrica, terrenos de una gran superficie con posibilidades también de ampliación rellenando las marismas anexas a ellos.

Los 20.000 m/2. que ocupan los inmuebles están repartidos del siguiente modo:

- 1) nave.- Sección para desenrollado y cizallas.
- 2) nave.- Instalación de secadores.
- 3) nave.- Clasificación y preparación de chapas.
- 4) nave.- Instalación de encoladoras y prensas.
- 5) nave.- Aserrados:
- 6) nave.- Almacenes.

Considerando que estas naves están en completa comunicación para mejor organización del trabajo en serie, siguiendo los métodos de organización de todas ellas se plantea como sigue: La 1) nave con un mínimo de 30,50 metros. La destinada prensa y encolado que es la de mayor envergadura, se encuentra formando una línea continuada con la de aserrado, al mismo tiempo estas se comunican entre si con las restantes, facilitando una serie de ventajas, entre ellas la rapidez y ahorro de tiempo indispensable para el fin perseguido de aumento de rendimiento en la elaboración del tablero.

Todas estas naves poseen la altura suficiente para evitar la producción de vapores resultantes al cortarse y tratarse maderas previamente vaporizadas y emplearse prensas que trabajan a altas presiones.

Están dotadas también de la correspondiente cobertura metálica, como exige toda construcción moderna fabril.

Se incluyen también en estas naves los locales accesorios destinados a almacén de primeras materias, talleres de reparaciones y locales para oficinas.

Las instalaciones necesarias al efecto son las siguientes:

1) Para el apilado y manejo de los troncos hemos establecido un sistema de grúa puente, sobre el puente hecho a base de pilas, circula la grúa por unos carriles que la permiten atravesar de un lado a otro; esta grúa-puente puede sustituirse por un sistema de grúa-pluma similar a la de los puertos o bien por grúas automóviles de gran potencia.

2) Calderas generadoras de calor para los cocedores secaderos y prensas alimentadas con leña y desperdicios de maderas, capaz para producir presiones superiores a las 15 ats. con su consiguiente calderetín, válvulas de seguridad, etc. Muy modernas pueden considerarse las construidas por la Casa Mercier La Mond.

3) Instalación de tuberías para el envío de agua caliente y su correspondiente refrigeración de agua fría y sistemas de calefacción aprovechables de la propia caldera.

4) Cocederos para evaporizar la madera, considerando como necesarios seis cocederos de una profundidad de 5 metros por 8 de largo y 7 de ancho, construidos a base de hormigón armado, con sus correspondientes instalaciones de entradas y salidas de agua.

5) Instalación electrica, recolector de energía - de alta tensión a 12.000 voltios que se transforman en fuerza de 280/380 voltios, grupo de transformadores, cuadros de extensiones, instalación subterránea de cable dividido en grupos para las distintas máquinas y secciones, cuadro de seguridad, distribución intermitente, - costes parciales, y toda la amalgama que debe instalarse para producir un movimiento de maquinaria de un mínimo de 250 H.P.

6) Instalación de un grupo generador electrógeno de 250 H.P. con su motor correspondiente a base de gas-oil y capaz para producir una energía de 280/380 voltios.

7) Mobiliario necesario en la instalación de oficinas auxiliares, material sanitario, aseos, comedores de personal y otras que se pudieran adaptar.

8) Material móvil necesario; grúa automóvil pequeña para carga y descarga de materiales; un camión de 15 Tm. para transporte de troncos desde el muelle y demás servicios que se estimen necesarios.

MAQUINARIA Y PROCESO DE FABRICACION.-

Para realizar el cortado de la madera y proceso de elaboración del tablero -- disponemos de la siguiente maquinaria:

- a) Maquinaria desenrolladora
- b) Maquinaria cortadora a la plana.

Las primeras de estas máquinas como su propio nombre indica, desenrollan los troncos, es decir, que colocados los troncos sobre dos soportes, forman una especie de eje el cual es accionado por un motor que da movimiento continuo de rotación al tronco.

Esta máquina al frente lleva acoplado el instrumen

to cortante, la cuchilla, que mediante contrahierro permite calibrar la sección de corte y se acopla hacia el tronco hasta su conjunción con él, lo que produce el corte en movimiento de rotación del tronco, y como se ha calibrado la sección de corte, este se produce en milímetros y décimas de milímetro, dando como consecuencia que los cortes de la madera sean láminas que presisamente cuando se ha convertido el tronco en cilindro forma un todo continuado que permite obtener la lámina en longitudes tales como la naturaleza del tronco lo permita. Mas siempre se produce la rotura longitudinal por la aparición de los grandes nudos más obstensibles y de mayores proporciones a medida que se llega al corazón del arbol. Todas estas máquinas para poder recoger la chapa o lámina obtenida de esta forma llevan a su salida unos dispositivos enrolladores compuestos de unos cilindros donde se lleva la lámina cortada y va envolviéndolo como si se tratase de un rollo de papel enbobinado.

c) Cizallas de pedal y eléctrica que cortan la chapa desenrollada en largos para fabricar los bableros y a la vez eliminar las partes inservibles de la madera.

d) Secaderos mecanicos a base de transportar la chapa por sistemas de rodillos que entran en la cámara alimentada por pasos de agua caliente, al mismo tiempo que se gradúa la temperatura y velocidad, según el grado de humedad de la madera.

e) Canteadoras de chapas para dejar todas aquellas que interesan en un mismo proceso de elaboración, con el mismo e idéntico corte en los bordes.

f) Juntadoras de chapas y almas (denominada así a la chapa interior del tablero), aprovechando las chapas y for

mando un solo cuerpo. Este sistema es muy variado desde las primitivas a base de papel engomado, hasta las más modernas con colado en los bordes por sistema de cinta con colas de formol.

g) Encoladoras y mezcladoras, Máquinas que impregnan de cola totalmente los interiores que formarán el tablero.

h) Mesas de prensas donde se colocan las chapas exteriores sobre chapas de aluminio en aleación no corriente y sobre estas van los interiores, enmarcadas con otras chapas de aluminio. Trabajan a altas presiones.

i) Prensas hidráulicas donde se van colocando las chapas preparadas en las mesas. Este sistema en las modernas instalaciones se efectúa a base de prensados calientes a altas temperaturas que permiten eliminar las humedad de las propias mezclas decolas.

j) Sierras para cantear los tableros salidos de prensas, unas en posición de cerrar los largos y otras los anchos.

k) A-cuchilladoras para refinir mediante acuchillamiento los exteriores del tablero.

l) Lijadoras para pulir los tableros a base de lijado.

Todas estas máquinas están dotadas de apartos accesorios que realizan en su labor de acoplamiento una tarea perfecta, suprimiendo aquellas imperfecciones que pudieran resultar en este proceso de fabricación.

Una vez terminado este proceso los tableros se encuentran en perfectas condiciones de pasar a almacén donde serán dispuesto para su venta.

TERRENOS DE EXPLOTACION.-

Principalmente para la obtención de materias primas y aunque anteriormente hemos establecido unas someras ideas de los terrenos de explotación - en concesión que nuestra sociedad posee en la Guinea Continental, creemos que el estudio de esta concesión entra de lleno en el presente apartado, por lo que estimamos - conveniente apuntar algunas consideraciones generales sobre la forma y desarrollo de la misma.

Las explotaciones forestales en nuestra Guinea Continental proporcionan fuertes ingresos a la Economía española. El gradual aprovechamiento de la selva o bosques tropicales ha hecho que una enorme riqueza, representada por el ébano, caoba, palo rojo, okume, teca, asía, soba asem, movinguí, envero (nogal de África), etc., que - hasta ayer, como quien dice, permanecía olvidado, sea hoy factor importantísimo para el comercio e industrias nacionales.

El okume en particular, del que dicho sea de paso, es nuestra colonia el primer centro de producción mundial, representa una riqueza de unas 16.000.000 Tm. y en su explotación se hallan dedicadas poderosas empresas, que, como la nuestra, de Río Benito, gozan de merecido renombre. Desde 1.941 en que fue fundada, posee en exclusiva - una concesión de 20.000 Ha. de terreno empleando en estas explotaciones maquinaria americana modernísima: tractores Caterpillar, de 100 H.P y 17 Tm. de peso, lanchas de remolcaje, gabarras, etc., así como locomotoras Diesel para el arrastre de la madera a través de los 20 Kms. de tendido ferroviario propio.-

Doce europeos ocupan los cargos administrativos,

tecnico-forestales y obreros especializados, secundados por 400 nativos, así logran, con los medios apuntados una producción hasta de 16.000 Tm. de maderas desenrollables blandas y de sierra, duras y semi-duras que sirven para abastecernos, pudiendo dedicarnos además a suministrar el mercado nacional y otros extranjeros, como el de Hamburgo y todos los centros consumidores de los Paises - Bajos, Londres, Liverpool, Manchester, etc..

A pesar de su potencial económico, unos 15.000.000 de pesetas de volumen global entre reservas, material, - etc., encuentra dificultades para atender todos los pedidos que les hacen; figura esta concesión entre las más - destacadas de la Guinea Continental.

Nuestra concesión se encuentra enclavada en las siguientes zonas: Zona de Bata, Río Benito, C. San Juan, - de la Guinea Continental. Esta concesión forestal nos - ofrece importantísimas ventajas que nos reportará innumerables veneficios, debido a que la madera nos sale barata y abundante, sin temos a la paralización por la escasez, que comprándola a otras concesiones con venta en el mismo puerto.

SISTEMA DE TRABAJO Y SALARIO.-

Teniendo en cuenta las características del trabajo que hemos de desarrollar en nuestra industria, el sistema de trabajo a seguir en la misma, es el de la jornada normal de ocho horas; exceptuamos de la jornada legal los siguientes casos:

1) El personal que trabaje en turno de noche, entendiendo por tal el que se efectúa entre las 22 y 7 - horas, cuya jornada de trabajo será de 7 horas. Se entenderá comprendido en este caso el personal cuya jornada -

termine despues de las 23 horas o de comienzo antes -
de las 7 horas.

2) Cuando en el trabajo se precise establecer dos o más turnos, la jornada de trabajo en todos ellos será también de siete horas para el personal que turne regularmente, cuando precisamente en uno de ellos se den las circunstancias exigidas para ser considerado turno de noche.

Esta jornada reducida de siete horas, se abonará como jornada completa de ocho horas.

Cuando las necesidades de la industria exijan ampliar la jornada de trabajo podrán trabajarse horas extraordinarias, pagándose estas con el recargo correspondiente, sin rebasar los límites que la legislación vigente determina, y atemorandose al procedimiento que en la misma se establece. Las dos primeras horas extraordinarias, se abonarán en todo caso con el 30 por ciento de recargo. Cuando excedan de las diez primeras o se trabajen entre las 22 y 6 horas, el recargo no podrá ser inferior al 50 por ciento. Por el momento y hasta no comprobar los rendimientos, se excluyen de la jornada en nuestra fábrica las horas extraordinarias.

Así por lo tanto, la duración de la jornada de trabajo será la legal de ocho horas, cuyo horario será el autorizado por los organismos competentes.

Las normas a seguir para la realización del trabajo en nuestra Industria por el sistema indicado, son las reguladas por la Reglamentación Nacional de Trabajo para la industria de la Madera, según orden de 3 de febrero de 1.947, publicado en el Boletín Oficial del Estado de 9 de febrero del mismo año, recopilación comentada, de -

las disposiciones reguladoras de trabajo en esta industria, con un extenso indice alfabético.-

SALARIOS.-

Por lo que se refiere a los salarios a percibir por nuestro personal serán los señalados por la Reglamentación Nacional de la Industria de la Madera, pero antes de indicar cuales serán los haberes a percibir formaremos la plantilla de todo el personal de nuestra Empresa:

- a) Dirección
- b) Administrativos
- c) Técnicos
- d) Subalternos
- e) Obreros

La plantilla normal de nuestra empresa, está compuesta de 288 varones y 35 mujeres, de los cuales 265 son productores según el siguiente detalle.

DIRECCION

Director-Gerente

Sub-Director

PERSONAL DE ADMON.

Jefe de contabilidad

Oficial 1a.

2 Oficiales 2a

3 Auxiliares

Aspirante

PERSONAL TECNICO

Ingeniero-jefe

2 Peritos industriales

PERSONAL SUBALTERNO

Capataz especialista

Chófer

2 Capataces de peones

Guarda

Portero

Ordenanza

Listero

2 Botones

PERSONAL OBRERO

10 Oficiales 1^a

60 Oficiales 2^a

100 Ayudantes

35 Aprendizas

75 Peones

20 Pinches

Establecemos a continuación de manera esquemática los diferentes conceptos que complementan la mencionada plantilla y que son base para el cálculo de mano de obra que insertaremos totalmente en el capítulo de gastos.

Jornal base según reglamentación.

Plus Familiar..... 25% s/b.

Seguros Sociales..... 14,5 Empresa y 4,5 obrero

Enfermedad..... 2 D. a/o empresa

Licencias obligatorias. " " " "

Vacaciones...	{	Personal técnico 25 d. naturales
		" Admón. 20 "
		" Obrero y subal. 14 d. "
Gratificaciones	{	Sueldo mensual o (18 julio, 15 días anual
		{ Navidad " "
		{ 18 julio, 10 días
		{ Navidad " "

Seguro de accidentes, 5% sobre el total de los devengos

menos participación en beneficios y Plus familiar.

Participación en beneficios.....10%

Plus familiar, el indicado más arriba.

-88888888-

C A P I T U L O -VI-

PLAN FINANCIERO

Capital social

Para la construcción una capacidad de 3 a 5.000
-00000000-
tobeladas: se invertirán 50.000 mil en terreno de los sueldos
que se obtendrán de la venta de los 40.000 restantes
los trabajos.

Valor de adquisición en zona labial: 100.000.000.000

Adquisiciones

Según lo establecido en el contrato presentado
de la construcción que tienen los 14 correspondientes
que se obtendrán 1000 en la obra construcción anterior que se
realizará en la construcción de la obra de 1000.000.000.000

Deudas

Deudas que se presentan en el contrato
correspondiente: 1000.000.000.000

Salvo que se presenten otras.

CAPITULO VI

PLAN FINANCIERO

CAPITAL DE LA EMPRESA.-

Por lo que se refiere a este Capítulo para la buena y futura marcha de la Empresa, ya que es por excelencia el que da vida a todas las operaciones dentro de ella, el capital, es preciso declararlo necesario y suficiente para las exigencias del negocio, para efectuar esta declaración es necesario hacer un estudio de todas las cuentas, para lo cual las hemos clasificado en la siguiente forma: .

INMOVILIZACIONES

Terrenos.-

Patio de maderas con una capacidad de 3 a 5.000 toneladas; superficie 30.000 m² de terreno de los cuales 10.000 ocupa el patio de maderas y los 20.000 restantes los inmuebles.

Valor de cotización en zona fabril.....3.000.000,oo

Construcciones.-

Según lo establecido en el capítulo precedente las naves en cuestión con la correspondiente cobertura metálica como exige toda construcción moderna fabril será del orden de 1.....10.000.000,oo

Instalaciones.-

Las instalaciones reseñadas en el capítulo correspondiente pueden valorarse en.....300.000,oo

La caldera generadora en.....550.000,oo

La instalación de tuberías en..... 300.000,oo

Los cocederos, ascienden a Ptas. 200.000,oo

La instalación eléctrica, con el re-
colector de energía asciende a Ptas. 2.850.000,oo

La instalación del grupo generador
electrógeno, es de..... Ptas. 300.000,oo

Maquinaria.-

Dos máquinas desenrolladoras, 15 cizallas -
cortadoras eléctricas y a pedal, dos secaderos, sistema
de rodillos, con paso de agua caliente de 24 mts. por
25 de alto en 5 pisos o secciones de rodillo; canteado-
ras de chapas; 5 juntadoras de chapas, 2 juntadoras de
almas, 6 encoladoras, 2 prensas hidráulicas de 15 at.;
dos lijadoras de bandas, 4 sierras canteadoras, dos acu-
challadoras; todas estas máquinas con sus correspondien-
tes motores para moverlas y de acuerdo con la capacidad
de fuerza necesaria. Una cortadora plana, dos sierras de
cinta, una sierra múltiple de 24 cortes simultáneos, una
máquina de sierra rotativa para producción de listones
y máquinas accesorias, que de acuerdo con la envergadu-
ra de la producción se precisa establecer. Así mismo -
una trenzadora de troncos, sierra de cadena para tron-
cos (tipo Stihl)..... Ptas. 5.500.000,oo

Mobiliario.-

El propio de instalaciones de oficinas, -
auxiliares, material sanitario, aseos, comedores de -
personal, y otras que se pudieran adaptar, ascienden a
Ptas. 500.000,oo

Material móvil.-

Crúa automóvil pequeña para carga y des-
carga de materiales; un camión de 15 Tm., para trans-

partes de trápicos desde el muelle, asciende a ptas. -

800.000,00

Inicialmente nos encontramos que para el peculiar capital general del inmovilizado de la empresa a constituir se presicaría el capital siguiente:

TERRENOS 3.000.000,00 ptas.

EDIFICACIONES 10.000.000,00 ptas.

INSTALACIONES 4.500.000,00 ptas.

MAQUINARIA 5.500.000,00 ptas.

MOBILIARIO 500.000,00 ptas.

MATERIAL MOVIL 800.000,00 ptas.

TOTAL INMOVILIZADO.. 24.300.000,00 ptas.

U CAPITAL CIRCULANTE

Una vez conocido el capital fijo es indispensable para hallar el capital que necesita una empresa hacer un cálculo aproximado de la cantidad en efectivo que hace falta para hacer frente a las necesidades más permanentes; como son pago de salarios, gastos de materias primas, almacén de productos, fastos de constitución, emisión de acciones e sea lo que es el capital auténticamente circulante. Para llegar a determinar éste hemos de tener presente algunas particularidades que insertaremos a continuación:

1) Hay partidas del mismo que requieren mayor inmovilización de otras, debido a su escasa velocidad de rotación, en cambio otras partidas son más rápidas en una periodicidad, es decir, se reproducen más rápidamente.

2) Hay algunos conceptos que aunque dotados de la

misma rapidez de rotación de otros requieren una mayor inversión por acaparamiento en previsión de futuros retrasos.

Nosotros basandonos en estos principios hemos efectuado los cálculos y acordado poner un plazo de un mes en casi todas las partidas que nos constituyen el capital circulante.

Claro está que se puede acortar, ya que hay partidas cuyo pago no requiere que se efectue al contado por regla general, sino que lo haremos mediante letras a un plazo determinado; pero es mejor así, ya que, una gran parte del éxito de una empresa, está en sus disponibilidades, en la garantía que puede presentar al crédito.

Respecto a la mano de obra a buen seguro que nos bastaría con lo necesario para cubrir dos o tres semanas, pero como es indispensable que el obrero cobre su jornal hemos decidido poner el margen de un mes para no encontrarnos en situación embarazosa respecto a los pagos de jornales, puesto que si el obrero cobra con retraso, la fuerza moral que la empresa tiene sobre los trabajadores es mala.

Sólo nos queda por hablar de la rapidez de las ventas y acerca de ello podemos decir que los tableros pasarán en un número de 3.050 cada día.

En resumen, el capital circulante nos quedará formado de la siguiente forma: (sobre cálculo mensual).

MATERIAS PRIMAS	Ptas.	1.200.000,00
MATERIAS AUXILIARES.....	"	200.000,00
MANO DE OBRA.....	"	380.000,00
FUERZA MOTRIZ	"	29.166,00
COMBUSTIBLES	"	3.000,00
GASTOS GENERALES	"	10.815,00
GASTOS DE VENTA.....	"	14.166,00
PRODUCTOS ACABADOS	"	<u>1.827.989,00</u>
TOTAL CAPITAL CIRCULANTE ...	PTAS.	3.665.136,00

RESUMEN DE CAPITAL

CAPITAL FIJO.....	Ptas. 24.300.000,00
CAPITAL CIRCULANTE.....	Ptas. 3.665.136,00
T O T A L	Ptas. 27.965.136,00

PRESUPUESTO GENERAL PARA LA CONSTITUCION DEL CAPITAL.

CAPITAL FIJO.....	Ptas. 24.300.000,00
CAPITAL CIRCULANTE.....	Ptas. 3.665.136,00
IMPREVISTOS Y GASTOS DE CONSTITUCION "	2.034.864,00
Inversión total	Ptas. 30.000.000,00

Por consiguiente el capital total a invertir en la Empresa es de 30.000.000 de ptas., capital que se considera necesario y suficiente para las exigencias del negocio como se acaba de demostrar.

Con el fin de conseguir esta suma mencionada podemos seguir dos criterios diferentes: 1º Constitución por medio de acciones por un total de 30.000.000 de ptas. y 2º Financiando una determinada cantidad por medio de una emisión de obligaciones.

La obtención del capital por acciones nos resulta más fácil que por medio de obligaciones, ello es debido en primer lugar a que no es conveniente para una sociedad en constitución empezar su explotación con un número determinado de acreedores (obligacionistas), puesto que, el accionista menos pusilánime arriesga su capital y lo expone a las eventualidades del negocio aumentando estas en el caso de constituirse con acreedores.

La constitución por medio de obligaciones, creemos, sería conveniente en el caso de que la Empresa a constituir fuese una concesión estatal de trolebuses, ferroca-

rriles, tranvías, etc., que revierten al Estado y por -
duya condición no se ven tan sujetas a resultados incier-
tos como ocurre en el caso de una explotación industrial.

No existiendo ninguna disposición legal que limite la cuantía del capital como ocurre en las compañías de Ferrocarriles y Obras Públicas, establecemos un capital que asciende a 30.000.000,00 de pesetas. Ahora bien, teniendo en cuenta que un excesivo capital de obligaciones supondría un considerable aumento de los gastos fijos, estimamos que en el período de constitución resultaría bastante gravoso.

Establecidas las ventajas y los inconvenientes juz-
gamos preferible constituir la empresa en acciones aumen-
tando la garantía y crédito de la sociedad.-

Para el mejor estudio de este presupuesto de gastos lo clasificaremos en dos partes: 1) Gastos fijos y 2) Gastos variables

GASTOS FIJOS

En esta parte incluiremos todos aquellos gastos que se produzcan cualquiera que sea el volumen de productos en curso de fabricación. Comprende los siguientes epígrafes:

- 1) PERSONAL (SALARIOS)
 - 2) CONTRIBUCIONES E IMPUESTOS
 - 3) GASTOS GENERALES
 - 4) AMORTIZACIONES
 - 5) GASTOS DE CONSTITUCION
-

1) PERSONAL. - Nómina que a continuación reseñamos:

DIRECCION:

DIRECTOR-GERENTE.....	Ptas. 60.000,00
SUBDIRECTOR.....	Ptas. 50.000,00

PERSONAL DE ADMON.

JEFÉ DE CONTABILIDAD.....	Ptas. 31.805,00
OFICIAL 1a	Ptas. 24.130,00
2 OFICIALES 2a.....	Ptas. 38.690,00
3 AUXILIARES(15.355.- c/u.)	Pts. 46.065,00
ASPIRANTE.....	Ptas. 10.000,00

PERSONAL TECNICO.-

INGENIERO-JEFE.....	Ptas. 43.270,00
2 PERITOS INDUSTRIALES....	Ptas. 53.040,00
(A 26.520.- c/u)	

PERSONAL SUBALTERNO.-

CAPATAZ ESPECIALISTA.....	Ptas. 15.840,00
CHOFER.....	Ptas. 18.720,00
2 CAPATACES DE PEONES (a	
14.400.- c/u)	Ptas. 18.720,00

GUARDA.....	Ptas.	14.400,00
PORTERO.....	"	14.400,00
ORDENANZA.....	"	14.400,00
LISIERO.....	"	14.940,00
2 BOTONES(16 años) (A 6.000,00 ptas. c/u)...	"	12.000,00

PERSONAL OBRERO.-

10 OFICIALES 1a (a 18.980)"	189.800,00
60 " 2a (a 17.793,75)	1.067.625,--
100 AYUDANTES (a 14.873,75) ..	1.487.375,00
35 APRENDIZAS (a 5.475,-) ..	191.625,00
75 PEONES (a 13.140,00)....	985.500,00
20 PINCHES (a 9.672,50, 10 y otros 10 a 10.950)	206.225,00
TOTAL SALARIOS BASE.....PTAS.	4.608.150,00

VOCACIONES.-

En el total de la nómina hemos incluido los días que por este concepto corresponde percibir a las diferentes clases de personal. Esto es:

Personal técnico.....	25 días naturales
Personal administrativo.....	20 "
Personal obrero y subalterno	14 "

GRATIFICACIONES.-

Los que tengan asignado sueldo mensual o anual les corresponde media mensualidad en cada una de las pagas de Navidad y de 18 de Julio.

En 18 de julio 14.854,20

En Navidad.....14.854,20..... 29.708,40

Los que cobran por semanas les corresponde diez días en cada gratificación:

En 18 de julio 116.483,60

En Navidad 116.483,60 232.967,20

TOTAL GRATIFICACIONES 262.675,60

PLUS FAMILIAR.-

Según las disposiciones vigentes al efecto, corresponde el 25 por ciento sobre el importe de la nómina total, descontando la correspondiente al personal de dirección.

Por tanto este recargo asciende a la cantidad de..... Ptas. 1.187.914,75
TOTAL PLUS FAMILIAR..... PTAS. 1.187.914,75

PARTICIPACION EN BENEFICIOS.-

El diez por ciento del total de la nómina (base más gratificaciones ... Ptas. 487.082,60
TOTAL PARTICIPACION EN BENEFICIOS..... PTAS. 487.082,60

CARGAS A COSTA DE LA EMPRESA.-

Por accidentes del trabajo la empresa tributa el cinco por ciento sobre la totalidad de jornales (menos beneficios y plus familiar), que son Ptas. 243.541,25

Tributación por seguros sociales Unificados y Montepio (14,5% más 4,5). 19% sobre salario base y gratificaciones " 902.815,25 (excluyendo el personal de dirección)
TOTAL; CARGAS SOCIALES PTAS 1.146.356,50

R E S U M E N

HABERES Y SALARIOS BASE,	Ptas. 4.608.150,00
GRATIFICACIONES.	" 262.675,60
PLUS FAMILIAR.	" 1.187.914,75
PARTICIPACION EN BENEFICIOS.	" 487.082,60
CARGAS SOCIALES.	" <u>1.146.356,50</u>
TOTAL DE GASTOS DE PERSONAL (AL AÑO)	PTAS. 7.692.179,45

DETALLE DE LOS GASTOS DE PERSONAL, POR SECCIONES

DIRECCION

Sueldos	110.000,00	
Gratificaciones...	9.166,70	
Beneficios.....	11.916,65	
Cargas Sociales...	<u>5.958,35</u>	Ptas. 137.041,70

PERSONAL DE ADMON.

Sueldos.....	15.0190,00	
Gratificaciones...	12.515,85	
Beneficios.....	16.270,60	
Plus Familiar.....	40.676,45	
Cargas Sociales....	<u>39.049,40</u>	Ptas. 258.702,30

PERSONAL TECNICO

Sueldos.....	96.310,00	
Gratificaciones...	8.025,85	
Beneficios.....	10.433,60	
Plus familiar.....	26.084,00	
Cargas Sociales...	<u>25.040,60</u>	Ptas. 165.894,05

PERSONAL SUBALTERNO

Salarios.....	96.310,00	
Gratificaciones...	6.767,20	
Beneficios.....	13.026,75	
Plus Familiar.....	32.566,80	
Cargas Sociales...	<u>31.264,15</u>	Ptas. 207.124,90

PERSONAL OBRERO

Salarios.....	4.128.150,00	
Gratificaciones...	226.200,00	
Beneficios.....	435.435,00	
Plus Familiar.....	1.088.587,50	
Cargas Sociales..	<u>1.045.044,00</u>	Ptas. 6.923.416,50

TOTAL DE GASTOS DE PERSONAL (AL AÑO) PTAS. 7.692.179,45

CONTRIBUCIONES

La cuota a devengar por el concepto de Contribución Territorial vendrá determinada por el siguiente detalle:

Producto de edificios y terrenos a efectos de contribución territorial.	617.500,00
A deducir, 35% de huecos y reparos . . .	<u>203.775,00</u>
Líquido Imponible.	414.725,00

Cuotas por contribución Territorial:

Cuota, 17,20%.	71.332,70
Recargo para el tesoro s/cuota, 40% . .	28.533,08
Paro Obrero.	7.133,27
Amortización empéstito	7.133,27
Recargo Zona Ensanche.	<u>3.566,63</u>
	117.698,95
Arbitrio Municipal riqueza urbana. . .	71.332,70

GASTOS GENERALES

En este apartado hemos incluido los siguientes conceptos:

Material de oficina.	12.000,00
Luz, limpieza y demás gastos	17.780,00
Batas y monos para obreros	40.000,00
Uniformes; portero, ordenanza y botones	6.000,00
Gastos de imprenta	10.000,00
Agua.	36.000,00
Imprevistos	<u>8.000,00</u>
Total gastos generales . . .	129.780,00

SEGUROS

SEGURO DE INCENDIOS

6,6% sobre existencias primeras materias... 14.400.000,00

6,6% sobre existencias colas	2.400.000,oo
6,6% " Inmuebles.....	10.000.000,oo
6,6% " Instalaciones.....	4.500.000,oo
6,6% " maquinaria.....	5.500.000,oo
6,6% " Móbiliario.....	<u>500.000,oo</u>
Capital asegurado.....	37.300.000,oo

Una vez efectuados los de estos tantos por mil,
nos dará una prima neta de 246.180,oo

Gastos

10% s/ Prima Neta	24.618,oo
6,7% s/ " "	16.494,06
0,063% s/ Capital asegurado..	2.349,90
Póliza.....	<u>500,oo</u> <u>43.961,96</u>
Prima total	290.141,96

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL

Una grúa automóvil de 25 H.P	3.588,oo
Un camión de más de 40 H.P., Seguro a todo	
riesgo	<u>23.044,oo</u>
Prima total	26.632,oo

R E S U M E N

SEGUROS DE INCENDIOS	290.141,96
SEGURO DE RESPONSABILIDAD C.	<u>26.632,oo</u>
TOTAL PRIMA SEGUROS...	316.743,96

AMORTIZACIONES

Las amortizaciones son obligatorias, ya han de efectuarse siempre, aunque no lo dispongan las leyes y prescindiendo de si el balance da pérdidas o ganancias, no se puede aprobar un Balance en el cual se hayan prescindido de las correspondientes amortizaciones. Tiene por objeto repartir entre los diversos ejercicios contables,

el importe de un gasto que ha de efectuarse de una sola vez.

En nuestra empresa estableceremos las amortizaciones por anualidades de la siguiente forma:

Edificaciones.	100 años.	10.000.000.-Ptas.	100.000,00
Instalaciones.	34	" 4.500.000.- "	132.352,94
Maquinaria....	34	" 5.500.000.- "	161.764,71
Gtos. Constit.	10	" 856.367,75"	85.636,77
Mobiliario....	17	" 500.000.- "	29.411,76
Material móvil.	13	" 800.000.- "	<u>61.538,46</u>
		Total a amortizar	570.704,64

GASTOS DE CONSTITUCION

La cantidad a desembolsar por gastos de constitución de la sociedad, para un capital de 30.000.000 de pesetas se eleva a:

DERECHOS NOTARIALES

De original	26.500,00
De copia	<u>175,50</u> 26.675,50 Ptas.

DERECHOS REALES

Cuota al 1 por ciento s/30.000.000	
de pesetas	300.000,00
Recargo 15% s/300.000,00....	45.000,00
Horarios liquidador, 3% sobre 345.000,00	10.350,00
Examen	5,00
Registro utilidades.....	0,25
Otros.....	<u>44,75</u> 355.400,00

TIBRE DE ESCRITURA

De original	47,25
Impuesto de folios	200,00
Sello mutualidad.....	20,00
Exceso de Timbre metálico ...	<u>149.500,00</u> 149.767,25

REGISTRO MERCANTIL 9.525,00

IMPUESTOS DE MISION

1% s/ Nominal (30.000.000)	300.000,00	
5% Recargo (0.M de 30-12-48)	<u>15.000,00</u>	<u>315.000,00</u>
TOTAL GASTOS CONSTITUCION	856.367,75	Ptas.

RESUMEN DE GASTOS FIJOS

PERSONAL	7.692.179,45	Ptas.
CONTRIBUCIONES	189.031,65	"
GASTOS GENERALES	129.780,00	"
SEGUROS	316.743,96	"
AMORTIZACIONES	<u>570.704,74</u>	"
TOTAL GASTOS FIJOS	8.898.439,80	PTAS.

GASTOS VARIABLES

PRIMERAS MATERIAS

Anuales, 6.545,45 Tm. a 2.200 ptas. maderas varias 14.400.000

MATERIAS AUXILIARES

Anuales, 120 Tm. a 20.000 ptas. 2.400.000

GASTOS DE VENTA

Transportes	97.701,00
Publicidad	70.000,00
Comisiones	<u>352.299,00</u> 520.000

COMBUSTIBLES

Carbón	8.000,00
Leña	4.000,00 12.000

FUERZA MOTRIZ

Consumo de energía 350.000

TOTAL GASTOS VARIABLES 17.682.000

PRESUPUESTO DE GASTOS

GASTOS FIJOS	8.898.439,80 Ptas.
GASTOS VARIABLES	<u>17.682.000,00</u> "
TOTAL DE GASTOS.	26.580.439,80 PTAS.

-00000000-

CONSTITUCION DEL CAPITAL

Una vez determinado el capital necesario para la constitución de la empresa que como hemos visto se cifró en 30.000.000 de pesetas que es lo suficiente para cubrir el presupuesto proyectado, veremos la forma más adecuada de hacernos con él.

Hacemos las gestiones oportunas para conseguir la autorización de los Ministerios de Hacienda, Industria y Comercio, y procedemos a la creación definitiva de la Sociedad, por tanto empezamos al propaganda para la emisión y suscripción de acciones, que no creemos sea muy necesaria por el magnífico parvenir que presenta el proceso industrial de la obtención del tablero contrachapeado (de considerable demanda y aplicación en todos los mercados) una primera materia prima relativamente abundante y barata - incrementados todos estos factores por la revalorización industrial que el Estafo presta, a la Economía Nacional en estos últimos años.

Realizaremos las operaciones de suscripción total - del capital -según estipula la Ley de Sociedades Anónimas- efectuando un desembolso simultáneo del 50% de las acciones disminuyendo de esta forma los gastos; la aportación del resto del capital se efectuará en sucesivos desembolsos - de 25% a requerimiento del consejo de administración. Para

todas estas operaciones la Empresa trabajará con los Bancos Español de Crédito y de Bilbao.

El valor nominal de las acciones es de 5.000 ptas. cada una en número de 60.000 que forman el capital social de la Empresa, todas ordinarias y con los mismos derechos y obligaciones.

INFORME SOBRE EL PRECIO DE VENTA DE LAS ACCIONES.-

Por tratarse de una Sociedad en constitución y no haber dado aún comienzo a sus operaciones activas, carecemos materialmente de datos siquiera aproximados, para poder determinar el precio de venta de las acciones.

Para hallarlo tendríamos que disponer en primer lugar de un detalle de las diferentes partidas de un balance, de una sociedad posterior o precedente al reparto de beneficios y de su cuantía, para poder determinar la rentabilidad exacta de la Empresa sobre base cierta, y el valor real de cada título.

A pesar de que no sabemos los beneficios que vamos a obtener en cada ejercicio de una manera cierta y comprobada (debido a las innumerables vicisitudes -- por las que atraviesa una Empresa), ni la cuantía de las reservas constituidas en el futuro, la dificultad más importante está en que no podemos consignar la cuantía ni el interés del crédito necesario para dar comienzo a nuestras operaciones.

Nosotros, para poder determinar el valor nominal de cada acción, nos fijamos principalmente en el buen emplazamiento de la Empresa, siendo este un dato de importancia para su futuro desenvolvimiento económico, que no dudamos, apoyado en este factor, cobrará gran auge, dada además la creciente importancia del uso de

los tableros contrachapeados y el amplio porvenir que se ofrece a esta índustria.

Por todo lo cual creemos oportuno estipular en 500 pesetas el precio actual de cada acción, dado que los nuevos accionistas habrán de satisfacer los restantes dividendos pasivos hasta completar el capital totalmente suscrito (según nueva Ley de S.A.).-

CREDITOS.-

Además de contar con el suficiente capital para su desenvolvimiento, es conveniente contar con el apoyo de uno o varios Bancos que estén dispuestos a ayudarnos, - claro que para todo lo que se refiera a pedir dinero a préstamo, es necesario que uno se haga primeramente acreedor a ello, pues de lo contrario se cerrarían las puertas de todos los Bancos. Para ello, es necesario - que la Empresa se gane la confianza del Banco, llevando la administración del negocio con toda seriedad y - de esta forma cuando necesitemos tomar dinero a préstamo estaremos dispuesto a darnoslo.

DIVIDENDOS

A medida que las necesidades de tesorería lo exijan para la construcción de edificios, adquisición de maquinaria, etc., han sido solicitados los dividendos pasivos siendo el Consejo de Admón. debidamente autorizado por la Junta General de Accionistas, el encargado de ordenar estos desembolsos. Para atender a los primeros gastos de constitución los accionistas fundadores desembolsan el 50% según la Ley de Sociedades Anónimas

en concepto de primer dividendo provisional.

Como la mitad del capital se coloca por la propia Empresa y el resto por los Bancos Español de Crédito y Bilbao, en dos desembolsos sucesivos, desembolsando de esta forma el capital total social emitido.

INDICE DE ROTACION

Es el coeficiente que señala el número de veces que las existencias medias han sido renovadas durante el ejercicio. El volumen de ventas por muy importante que sea puede no ser un factor absoluto para determinar el grado de rentabilidad, por causa de coincidir como un exceso coeficiente de renovación de las existencias; o bien por ser el beneficio neto tan insignificante que anule en cierto modo toda la labor desarrollada para conseguir un alto volumen de ventas.

Por ello es conveniente, sobre todo para considerar la perspectiva futura de la Empresa tener en cuenta, principalmente, el coeficiente de renovación de las existencias, que se consigue mediante la fórmula:

"Coste de ventas- es- a promedio de existencias- como-
Coste bruto de ventas- es- a Gastos Generales".-

También puede hallarse dividiendo simplemente el coste de las ventas por el importe medio de las existencias.

Como ha dicho Gutjahr, el volumen de ventas da la medida del camino recorrido por la empresa, el promedio de duración de las existencias demuestra, por así decirlo la velocidad de la marcha del negocio.

La aceleración de esta velocidad, añade Haisser, - permite obtener con un capital determinado, una mayor - rentabilidad reduciendo los intereses, los gastos de manutención y los riesgos de averías y depreciación.

$$\text{Según la fórmula: } Ir. = \frac{P.v.}{E.m.} = \frac{28.573.857,35}{16.800.000} = 1,70$$

Veces al año que se renuevan las existencias en - nuestra Empresa.-

PUNTO MUERTO

No es otra cosa que la determinación del momento en que dentro de un ejercicio económico, los gastos y cargas fijas de una empresa quedan cubiertos con los resultados positivos conseguidos por las ventas efectuadas, siendo beneficio neto el obtenido a partir del mismo.

El cálculo del punto muerto puede hacerse utilizando la siguiente fórmula matemática:

$$Pm. = V \frac{G.f.}{B. + G.f.}$$

$$Pm. = 28.573.857,35 \frac{8.898.439,80}{2.483.417,65 + 8.898.439,80} =$$

$$= 22.102.947,45; \quad T. = \frac{22.102.947,45 \times 12}{28.573.857,35} = 9,30 \text{ o sea,}$$

que justa y exactamente a los 9 meses y 9 días quedan cubiertos los gastos y cargas fijas con los resultados positivos obtenidos por las ventas efectuadas.-

-ooooooo-

CAPITULO VII

ESTADOS FINANCIEROS

En virtud de lo establecido en el artículo 125 del Código Mercantil, se establece la obligación de presentar los estados financieros de la empresa, que se componen de los estados de situación y resultados, y que se presentan en el siguiente orden:

CAPITULO VII

ESTADOS FINANCIEROS

1) ESTADO DE SITUACION DE CONTABILIDAD GENERAL, que es otro de los implementos de la actividad mercantil, que sirve para comprender y emplear y resulta por su sencillez es el mejor que se adapta a la técnica contable de nuestra sociedad. Recordamos

PLAN CONTABLE

extenderemos en este apartado las principales características del sistema contable, mencionando en continuación en tallando el cuadro de los principales cuentas en millones por nuestro empeño en estos tres ejercicios.

ESTADO DE SITUACION DE CONTABILIDAD GENERAL

CAPITULO VII

PLAN CONTABLE

Es este el capítulo más importante de nuestro estudio por comprender el registro de todas las operaciones efectuadas por nuestra empresa en su primer ejercicio económico.

De todos los sistemas de contabilidad conocidos, nosotros emplearemos el de partida doble, por ser el más conocido y empleado y además por su sencillez es el mejor que se adapta a la técnica contable de nuestra Sociedad. No estimamos oportuno extendernos en estas consideraciones generales, después de dejar indicado el sistema a emplear, antrando en materia a continuación de tallando el cuadro de las principales cuentas a utilizar por nuestra empresa en éste y sucesivos ejercicios.

CUADRO SINOPTICO DE LAS PRINCIPALES CUENTAS

A C T I V O

I DISPONIBLE

a) CAJA Y BANCOS.-

II EXIGIBLE

a) CLIENTES.

b) EFECTOS A COBRAR

c) EFECTOS AL COBRO

d) DEUDORES VARIOS

e) CREDITOS DUDOSOS

III REALIZABLE

a) MERCADERIAS ALMACENADAS

b) MERCADERIAS DEJADAS EN DEPOSITO O CONSIGNACION (DE PROPIEDAD DE LA EMPRESA)

- c) PRIMERAS MATERIAS
- d) PRODUCTOS EN CURSO DE FABRICACION
- e) PRODUCTOS MANUFACTURADOS
- f) GENEROS EN CAMINO

IV INMOVILIZADO

- a) MAQUINARIA
- b) MOBILIARIO
- c) UTILES O HERRAMIENTAS DE TRABAJO
- d) SEMOVIENTES
- e) CARRUAJES, CAMIONES Y COHES DE TURISMO
- f) PATENTES Y MARCAS
- g) TERRENOS
- h) INMUEBLES
- i) FINCAS RUSTICAS
- j) GASTOS DE CONSTITUCION Y PRIMER ESTABLECIMIENTO
- k) GASTOS ANTICIPADOS

V NO DISPONIBLE (CUENTAS DE ORDEN)

- a) FIANZAS DIVERSAS
- b) MATERIALES EN DEPOSITO, PROPIEDAD DE TERCEROS
- c) VALORES EN DEPOSITO
- e) VALORES EN SUSPENSO

VI RESULTADOS (EVENTUALES)

- a) PERDIDAS DEL EJERCICIO

P A S I V O

I EXIGIBLE

- a) ACREDITORES VARIOS
- b) PROVEEDORES
- c) EFECTOS A PAGAR
- d) DIVIDENDOS ACORDADOS
- e) GASTOS PENDIENTES DE PAGO

II NO EXIGIBLE

- a) CAPITAL
- b) FONDO DE RESERVA ESTATUTARIA
- c) FONDO DE RESERVA EXTRAORDINARIO
- d) FONDO DE PREVISION

III CIEMTAS DE ORDEN Y REGULACION DEL ACTIVO

- a) ACREDITORES POR FIANZAS
- b) ACREDITORES POR DEPOSITOS
- c) CREDITOS DUDOSOS (VALORES EN SUSPENSO)
- d) AMORTIZACIONES DIVERSAS (EVENTUAL)

IV RESULTADOS

- a) RESULTADOS O SALDOS DE EJERCICIOS ANTERIORES
- b) BENEFICIOS DEL EJERCICIO PROPIAMENTE DICHO

DESARROLLO CONTABLE

La contabilidad de nuestra empresa en su primer ejercicio económico se desarrolla de una manera resumida y abstracta, como a continuación expresamos, por tratarse de operaciones que se calculan a priori durante el ejercicio completo.

Los asientos que necesariamente se tienen que repetir varias veces, los hemos resumido en uno solo, con el fin de abbreviar y evitar la monotonía de su repetición, como es el caso del que corresponde al pago de salarios y otros similares, incluyéndolos en uno solo y que a su debido tiempo explicaremos.

APERTURA DE LIBROS.-

Libro diario de F.E.T.C.S.A. de la industria de esta plaza.

Este libro ha sido presentado al juzgado municipal, a los efectos del artículo 35 del Código de Comercio. Contiene X folios autorizados con el sello de este juzgado Municipal de Vigo y reintegrados conforme a la Ley.

Vigo, 1 de Enero de 1964

A S I E N T O S

30.000.000	ACCIONES	A	CAPITAL	30.000.000
30.000.000	ACCIONISTAS	A	ACCIONES	30.000.000
15.000.000	DIVIDDO. PASVO nº 1 A ACCIONISTAS	15.000.000		
15.000.000	CAJA Y BANCO A	DVD0. PSVO. N° 1,15.000,000		
856.367,75	GTOS CONSTIT.A	CAJA Y BANCOS		856.367,57

13.000.000,-	INMUEBLES	A	VARIOS	
		A	ACREDORES	10.000.000,-
		A	CAJA Y BANCOS	3.000.000,-
<hr/>				
	VARIOS	A	VARIOS	
5.500.000,-	MAQUINARIA			
4.500.000,-	INSTALACIONES			
500.000,-	MOBILIARIO			
800.000,-	MATERIAL MOVIL			
		A CAJA Y BANCOS	2.300.000,-	
		A ACREDORES	9.000.000,-	
<hr/>				
129.780,-	GASTOS GENERALES A CAJA Y BCS.			129.780,-
<hr/>				
14.400.000,-	MATERIAS PRIMAS			
2.400.000,-	MATERIAS AUXILIARES			
		A CAJA Y BANCOS	12.000.000,-	
		A ACREDORES	4.800.000,-	
<hr/>				
12.000,-	COMBUSTIBLES	A	CAJA Y BANCOS	12.000,-
<hr/>				
380.000,-	FUERZA MOTRIZ	A	CAJA Y BANCOS	380.000,-
<hr/>				
6.545.822,95	GASTOS PERSONAL A CAJA Y BANCOS			6.545.822,95
<hr/>				
7.500.000,-	DIVIDDO. PASIVO No. 2			
		A ACCIONISTAS	7.500.000,-	
<hr/>				
7.500.000,-	CAJA Y BANCOS	A	DIVIDENDO PASIVO	
		No. 2		7.500.000,-
<hr/>				

189.031,65 CONTRIBUCIONES A CAJA y BANCOS	189.031,65	
<hr/>		
1.146.356,50 CARGAS SOCIALES A CAJA Y BANCOS	1.146.031,65	
<hr/>		
316.743,96 SEGUROS A CAJA Y BANCOS	316.743,96	
<hr/>		
26.090.439,80 GASTOS FABRICACION		
A GASTOS PERSONAL	6.545.822,95	
A CARGAS SOCIALES	1.146.356 '50	
A CONTRIBUCIONES	189.031,65	
A GASTOS GENERALS.	129.780.--	
A SEGUROS	316.743,96	
A AMORTIZACIONES	570.704,74	
A PRIMERAS MATERIAS	14.400.000,-	
A MATERIAS AUXILIARES	2.400.000,00	
A COMBUSTIBLES	12.000,--	
A FUERZA MOTRIZ	380.000,00	
<hr/>		
7.500.000,- DIVDDO.PASVO No.3		
A ACCIONISTAS	7.500.000,00	
<hr/>		
7.500.000,- CAJA Y BANCOS	A DIVDDOS.PASV.No.2, 7.500.000,00	
<hr/>		
26.090.439,80 PRODUCTOS FABRICADOS		
A GTOS.FABRICACION	26.090.439,80	
<hr/>		
26.090.439,80 ALMACEN	A PRODUCTOS FABRICADOS	26.090.439,80
<hr/>		
MARIOS	A ALMACEN	28.573.857,35
<hr/>		
26.066.078,92 CAJA Y BANCOS		
1.424.444,42 CLIENTES		
1.083.334,01 EFECTOS A COBRAR		

600.000,-	ACREEDORES	A	CAJA Y BANCOS	600.000,-
-----				-----
1.424.444,42	CAJA Y BANCOS A		CLIENTES	1.424.444,42
-----				-----
1.083.334,01	CAJA Y BANCOS A		EFCTOS. A COBRAR	1.083.334,01
-----				-----
570.704,74	AMORTIZACIONES A VARIOS			
			A AMORT. GTOS. CONST.	85.636,77
			A " INSTAL.	132.353,94
			A " MAQUINARIA	161.764,81
			A " MOBILIARIO	29.411,76
			A " MAT. MOVIL	61.538,46
			A " INMUEBLES	100.000,--
2.483.417,65 ALMACEN			A PERDIDAS Y GANCIAS.	2.483.417,65
=====				

-00000000-

BALANCE DE COMPROBACION DE SUMAS

	<u>D E B E</u>	<u>H A B E R</u>
CAPITAL		30.000.000,oo
ACCIONES.	30.000.000,oo	30.000.000,oo
ACCIONISTAS	30.000.000,oo	30.000.000,oo
DIVIDENDOS PASIVOS. . . .	30.000.000,oo	30.000.000,oo
CAJA Y BANCOS	58.573.857,35	27.476.102,81
GASTOS DE CONSTITUCION. .	856.367,75	
INSTALACIONES	4.500.000,oo	
MOBILIARIO.	500.000,oo	
MAQUINARIA.	5.500.000,oo	
MATERIAL MOVIL.	800.000,oo	
INMUEBLES	13.000.000,oo	
MATERIAS PRIMAS	14.400.000,oo	14.400.000,oo
MATERIAS AUXILIARES . . .	2.400.000,oo	2.400.000,oo
ACREDORES.	600.000,oo	23.800.000,oo
GASTOS GENERALES	129.780,oo	129.780,oo
GASTOS DE FABRICACION . .	26.090.439,80	26.090.439,80
COMBUSTIBLES.	12.000,oo	12.000,oo
FUERZA MOTRIZ	380.000,oo	380.000,oo
GASTOS PERSONAS	6.545.822,95	6.545.822,95
EFFECTOS A COBRAR.	1.083.334,01	1.083.334,01
CARGAS SOCIALES	1.146.356,50	1.146.356,50

S U M A S

	D E B E	H A B E R
CONTRIBUCIONES	189.031,65	189.031,65
PRODUCTOS FABRICADOS . . .	26.090.439,70	26.090.439,70
CLIENTES	1.424.444,42	1.424.444,42
AMORTIZACIONES	570.704,74	570.704,74
AMORTIZACIONES G.CONST.		85.636,77
AMORTIZACION INSTALACI.		132.352,94
AMORTIZACION MAQUINARIA		161.764,81
AMORTIZACION MOBILIARIO		29.411,76
AMORTIZACION M. MOVIL..		61.538,46
AMORTIZACION INMUEBLES		100.000,00
ALMACEN	28.573.857,35	28.573.857,35
PERDIDAS Y GANANCIAS ..		2.483.417,65



ASIENTOS DE REGULARIZACION

2.483.417,65 PERDIDAS Y GANANCIAS

A IMPUESTOS A PAGAR 695.092,40

Impuestos. Sociedades 695.092,40

695.092,40

A Fondo P. I

77.244,98

A RESERVA ESTATUARIA 124.170,88

5% s/ 2.483.417,65 ptas.

124.170,88

A RESERVA VOLUNTARIA 39.230,93

Reserva por este concepto.

39.230,93

A CONSEJO DE ADMON. 149.005,05

6% s/ 2.483.417,65 ptas.

149.005,05

A FUNDADORES 198.673,41

8% s/ la misma cantidad.

198.673,41

A DIVIDENDO ACTIVO 1.200.000,00

Dividendo a accionistas.

1.200.000,00

----- D.D. -----

39.337,33 CONSEJO DE ADMON

A IMPUESTOS A PAGAR 39.337,33

Impuestos rendimiento trabajo personal.

39.337,33

----- D.D. -----

52.449,78 FUNDADORES A IMPUESTOS A PAGAR

52.449,78

Impuestos renta capital, por su participación.

----- D.D. -----

96.000,00 DIVIDENDO ACTIVO A IMPUESTOS A PAGAR

96.000,00

Impuestos renta capital, por el dividendo.

=====

BALANCE DE SALDOS

CAPITAL	30.000.000,00
CAJA Y BANCOS	31.097.754,54
GASTOS CONSTITUCION . . .	856.367,75
INSTALACIONES	4.500.000,00
MOBILIARIO.	500.000,00
MAQUINARIA.	5.500.000,00
MATERIAL MOVIL.	800.000,00
INMUEBLES	13.000.000,00
ACREEDORES.	23.200.000,00
AMORTIZACION GASTOS CONST.	85.636,77
AMORTIZACION MAQUINARIA . .	161.764,81
AMORTIZACION MATE. MOVIL	61.538,46
AMORTIZACION INSTALACIONES	132.352,94
AMORTIZACION INMUEBLES ..	100.000,00
AMORTIZACION MOBILIARIO..	29.411,76
PERDIDAS Y GANANCIAS. . .	<u>2.483.417,65</u>
TOTALES	56.254.122,29

BALANCE-INVENTARIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1.964

A C T I V ODISPONIBLE

CAJA Y BANCOS. 31.097.754,54

INMOVILIZADO

INSTALACIONES. 4.500.000,00

MOBILIARIO. 500.000,00

MAQUINARIA 5.500.000,00

MATERIAL MOVIL 800.000,00

TERRENOS 3.000.000,00

EDIFICACIONES. 10.000.000,00

CASTOS DE CONSTITUCION 856.367,75

TOTAL ACTIVO 56.254.122,29

P A S I V O :EXIGIBLE

ACREEDORES. 23.200.000,00

CONSEJO DE ADMON. 109.667,72

FUNDADORES. 146.223,63

DIVIDENDOS A PAGAR. 1.104.000,00

IMPUESTOS A PAGAR 882.874,51

NO EXIGIBLE

CAPITAL. 30.000.000,00

RESERVA ESTATUTARIA 124.170,88

RESERVA VOLUNTARIA. 39.230,93

F. P. I 77.244,98

CUENTAS REGULARIZACION DE ACTIVO

AMORTIZACIONES, Total 570.704,64

TOTAL PASIVO. 56.254.122,29

=====

El balance comprende una serie de operaciones contables encaminadas a determinar en una fecha dada, la situación económica financiera de la sociedad, fijando en el caso de Empresa licante, la ganancia o perdida que haya habido en el ejercicio.

El balance implica una revisión general, el planteamiento de un resumen y una liquidación contable. El alto que se hace en el desarrollo de la gestión para darse cuenta con exactitud en el camino recorrido y de lo provechoso, inutil o danoso de la actuación, es indispensable en una buena organización contable.

Para redactar un balance, será preciso pues, estudiar y clasificar los saldos de las cuentas atendiendo a la finalidad que han de cumplir este documento y presentarlos agrupados según la clasificación adoptada.

Es pues esta operación de una gran importancia para la Empresa, en su doble aspecto económico-financiero. Nuestro Código de comercio en su artículo 37, párrafo último, establece muy acertadamente lo siguiente: "El comerciante formará además anualmente y extenderá en el mismo libro, el balance general de sus negocios, con los pormenores expresados en este artículo y de acuerdo con los asientos del Diario sin reserva ni omisión alguna, - bajo su firma y responsabilidad".

Para poder determinar con exactitud los resultados favorables o adversos de los negocios de una Empresa, representadas por sus cuentas correspondientes, deberán practicarse, como trámites previos, las operaciones llamadas de regularización, cuyo objeto es hacer que en cada cuenta figure el gasto y el producto que hayan ocasionado hasta el día del balance.

El grado de rentabilidad, es uno de los más importantes puntos a tener en cuenta al examinar el balance y la cuenta de Resultados para su censura.

La rentabilidad es el punto neurálgico de toda Empresa, ya que la renta depende la existencia de la Empresa misma, puesto que sin renta, es decir, sin producto o beneficio no puede subsistir.

Ahora bien, al hablar de renta, de rentabilidad y de grado de rentabilidad, conviene tener presente que no podemos referirnos en modo alguno al beneficio propiamente dicho, porque aún cuando aquella sea consecuencia de este, existe una diferencia muy notable entre ambos vocablos, pese a que por regla general se apliquen indistintamente como sinónimos.

El beneficio podemos definirlo diciendo que es el resultado positivo conseguido por medio de la realización de determinadas operaciones mercantiles con el concurso, entre otros, del Capital y renta del producto correspondiente al capital empleado en la misma.- Por ello denominamos renta al producto obtenido por el accionista en su calidad de co-propietario del capital empleado en negocio o empresa, y por tanto el grado de rentabilidad de la misma vendrá determinado por la comparación del beneficio o lucro o resultados atribuidos al concurso del capital, con este mismo.-

Claro está que el examen de la rentabilidad de un negocio supone siempre el examen de la composición del beneficio, lucro o resultados atribuidos al concurso del capital, y por ende los resultados de su explotación, - sin olvidar la situación particular de la Empresa y perspectiva futura.-

PRECIO DE COSTE

De él se parte para obtener los costos comerciales y los precios de venta, y a partir de él, en suma, se consigue llegar a los cálculos de lo que es principal cometido, en toda empresa como netamente integrante de ellos que únicamente se deben considerar "costo industrial", creemos necesario hacer una pequeña reseña de los tres conceptos de coste: Precio de Coste, Coste comercial y Precio de venta.-

En el caso de nuestra industria, si compramos madera con objeto de transformarla después de un proceso minucioso de fabricación, en tableros, es evidente que el importe de la compra, más las sumas gastadas en la transformación o proceso señalado, constituirán el coste de fabricación. Como la empresa ha de fabricar el producto con objeto de venderlo, deberá organizarse y hacer gestiones con objeto de obtener esta venta, la cual supondrá nuevas sumas gastadas. El importe de estas sumas al coste de fabricación constituirá el coste comercial y siendo la finalidad de este proceso y venta la obtención de un beneficio o lucro, es también evidente que al vender el producto la empresa tendrá que calcular cual es el precio de venta que habrá de fijar para que la diferencia entre este y el coste comercial deje el margen de beneficio deseado.

En resumen, los conceptos y cantidades que hemos venido arrastrando a través de todo el proceso para su completa concentración en productos fabricados, son los siguientes:

PRIMERAS MATERIAS.....	14.400.000,00	
PERSONAL OBRERO.....	5.878.372,50	
PERSONAL TECNICO.....	140.853,45	
MATERIAS AUXILIARES.....	2.400.000,00	
FUERZA MOTRIZ.....	380.000,00	TOTAL GASTOS:
GASTOS GENERALES.....	129.780,00	25.563.842,50 Ptas.
COMBUSTIBLES.....	12.000,00	=====
CARGAS SOCIALES.....	1.146.356,50	
SEGUROS.....	316.743,96	
CONTRIBUCIONES.....	189.031,65	
AMORTIZACIONES.....	570.704,64	

-000o-

Teniendo en cuenta que la fabricación de tableros - contrachapeados asciende a 3.050 unidades diarias, el precio de costo será de 22,963 ptas.

Con el margen comercial establecido como prudente nos da un precio de venta de 25,20 Ptas. (precio medio de venta).-

-0000000-

C A P I T U L O VIII

ASPECTO JURIDICO

00000

CAPITULO VIII

ASPECTO JURIDICO

=====

DISPOSICIONES LEGALES QUE AFECTAN A LA CONSTITUCION.-

En este capítulo trataremos de explicar concisa - y claramente todos aquellos requisitos indispensables para la constitución legal de nuestra sociedad.-

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes, cuando se trate de constituir una sociedad Anónima con un capital fundacional superior a los 5.000.000 de pesetas - se precisará la previa autorización del Ministerio de Hacienda.- Ley de 10 de noviembre de 1942, publicada en el boletín oficial del Estado de fecha 15 de dicho mes.- Contamos ya con la mencionada autorización, y cumplimentando con lo que dispone la ley de Sociedades Anónimas vigente de 17 de julio de 1.951, se efectua el desembolso del capital escriturado en su 50%.-

ESCRITURA DE CONSTITUCION.- Se podrá convenir en esta todos los pactos y condiciones que se estimen convenientes siempre que sean lícitos conforme a las leyes. Una vez puestos de acuerdo sobre los pactos a convenir compareceremos ante el notario para que nos otorgue la Escritura de Constitución en la que se consignan los Estatutos por lo que ha de regirse la Sociedad. El Código de Comercio dedica los artículos 151 y 159 sobre estos particulares.

REGISTRO DE SOCIEDADES ANONIMAS.- El párrafo 20 del art. 152 del código de Comercio, preceptua que "no se podrá adoptar una denominación idéntica a la de otra Compañía preexistente". Será preciso acreditar dicho extremo por certificación del Registro General de Sociedades Anónimas, acreditativo de no existir otra con la misma denominación que se proyecta dar a la que se trata de fundar.

IMPUESTOS DE CONSTITUCION.- (Derechos reales y timbre).-

La escritura de constitución deberá ser presentada en la Abogacía del Estado de la Provincia del domicilio social de la Empresa, para que dicha dependencia practique la liquidación del impuesto de Derechos Reales por aportación de capital.- El plazo de presentación de la Escritura, a tales efectos, es de 30 días - contados desde la fecha de su otorgamiento.

INSCRIPCION EN EL REGISTRO MERCANTIL.- Preceptos Legales. p Código de Comercio; Art. 16 al 32.-

Una vez liquidados los derechos reales y el exceso de timbre se presentará la escritura en el registro - Mercantil de la provincia para su inscripción en el libro registro de Sociedades.

Presentación en el negociado de Utilidades de la Delegación de Hacienda, una vez cumplidos los requisitos anteriormente mencionados, con una copia simple de la misma, para la toma de razón en el fichero de Sociedades.

Notificación al registro de Rentas y Patrimonios. En el Ministerio de Hacienda de Madrid, existe la dirección general de la Contribución general sobre la Renta y en ella el Registro de Rentas y Patrimonios al cual debe comunicarse la constitución de las empresas llenando la ficha que para ello facilitan.

Contribución Industrial.- Nuestra empresa está - exenta de tributar por este concepto.

Emisión de acciones.- Las Sociedades Anónimas deben presentar en la Delegación de Hacienda de la provincia, utilizando al efecto el impresario reglamentario, el expediente de emisión para que sirva de base para la liquidación del impuesto de su nombre. Este im-

puesto se regula al 1% del importe de los títulos que se pongan en circulación.

Se acomoda al expediente una copia autorizada, de la escritura de constitución.

Esta diligencia debe hacerse en el plazo de 30 días a partir de la fecha de emisión de acciones.

Subsidio familiar, Seguro de Vejez, Seguro de Enfermedad, Cuota Sindical, etc. para el cumplimiento de estas obligaciones sociales se deberán cursar las oportunas comunicaciones a los Organismos correspondientes para el alta de la Empresa.

ORDENACION Y DEFENSA DE LA INDUSTRIA. -
Decretos establecidos por el Ministerio de Industria para la ordenación y defensa de la Industrial-

Indice.

1) Decreto 9-9-39, sobre instalaciones de nuevas industrias y ampliación de las existentes. (B.O.E. 17-9-39).

2) Orden 12-9-39, dictando normas para la aplicación del decreto de 8-9-39 sobre instalación de nuevas industrias y ampliación de las existentes (B.O.E. 23-9-39).

3) Ley 24-11-39, sobre ordenación y defensa de la industria (B.O.E. 15-12-39). Legislación sobre industrias de interés nacional.

a) Ley 24-9-39 de protección a las nuevas industrias de interés nacional.

b) Decreto 10-2-40 sobre concesión de auxilios para la implantación y desarrollo de las industrias declaradas de interés nacional (B.O.E. 25-2-40).

c) Decreto 10-2-40, declarando de interés nacional la industria de fabricación de compuestos nitrogenados (B.O.E. 25-2-40).

Orden 12-9-39, dictando normas para la aplicación del Decreto de 8-9-39 sobre instalación de nuevas industrias

y ampliación de las ya existentes.

Grupo primero. Industrias que no requieren importación de maquinaria ni de materias primas.-

B) Industrias que su capital sea superior a 50.000.- pesetas o tenga un número de obreros no inferior a 25.

Requisitos:

Instancia dirigida al Excmo. Sr. Ministro de Industria solicitando la necesaria autorización y otra dirigida al Ingeniero-Jefe de la provincia interesando la tramitación del expediente acompañando por triplicado los datos exigidos para las industrias comprendidas en el apartado a) de este mismo grupo 2o:-

Resumen de labor Social a desarrollar: Escuelas de aprendizaje y especialización, Cajas de Socorro para enfermedades; asistencia médica y farmaceútica, comedores y guardería infantil.

Por duplicado los siguientes datos:

- 1) Capital que precisa aplicar a la industria, su naturaleza y procedencia.
- 2) Necesidades que trata de satisfacer.
- 3) Memoria y planos de instalación.
- 4) Detalles los más característicos del proceso industrial que ha de seguir y de las patentes a emplear, si las hubiere omitiendo lo que pueda estimarse como secreto de fabricación.
- 5) Relación total de la maquinaria empleada en la industria y valoración de aquella, separando en caso de ampliación, la existencia de la solicitud.
- 6) Determinación de las primeras materias empleadas y su procedencia.
- 7) Número de obreros y empleados que supone que ha de llegar a emplear, nombre y datos profesionales del ge-

rente y elementos técnicos que han de colaborar en la -
Industria.

8) Número de piezas o elementos de cada clase que piensa producir.

9) Plazo de trámite para la puesta en marcha de -
la instalación.

10) Todos los datos complementarios que la Delegación de Industria considere necesarios.

Recibida la documentación por el Ingeniero-Jefe, ésta se insertará en el Boletín Oficial del Estado sometiéndolo a información pública durante un plazo de diez días, terminado el cual y de acuerdo con las inspecciones generales que reciba, concederá o denegará la petición en un plazo que no exceda de 30 días publicando la resolución en el Boletín Oficial de la Provincia y dando cuenta de la misma, con inclusión de un ejemplar completo del expediente tramitado a la Dirección General de Industria.

Siempre que la industria que se trata de instalar o ampliar, emplee alguna materia prima que esté sujeta a distribución por algún Organismo Oficial, se solicitará su informe paralelamente a la publicación de la nota extracto en el Boletín Oficial del Estado. Además en el caso de que sean necesarias importaciones, habrá que presentar una relación de las que se han de importar, - especificando valor, cantidad y procedencia de las mismas, justificando la necesidad y la no existencia en la producción nacional siempre que sea posible, las importaciones que se soliciten se estudiarán por el interesado a base de dos países distintos.

C A P I T U L O -IX-

REGIMENTO TRIBUTARIO

卷之三

-88088-

CAPITULO IX

REGIMEN TRIBUTARIO

Nuestra empresa está sujeta tributariamente a lo dispuesto por la Ley de la Jefatura del Estado de fecha 26 de Diciembre de 1.957, que modificó las antiguas contribuciones por tarifas I, II y III, de utilidades, por las de: Impuestos sobre los rendimientos del trabajo personal, impuestos sobre la renta del capital e impuestos sobre la renta de Sociedades y Entidades jurídicas, respectivamente.-

IMPUESTOS SOBRE LOS RENDIMIENTOS DEL TRABAJO PERSONAL.

CONSEJO DE ADMON.

Retribución. 149.005,05

Amdeducir:

Cuota al 20%. 29.801,01

Recargo Municipal, 32% 9.536,32

LIQUIDO A INGRESAR 39.337,33

Nota: Pueden existir otros recargos sobre la cuota para el tesoro, como Paro obrero, Amortización de Empréstitos, etc. y así mismo se consigna la cuota del 32% de Recargo Municipal por ser la que generalmente aplican los Ayuntamientos, aunque esto no quiere decir que no sea menor.

No se contrae el 1% de Premio de cobranza porque se realizará al efectuar en el próximo ejercicio de 1965.

PARTICIPACION FUNDADORES:

Retribución 198.673,41

A deducir:

Cuota al 26,40% 52.449,78

=====

La misma indicación en cuanto al premio de cobranza.

IMPUESTOS SOBRE LA RENTA DEL CAPITAL.

PARTICIPACION ACCIONISTAS (DIVIDENDO):

Por representar el dividendo a repartir a los accionistas, en relación con el capital de la Empresa, un 4%, se ha de tributar por el impuesto sobre la renta del capital a tenor del 8% de acuerdo con la escala establecida en la Ley de 24 de Diciembre de 1957, (Art. - 51).-

Importe del dividendo. 1.200.000,00

A deducir

Cuota al 8%	<u>96.000,00</u>
	=====

En cuanto al premio de cobranza se hacen las mismas consideraciones.

IMPUESTOS DE SOCIEDADES (CAPITAL Y TRABAJO):

Capital fiscal.....	<u>30.000.000,00</u>
	=====

Beneficio Fiscal:

Beneficio Comercial....	<u>2.483.417,65</u>
-------------------------	---------------------

Cuota tesoro Contribu- ción Territorial.....	<u>71.332,70</u>
---	------------------

Suma.....	<u>2.554.750,35</u>
	=====

A deducir:

Cuota al 30%.....	<u>766.425,10</u>
-------------------	-------------------

Cuota tesoro contribu- ción territorial.....	<u>71.332,70</u>
---	------------------

Diferencia a Liquidar..	<u>695.092,40</u>
	=====

C A P I T U L O -X-

FUNCION ADMINISTRATIVA

-oo0oo-

CAPITULO X

FUNCION ADMINISTRATIVA

ESTATUTOS DE LA SOCIEDAD .- ESCRITURA DE CONSTITUCION.-

Según el artículo 6 de la Ley de S. S. del 17 de julio de 1.951 (B.O. del Estado del 18 de julio de 1951), la Sociedad se constituirá mediante Escritura Pública, - que deberá ser inscrita en el Registro Mercantil. Desde este momento la Sociedad tendrá personalidad jurídica. Son nulos los pactos sociales que se mantengan reservados.

En la Escritura de constitución, se expresará según el artículo 11 de dicha ley, los siguientes datos que a continuación detallamos:

Timbre Estado

Número "doce mil setecientos veintisiete"

Póliza

En Vigo, a 15 de diciembre de 1.964. Ante mí, ALEJANDRO RUEZ, Notario del Ilustre Colegio de Pontevedra, con vecindad y domiciliado en esa ciudad.....

-----COMARPECEN-----

D. FERNANDO RODRIGUE GIL; D. FRANCISCO GUEMES SERRANO, D. MANUEL PALACIOS RODRIGUEZ.

Mayor de edad, soltero, vecino de Vigo,. Así los tres.

Todos los comparecientes tienen nacionalidad española y acuden ante mí, con la voluntad de fundar una sociedad anónima y como otorgantes de la misma, tienen a mi juicio la capacidad civil necesaria para formalizar la presente Escritura de constitución de Sociedad Anónima con arreglo a las siguientes.....

-----CLAUSULAS-----

1) Los comparecientes dejan constituida una Sociedad Anónima de naturaleza industria que tendrá por ahora su domicilio en esta Ciudad, Marqués de Valladares, número siete, segundo.

La referida Sociedad dará comienzo a sus operaciones el 1 de Enero de 1964.

2) Los comparecientes han solicitado y se une a la presente escritura, certificación del Registro de Sociedades Anónimas de la que no aparece que exista constituida ninguna con esa denominación.

3) La sociedad se regirá por los siguientes.....

-----ESTATUTOS-----

Art. 1). Con la denominación de F.E.T.C.S.A. queda constituida una Sociedad Mercantil Anónima que se regirá por estos Estatutos y subsidiariamente además a lo preceptuado por la vigente Ley de S. A. y ademá disposiciones legales.

Art. 2); La Sociedad tendrá como rincípal objeto, la transformación de la madera y productos generales forestales de varias clases, pudiendo, además dedicarse a toda clase de operaciones que estén autorizadas por la Ley sin que pueda considerarse variación del Objeto Social la ejecución por la Sociedad de tales actividades.

Art. 3). La duración de la Sociedad es indefinida, en tanto no acuerde lo contrario la Junta General de Accionistas.

Art. 4). La Sociedad dará comienzo a sus operaciones con fecha 1 de Enero de 1.964.

Art. 5). El domicilio social de la Cía. queda establecido en Vigo, calle Marqués de Valladares, número 7, si bien interíormente podrá extender sus actividades a lo calidades donde se estime oportuno establecer sucursales,

agencias o delegaciones.

Art. 6). El capital social será de TREINTA MILLONES DE PESETAS, representado por 60.000 acciones de 500 ptas cada una, de la misma serie, ordinarias y nominativas.

Art. 7). Queda totalmente suscrito el capital social, los fundadores aportan en el momento de la suscripción el cincuenta por ciento (QUINCE MILLONES DE PESETAS).

Art. 8). Las acciones serán nominativas y se inscribirán con sus sucesivas transmisiones en el libro registro - que al efecto llevará la Sociedad. Llevarán la serie, número, sello social y la firma auténtica o, litografiada de - dos consejeros; al dorso se indicarán los desembolsos hechos hasta su total liberación.

Art. 9). La cesión de las acciones podrá hacerse por mera declaración de transferencia, suscrita por las partes de la que se tomarán los datos para su inscripción en el libro-registro; la Compañía puede pedir la legalización de las firmas por notario y agente. Solamente pueden transferirse los titulos que se hallen al corriente en el desembolso efectuado según acuerdo. Se cumplirá en todo caso - cualquier requisito establecido en la Legislación vigente

Art. 10). El resto del Capital habrá de ser liberado mediante sucesivos desembolsos de la cuantía y plazo - de realización que estime oportunos el consejo de Admón.- Dos desembolsos semestrales del 25% cada uno en los meses de Junio y diciembre.

Art. 11). Ningún accionista podrá ceder a extraños la totalidad o parte de sus acciones sin ofrecerlas previamente a los demás socios. Este ofrecimiento se hará - por medio del Consejo de Admón. en carta certificada dirigida al mismo, que vendrá obligado, a su vez, a ponerlo en conocimiento de los demás socios. El Consejo decide cuantas

cuestiones al efecto se susciten. Transcurridos 15 días desde la recepción por el Consejo de la carta, sin haberse tomado decisión, queda el accionista en libertad para venderlas a quien desee.

Art. 12). Los accionistas sólo responden hasta el valor nominal de su acción; son indivisibles, y dan derecho a una parte proporcional a su valor en el capital y beneficios sociales; cada una da derecho a un voto. La posesión de una acción obliga al cumplimiento de estos estatutos y somete a su tenedor a las decisiones de la Junta, legalmente adeptadas.

Art. 13). El gobierno, dirección y administración de la Sociedad corresponde a la Junta General y al Consejo de Administración.

Art. 14). El consejo de Admón. ostentara la representación de la Sociedad tanto judicial como extrajudicial y que estará integrado por el presidente del mismo D^o Fernando Rodríguez Gil; Vicepresidente D. Francisco Gómez Serrano; Secretario D. Manuel Palacios Rodríguez; Vocales señores D. Antonio Camarero Arlazón y D^o Ovidio Alonso Gutierrez.

Las actividades inherentes a la gerencia corresponderán a los Sres. D. Carlos Gutierrez Alonso (Directo - técnico) y D. Emilio Fernandez Gastro (Director Comercial); Las atribuciones, renovación y demás concerniente al consejo de Administración de la Junta General habrán de ser reguladas en defecto de su exposición en estos Estatutos, por lo expuesto en la Ley de S.A. de 17 de julio de 1.951.

Art. 15). Para formar parte de la gerencia de la Sociedad será indispensable poseer la condición de accionista.

Art. 16). El presidente del Consejo de Admón. lo -
será también de la Junta General de Accionistas y en de-
fecto de aquél el Vicepresidente del mismo.

Art. 17). La Junta General ordinaria deberá reunir-
se una vez por trimestre en los meses de marzo, junio, -
septiembre y diciembre, pudiendo además celebrarse las -
extraordinarias que considere el Consejo necesarias.

Art. 18). Todo accionista tiene derecho de asisté-
cia a las Juntas; la papeleta de asistencia la expide el
Consejo con referencia al libro registro de la Sociedad.
El accionista que no asista puede delegar su voto en otro
accionista poniéndolo en conocimiento de la Presidencia
por escrito.

Art. 19). La convocatoria de la Junta se hará por
anuncio en el Boletín Oficial del Estado con 15 días de
antelación a la fecha fijada para su celebración y en --
uno de los diarios de mayor circulación de la Provincia
de Pontevedra. El anuncio expresará la fecha de reunión
en primera convocatoria y todos los asuntos que han de -
tratarse. Podrá asimismo hacerse constar la fecha en la
que si procediere, se reunirá la Junta en segunda convoca-
toria, mediando entre ambas un plazo de 24 horas, por lo
menos.

Art. 20). Los acuerdos se toman por mayoría rela-
tiva, salvo para aquellos en que la legislación vigente
exija mayoría especial. Caso de empate decide el voto de
la presidencia.

Art. 21). La ejecución de los acuerdos, salvo desig-
nación especial, corresponde a la presidencia y solidaria-
mente a los vocales del consejo.

Art. 22). Corresponde a la Junta General Ordinaria
examinar, aprobar o modificar la Memoria, balances y cuen-

tas del ejercicio que presente el consejo. La aprobación del Balance liberará los administradores de toda responsabilidad. La incumbe resolver sobre todas las cuestiones que se someten a consideración y que no estén por Ley, reservadas a la Junta Extraordinaria.

Art. 23). La Junta General Extraordinaria con las mayorías legales, podrá modificar los Estatutos en cualquier extremo. Podrá así mismo delegar en el consejo, la ejecución de los acuerdos tomados para cuando este lo estime oportuno.

Art. 24). El Consejo tiene todas las facultades de Orden Administrativo y resuelve por tanto, sobre todos los asuntos que interesan a la Sociedad.

De manera especial le competen:

- a) Atender, vigilar e inspeccionar la marcha social.
- b) Designar directores y apoderados, otorgándoles las facultades que estime convenientes.
- c) Realizar todos los negocios jurídicos, de administración y dominio, sin limitación alguna.
- d) Otorgar poderes de todas clases y revocables.
- e) Preparar la memoria, balance y cuentas del ejercicio que habrá de someter a la Junta para su aprobación.
- f) Fijar la fecha y cuantía de los desembolsos pasivos.
- g) Determinar el empleo y colocación de los fondos de reservas y sobrantes disponibles.

Art. 25). El consejo puede delegar en uno o varios consejeros o en otras personas, todas o parte de las atribuciones que se le confieren.

Art. 26). El consejo se reunirá cuantas veces lo considere necesario el presidente, quien haga sus voces o a petición de los Consejeros.

Art. 27). Los beneficios obtenidos en cada Ejercicio una vez destinadas las cantidades oportunas a pago de impuestos, amortizaciones, fondo de reposición, etc. se repartirán del siguiente modo:

- a) Asignación a reserva legal.
- b) Asignación anual que estime oportuna el Consejo de Administración. A reserva Estatutaria.
- c) Retribución al consejo de Admón. y Gerencia.
- d) Retribución a los fundadores.
- e) Un mínimo de 30% sobre el resto será dedicado a Fondo de Reserva pudiendo repartirse lo demás como dividendo activo con impuestos a cargo de los accionistas.

Art. 28). La Sociedad será disuelta cuando así lo determine una mayoría integrada por más de la mitad de la representación del Capital, social, en la Junta General Ordinaria o Extraordinaria, siempre que se cumplan las formalidades descritas por el Art. 58 de la vigente Ley sobre Sociedades Anónimas.

=====

CONTRATOS DE TRABAJO:

Con el fin de dar forma legal a la contratación del personal necesario en nuestra fábrica - según lo estipulado en la Legislación Laboral vigente, - nuestra Sociedad, extiende el siguiente modelo de contrato (fijo o eventual), con las cláusulas que a continuación resenamos que firmarán ambas partes:

En Vigo a 15 de Diciembre de 1.963, en el domicilio social de la Empresa F.E.T.C.S.A. sita en Marqués de Valladares, número 7, reunidos de una parte D. FERNANDO RODRIGUEZ GIL, mayor de edad, soltero, natural de La Coruña, director de la mencionada Empresa; y - de otra parte

D. TI MOTEO PEREZ GARCIA, mayor de edad, natural de Vigo, Pontevedra; Domiciliado en Falperra, número 24, estipulan el presente contrato de trabajo, bajo las siguientes cláusulas:

- 1) La Empresa F.E.T.C.S.A. contrata al productor mencionado con la categoría de peón, con su salario base de trinta y seis (36) pesetas, más todos los devengos legales que señale la legislación laboral vigente.
- 2) El Sr. Pérez García prestará sus servicios en calidad de (fijo o eventual).
- 3) La duración de la jornada de trabajo será la Legal de ocho horas cuyo horario será el autorizado por los Organismos Competentes.
- 4) Las horas de exceso trabajadas sobre las normales, serán abonadas con los recargos señalados por la Legislación Laboral.
- 5) El pago de los salarios se verificará semanalmente en los locales de la Empresa y dentro de la jornada de trabajo.
- 6) El productor contratado se encuentra asegurado contra el riesgo de accidentes en "La Unión y el Fénix Español", y en cuanto al seguro de Enfermedad en la Caja Nacional del S. de Enfermedad.
- 7) Los quinientos primeros días laborables de vigencia de este contrato serán considerados como de prueba, pudiendo en dicho plazo ser rescindidos por cualquiera de las partes sin derecho a indemnización alguna.
- 8) Terminado el trabajo para el que fue contratado -caso de ser eventual- el productor causará baja en la plantilla y nómina de la Empresa sin derecho a indemnización alguna.

No obstante lo dispuesto en el parrafo anterior - podrá ser rescindido el contrato por la empresa antes de su vencimiento, por alguna de las causas previstas en los art. 92, 93 y 94 de la Reglamentación Nacional del Trabajo para la Industria de la Madera.

En lo no estipulado en el presente contrato de trabajo, se atendrán, ambas partes, a lo dispuesto en las disposiciones laborales vigentes.

Y en prueba de conformidad lo firman ambas partes por duplicado y a un solo efecto, en Vigo fecha ut supra.

REGLAMENTO DE REGIMEN INTERNO.

Actividades a que se dedidica la Empresa..- Por el momento a la explotación de una fábrica de tableros contrachapados y aprovechamiento de maderas, enclavada en la calle Marqués de Valladares núml 7.

Estas actividades podrán ampliarse a todas las modalidades de la Industrialización de la madera, como son:

Explotación de bosques en toda su extención, desde la conservación, repoblación, corta de arboles, serrerías destilación de maderas, obtención de subproductos procedentes de las mismas tanto en España, y territorios españoles de Africa, como en el extranjero.

Art. 1) Organización. El trabajo de todo orden prestado al servicio de esta Empresa, se regulará por lo establecido en las disposiciones legales inspiradas en la hermandad de todos los productores y por los altos intereses de la Patria. La organización práctica del trabajo, es facultad privativa de la Dirección de la Empresa.

Art. 2) Jerarquía. Todo el personal de esta Empresa atenderá en su trabajo a las instrucciones de la dirección

o jefes inmediatos en que ésta haya delegado.

Art. 3). Admisión. Para ser admitido un obrero, éste será solicitado a la Oficina de Colocación Sindical. Cubierto este requisito, la tramitación a seguir para su ingreso será la siguiente: Solicitarlo a la Dirección de la empresa, acompañando los documentos de identidad que le sean exigidos.

Art. 4). Jornada. La jornada normal en esta fábrica será de ocho horas. A las que rebasen de este número serán consideradas como extraordinarias, que habrá de satisfacer con los recargos correspondientes.

Art. 5). Turnos. En el caso de que por exigencias de la producción hubiese que trabajar a varios turnos, - el horario será de ocho horas consecutivas, disponiendo para alimentarse de quince minutos los hombres y treinta minutos las mujeres.

Fuera de las horas de trabajo ningún obrero podrá permanecer en la fábrica sin un permiso especial.

Art. 6). Descansos. Cuando se trabaje a un sólo - turno el descanso intermedio será de dos horas.

Art. 7). Ausencias. Ningún obrero podrá ausentarse del lugar de su trabajo sin causa justificada y previo conocimiento y autorización de su encargado o jefe respectivo.

Art. 8). Horas extraordinarias.- Previa la autorización de la Delegación Provincial de Trabajo, las horas de trabajo que excedan de las ocho diarias legales, se considerarán como extraordinarias, así como las trabajadas en días festivos, que se pagarán con un recargo del 50 por 100.

Art. 10). Máquinas y herramientas.- La Dirección - provéderá a los obreros, previa petición de estos, con --

conducto de sus jefes inmediatos y bajo nota firmada por duplicado, de los útiles y herramientas precisas para el trabajo.

Art. 11). Orden. Es un deber para todo el personal de esta Empresa velar por el buen orden, evitando todos aquellos actos que atenten contra el decoro, compostura disciplina y respeto mutuo.

Art. 12). Sanciones. Por contravención de las anteriores normas, serán aplicadas las siguientes sanciones:

- a) Amonestación cuando se cometa por primera vez.
- b) Suspensión de sueldo y empleo de uno a tres días cuando se cometa por segunda y tercera vez.
- c) Multa equivalente a la séptima parte del jornal correspondiente a un mes.
- d) Propuesta de despido ante la Magistratura de Trabajo.

Art. 13). Premios. También se concederán premios al personas que más se distinga en el cumplimiento de las normas de seguridad e higiene y de trabajo, que consistirán en:

Salario de un día a una semana; Ampliación de las vacaciones anuales de un día a una semana; aumento del salario en la cantidad que se estime conveniente según méritos y circunstancias.

Art. 14). Faltas. Las faltas que pudieran cometerse en el trabajo se graduarán teniendo presentes las circunstancias que en ellas concurren. Tales son las siguientes:

Por primera vez o con reincidencia; por ligereza o con advertencia plena; por imprudencia simple o con malicia reconocida; sin escándalo o con él, sin perjuicio para la Empresa o para los compañeros, o con daño mayor o -

menor.

Habida cuenta de tales circunstancias las faltas se clasificarán en: Leves, menos graves, graves y muy graves.

Art. 15) La reincidencia en una misma falta dentro del período de un mes, será castigada con una de las sanciones del grupo inmediatamente superior.

En el caso de faltas graves o muy graves, el personal podrá recurrir ante el Magistrado de Trabajo que reclamará el oportuno expediente a la Empresa y admitirá a ambas partes la prueba que estime oportuna.

Las faltas y sanciones se anotará en la ficha personal de cada uno y en el Libro de Sanciones, así como los premios.

Cuando se trate de anular las notas originadas por faltas muy graves será preciso que haya transcurrido cuatro años de intachable conducta.

Art. 16). Prueba, Admisiones y Despidos. Las admisiones de personal que habrá de efectuarse de acuerdo con las disposiciones vigentes, se consideran provisionales durante el período de prueba, variable según la índole de la labor que a cada trabajador se le señale, con arreglo a la siguiente escala;

Empleados administrativos, 1 mes.

Jefes de Sección, 1 mes.

Especialistas, 15 días.

Obreros, 8 días.

Pinches, 8 días.

Durante este período el trabajador o la Empresa podrán de la prueba sin necesidad de preaviso y sin que ninguna de las partes tengan derecho a indemnización. En todo caso el trabajador recibirá la remuneración co-

rrespondiente a los días trabajados.

Art. 17). Certificado de trabajo: La Dirección de la Empresa entregará al personal que cese definitivamente en su trabajo, un certificado en el que constará el tiempo y clase de servicios que haya prestado.

Art. 18). Aceptación de los preceptos de este reglamento. Un ejemplar impreso de este reglamento de Régimen Interior, será colocado en sitio visible en cada una de las secciones o dependencias de la Fábrica.

El hecho de que el aludido reglamento esté expuesto en los lugares de trabajo, implica la voluntaria aceptación de todos y cada uno de sus preceptos por parte del personal dependiente de esta empresa.

Aprobado por la Inspección Provincial de Trabajo con fecha 28 de diciembre de 1.959.- Registrado con el número 125.-

CONTROL DE FUNCIONAMIENTO:

Este apartado tiene una importancia fundamental y trascendental para la futura vida de la Empresa. Es completamente indispensable dentro de cualquier fábrica el establecimiento de una sección de control, no sólo en el aspecto técnico sino también en el administrativo. Como consecuencia inmediata de esta sección aparece la Inspección, no solo del elemento obrero y técnico sino como, también ya hemos dicho del administrativo.

Está organizada esta sección de control dentro de nuestra fábrica por cada uno de los diferentes jefes de sección con sus correspondientes cooperadores, entre los que se incluyen los capataces y bajo las inmediatas órdenes del Director de la Empresa.

En cualquier Empresa hay una cantidad total de - funcionarios para ejercer una serie de cargos; y ha de existir una fuente o centro de autoridad del que emanen el derecho y las atribuciones indispensables para el - ejercicio de dichos cargos. La autoridad en manos de - los accionistas o suscriptores de una Empresa, es ejer- cida en forma rígida de una Reglamentación de índole - legislativa, por decirlo así; en manos de los adminis- tradores o altos empleados, esa facultad de mando se - halla concentrada en tan exceso número de voluntades - que se convierten en algo móvil y flexibles; de aquí - se hace indispensable la implantación de un Organó de Control que rija estas actuaciones para el buen fin de la Empresa.

En cuanto a la dirección Técnica incumbe al Director Técnico inspeccionar las operaciones del proceso - de fabricación y regular el funcionamiento de los diver- sos servicios que coadyuvan a esas operaciones; a su - cargo está el cuidar de que el rendimiento de la maqui- naria y el de las fuerzas de la maquinaria y el de las fuerzas de producción se mantengan a un nivel normal y de que resulte adecuado el personal de contramaestres, obreros y pinches; dirige la producción mediante órde- nes oportunas y un sistema de inspección que determina la cantidad o calidad del trabajo, ejerciendo su auto- ridad en el departamento de diseños y en el de proyec- tos, en el depósito de herramientas y en los demás de- partamentos que componen la Instalación. La sección de Control inspeccionará todos estos detalles que se han mencionado, y cursará los oportunos partes al Director técnico, exactamente igual que en aspecto administra- tivo.

Los agentes de control comunicarán a su correspondiente jefe de sección periódicamente y por medio de estadillos impresos al efecto, de las correspondientes cajas según la clase de inspección (personal, maquinaria, materiales, proceso de fabricación, etc.) debidamente firmados, para que el mencionado jefe haga la revisión y los curse seguidamente al Director de la Fábrica. Generalmente, estos estadillos se cursan cada quince días con las correspondientes anomalías o novedades que al efecto se produjiesen.

- - - - -

M E M O R I A

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DE 1.963 QUE PRESENTA
EL CONSEJO DE ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE ACCIO
NISTAS DE LA EMPRESA "F.E.T.C.S.A." CONVOCADA PARA EL 30
DE JUNIO DE 1.964.-

Cumpliendo con agrado la norma estatutaria que así lo previene, sometemos a vuestra sanción, la presente memoria, al igual que el balance y cuentas de Resultados - correspondientes al primer ejercicio económico de 1.963, según los artículos pertinentes de la Ley de 17 de julio de 1.951 sobre Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas.

Iniciaremos la exposición de los hechos más importantes ocurridos desde el comienzo de nuestra vida social.

Apertura del ejercicio el día 1 de enero de 1.963.

Constitución del Consejo de Admón y celebración - de la primera Junta de Accionistas con fecha 12 de marzo de 1.963.

Con fecha 31 de diciembre se dió por terminado el primer ejercicio económico con excelentes rendimientos.

Los beneficios ascendieron a s.483.417,65 Ptas.

El reparto de beneficios se efectuó del siguiente modo:

A Hacienda Pública.	772.337,38 Pts.
A Reserva Estatutaria	124.170,88 "
A Reserva Voluntaria.	39.230,93 "
A Consejo de Admón.	149.005,05 "
A Fundadores.	198.673,41 "
A Dividendo Activo.	11200.000,00 "

Los dividendos pasivos se solicitaron con fecha 9 de enero el 50% y cobrado el mismo día, el primero. El

segundo se solicitó con fecha 15 de abril y se cobró el 20 del mismo mes. El tercero se solicitó el 1er de julio y se cobró el 20 de dicho mes.

PROPOSICIONES

1). Aprobación de la presente Memoria, Balance y cuentas (no hemos especificado en este apartado el Balance y Cuenta de Resultados, por estar comprendidos en el Capítulo correspondiente a Contabilidad y cuya Repetición no nos reportaría ninguna solución práctica, sino una simple monotonía en el trabajo), así como la gestión del Consejo de Admón. durante el ejercicio de 1.963.-

2). Ratificación de la aplicación dada a los beneficios líquidos de la Empresa en expresado ejercicio.-

Vigo, mayo de 1.964

El presidente del Consejo de Admón:

FERNANDO RODRIGUEZ GIL

-00000-



ULPGC Biblioteca Universitaria



679416

BIG 694.6 LUJ mem

