



MEMORIA

SOBRE

Organización de una Casa
Exportadora de Tomates



3:635.64

ESCUELA DE ARTES Y OFICIOS
DE
LAS PALMAS

Verifico el examen de feracidad de Profesor
Mercantil el día 13 de Mayo de 1962 ha-
biendo obtenido la calificación de Aprobado.

LAS PALMAS DE G. C. 17 de Mayo de 1963



El Secretario,

A. V. ^{aly}

Recibi una copia de este *Examen*,
El interesado,

Victor Mouzon Blanco

M E M O R I A

sobre

ORGANIZACION DE UNA CASA EXPORTADORA
DE TOMATES

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
LAS PALMAS DE G. CANARIA
N.º Documento 255805
N.º Copia 679002

1.961



N.º B.º
El Catedrático,
Manuel Gomez

REVALIDA DE PROFESOR MERCANTIL

=== M E M O R I A ===

Que con arreglo a lo dispuesto por el Ministerio de Educacion Nacional en Decreto del 23 de Julio de 1.953, articulo 15 publicado en el Boletin Oficial del Estado del dia 15 de Agosto de 1.953, necesaria para la presentacion a la Revalida del grado de Profesor Mercantil, formula el alumno

Victor Manuel Monzon Blanco

Las Palmas de Gran Canaria, 31 de Diciembre de 1.961

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

GENERALIDADES

EL TOMATE

=====

El tomate es el fruto de una especie botànica, originaria de Suramèrica, que pertenece a la familia de las Solanàceas (*lycopercicum esculentum*). Es una planta de consistencia herbàcea, anual, de ciclo vegetativo corto. Es el fruto de una planta sarmentosa, cubierta de vello o pelusa que se presenta como una baya carnosa, gorda de color encarnado, y que encierra semillas blancas. Las variedades del tomate son innumerables, y de acuerdo a la especie de moda se cultivan las diferentes clases en su mayor extensión, y no solamente orienta las clases de productos alimenticios preferidos en el momento sino también su tamaño, su forma, color, etc. así por ejemplo hace mucho tiempo se prefería el llamado tomate "gigante" de un peso y diametro muy superior al de la demanda actual.

Este producto hortícola, originario del Perú fuè traído a Europa por los españoles en el siglo XVI, cultivandose primeramente en la Península Ibèrica, y antes los excelentes resultados obtenidos su cultivo se extendió rapidamente por el sur de Francia, Italia, etc. Más tarde ya en 1596 fuè conocido en Gran Bretaña, pero allí al igual que otros países nòrdicos no le fuè reconocido su verdadero valor alimenticio, a causa de una cierta leyenda negra, por la cual se le consideraba venenoso y más aún debido también a su nombre de "manzana de amor" fuè por estas razones que durante siglos se cultivara en Inglaterra - solo a efectos decorativos. No antes de principios del siglo XIX fuè llevado el tomate a Estados Unidos, de donde se dice que un pintor intentò comprobar si era comestible este fruto que tantas veces habìa utilizado como modelo para sus cuadros, y con gran espanto de sus amigos y compañeros ingiriò varios comprobando todos ellos lleno de asombro que no moría como habian temido. Desde este momento se extendió muy rápido su consumo en aquellos Estados.

La principal cualidad del tomate, aparte de su sabor acidulado - su hermoso color y su apetitoso aspecto, es el enorme contenido vitamínico que posee en su forma natural, así según los resultados de los laboratorios científicos, el tomate es muy rico en vitamina C, conteniendo además vitaminas A, B (tanto la B 1, como la B 2) y K. Posee además hierro, sales minerales fòsforo y calcio, todo lo cual hace que su aplicación como ayudante terapèutico aumente cada vez más. Así su constante recomendación para combatir el artritis, los calculos renales

diabetes, etc. y en general se utiliza mucho por no producir su ingestión un alto grado calorífico y en cambio consigue una fácil satisfacción. Modernamente se le considera indispensable sobre todo para la alimentación infantil y como muy aconsejable como bebida diaria dadas las innumerables formas en que puede prepararse.

El color rojo del tomate es el factor primordial para determinar la calidad y por tanto el precio del mismo. Se puede considerar para mejor determinarlos en tres grados diferentes. Para considerarlo del grado número I, se exige que tenga un excelente color rojo en un 90% o más de su superficie. El color rojo en más del 66 al 90% de su superficie los clasifica como grado número II, y como de grado número III, por consiguiente de inferior calidad, si no llega al 66%. El color rojo del tomate no está originado por producirse en tiempos calurosos, como erróneamente se había creído, puesto que actualmente se ha desmentado así; hay tres clases de pigmentos que dan color a los tomates: Clorofila (verde); Carotina (amarillo); y Licopina (rojo).

La Clorofila es el pigmento dominante hasta que el fruto alcanza cierto grado de madurez, si la temperatura se mantiene bajo 19 grados C, la Clorofila no se altera y el tomate conserva el color verde, esta es una de las razones por las que no cambian de color cuando se les almacena en un ambiente refrigerado. Por encima de los 10 grados la Clorofila se destruye y se desarrollan los otros pigmentos, tanto la Licopina como la Carotina se desarrollan en tomates maduros, entre 10 y 30 grados C, pero por encima de 30 grados la Licopina se desintegra y se desarrolla la Carotina. Los tomates que maduran a temperaturas constantes superiores a 30 grados C, adoptan un color anaranjado y no rojo. Recientemente se ha comprobado que la rapidez de la maduración es proporcional a la temperatura, habiéndose obtenido la mayor calidad entre 18 y 26 grados C. Las consecuencias que se han deducido son las siguientes:

1.- Considerar la importancia del trasplante temprano, puesto que cuando más pronto se hagan las cosechas mejores son los rendimientos de las tomateras.

2.- Utilizar variedades de maduración temprana, puesto que dan un fruto de gran calidad.

3.- Realizar el riego oportuno de las tomateras, para protegerlas contra la defoliación, mejorando indirectamente el color, y

4.- El realizar un buen abono especialmente nitrógeno y potasio con lo que se obtiene una mejor calidad y un mejor rendimiento.

En 1953, la estación experimental Agrícola de Florida introdujo

el tomate Manalucie, resultante de un programa fitogenético muy complejo y de gran valor científico con el fin de proporcionar a los agricultores una variedad resistente a las enfermedades criptogámicas, además de producir frutos mayores y de mejor calidad. De la combinación de características de resistencia a las enfermedades, esta nueva variedad de tomate tiene resistencia a las siguientes enfermedades: marchitez, causada por el hongo *Fusarium Oxysporum*; mancha gris de la hoja, por el hongo *Stempbylium Solani*; tizón temprano, por *alternaria Solani*; moho de la hoja debido al hongo *Cladosporium Fulvum* y la mancha negra causada por el hongo *Phoma destructiva*.

Estas son las principales enfermedades del tomate que mas frecuentemente le atacan. Recientemente se ha comprobado que el tomate contiene un importante porcentaje de antibióticos; representando un auxiliar para la curación de ciertas enfermedades del ser humano, así como de animales y plantas.

Esta nueva propiedad del tomate se halla en todas las plantas -- del mismo que no han sido afectadas por el hongo *Fusarium*. A este nuevo antibiótico se le denomina tomatina, y sus primeras aplicaciones se destinaron a la protección de las tomateras, más tarde se conoció su gran propiedad para la eliminación de determinados hongos causantes de enfermedades médicas y veterinarias, especialmente de la piel y ciertas dolencias internas. Otro compuesto, la tomatidina fué descubierto por investigaciones sobre la tomatina, mediante su descomposición química, -- también la tomatidina es fuente básica de la Cortisona, droga muy valiosa para el tratamiento del artritismo y otras enfermedades, además que se le considera una posible base de hormonas esteroides, progesterona y testoterona. El tomate, como consecuencia de todos estos descubrimientos, será utilizado en un futuro próximo para la obtención de antibióticos y hormonas esteroides, aunque actualmente es de uso generalizado unicamente para la alimentación.

El consumo del tomate ha aumentado grandemente, debido en parte por la ayuda científica que influye cada día más en la alimentación del pueblo. Refiriendonos por ejemplo, a los Estados Unidos vemos que en el termino de pocos años se pasa de un consumo casi nulo de jugo de tomate al de millones de porciones del mismo. La humanidad precisada de una -- alimentación rica en vitaminas, la adquiere de esta manera en su forma natural.

El tomate, como dijimos anteriormente, de origen peruano, fué -- traído a Europa por los españoles y comenzó rapidamente su cultivo en -- la Península.

Actualmente el tomate peninsular se cultiva principalmente en Alicante Badajoz, Castellòn, Huelva, Màlaga, Murcia, Sevilla y Valencia, aunque la principal zona de cultivo de tomates para la exportaciòn està en - Alicante, Valencia, Almerìa y Murcia. El fruto peninsular de exportaciòn se cultiva principalmente en los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre, que es la llamada zafra temprana, puesto que el frio y las heladas no permiten hacerlo el resto del invierno, predominando entonces a partir de estos meses casi con exclusividad el tomate canario, muy preferido este por el consumidor extranjero, tanto por su buena presentaciòn y hermoso color como por su sabor acidulado y su apetitoso aspecto.

EL TOMATE CANARIO

=====

Los antiguos guanches, al fusionarse con los peninsulares, al ser asimilado el archipiélago por Castilla, produjeron un nuevo tipo humano, que ya desde el siglo XVI, se muestra especialmente dotado para el comercio.

En aquellos tiempos los canarios se dedicaron a la explotaciòn de la caña de azucar, cultivo que abandonaron ante la enorme competencia que enseguida les hizo las Antillas, dedicandose entonces a los vinos. Ya durante el siglo XVII goza de gran fama en toda Europa el vidueño y las malvasias canarias, decayendo el mismo en el siglo XVIII, por la importante preferencia que se concediò a los vinos portugueses.

ORIGEN DE SU CULTIVO

=====

Màs tarde, hacia fines del siglo XIX, aparece en Las Palmas un inglès llamado Mr. Blisse, empleado por los señores Swanston & Co., constructores del primitivo Puerto de la Luz, quien al comparar el clima de canarias, que hace tan productivas sus tierras en el invierno, con la desolaciòn del campo en esa estaciòn en el Norte de Europa, iniciò el cultivo del tomate en la zona Sur de la Isla de Gran Canaria, en una finca del termino municipal de Telde. Mr. Blisse llegò a tan lògica consecuencia, por considerar que se trata de un fruto que se hallaba muy generalizado en aquella època, dado su agradable sabor y su aptitud para múltiples aplicaciones. Ademàs la presencia de la vitamina C, cuya propiedad primordial consiste en ser el mejor remedio contra el escorbuto, hacen al tomate muy estimable en los paises de -

crudo invierno; sobre todo las poblaciones del Norte y Centro de Europa, que carecen durante muchos meses del año de frutas frescas y cuyas poblaciones son muy propensas a esta enfermedad.

De este modo, las Islas Canarias, ante los resultados obtenidos en tañ ensayo, que superaron todos los cálculos, encontraron un sustitutivo para el cultivo que acababa de abandonar, al mismo tiempo hallò un remedio para la crisis en que se veía sumida. Desde aquella fecha, el tomate, unido al platano, constituyen los principales cultivos agrícolas de las Islas, pudiendose decir que toda la economía canaria gira respecto de estos productos.

La dependencia que producía el monocultivo, queda de esta forma resuelto; es indudable que en el pasado haya dado lugar a considerables dificultades, particularmente durante las dos guerras mundiales, que imposibilitaron el acceso a los mercados de consumo.

Las zonas mejores para el cultivo del tomate son las zonas de la costa, encontrandose muy extendido en las regiones del Sur, donde el agua, en su mayoría de pozo, facilita el desarrollo hasta su maduración.

En la Isla de Gran Canaria las principales zonas productoras son los terminos de Santa Lucía y San Bartolomé de Tirajana, Telde, Agüimes Ingenio, y Aldea de San Nicolas; en la de Tenerife, los de Guimar, La Laguna y Adeje; en la de Gomera, el de San Sebastián; en la de La Palma, el de Tazacorte, y también en gran extensión en Fuerteventura.

La campaña canaria del tomate se divide en tres zafras o cosechas que son: la temprana, de octubre a diciembre; la media de enero y febrero; y tardía en los meses de marzo a mayo.

La enorme ventaja del tomate canario, consiste, además de la bondad de su fruto, en poder aparecer en los mercados mundiales cuando no existe competencia alguna, lo que le faculta para haber llegado a obtener los precios a que se cotiza.

CARACTERISTICAS DEL CULTIVO

Una hectàrea puede contener aproximadamente unas 25.000 plantas. Los semilleros comienzan a prepararse desde el mes de Junio, continuando la siembra hasta Enero y Febrero, con objeto éstas de atender los nuevos cultivos de plantación escalonada y replantar los que sufren pérdidas parciales de sus unidades. A finales del mes de Junio y Julio se comienza el trasplante de los tomateros a las fincas destinadas a su cultivo. A partir de estas fechas hasta fines de Enero se llevan a ca-

bo las plantaciones que alimentan las tres etapas en que normalmente se divide la campaña agrícola. El tomatero florece a los dos meses del trasplante y a los tres meses empieza la recolección de las primeras bayas.

La planta se dispone junto a una empalizada hecha de varas de brezo y cañas, a las cuales se sujetan las ramas del tomatero con rafia o tiras de plataneras, evitando siempre que las frutas, de corteza delicada, puedan sufrir roces que los estropeen.

El tomatero es poco exigente en cuanto a la calidad del suelo. El agricultor canario ha logrado conquistar para su cultivo terrenos esteparios donde antes, a causa de la poca agua, solo podrían vivir algunas euforbiáceas. El tomatero en cambio exige grandes cantidades de abono para producir cosechas elevadas.

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

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

La planta y su fruto son particularmente sensibles a las bajas temperaturas y a la humedad ambiental, pues estos factores les predisponen a la irrupción de criptogámicos, que se evitan mediante frecuentes azufrados. Una hectárea suele requerir normalmente de 800 a 1000 kilos de azufre, dependiendo la cifra anual empleada, de la condición de cada invierno.

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

La captación de aguas es en el archipiélago canario, que posee un bajo régimen pluviométrico, una verdadera prueba de indómita voluntad y tenaz esfuerzo. Se abren galerías de miles de metros de longitud; se perforan pozos para alcanzar el nivel freático, cada vez más hondo, que

alcanzan más del centenario de metros de profundidad. Como las islas son de exclusiva formación volcánica y predominan en su geología las rocas eruptivas de enorme dureza, la perforación de pozos y galerías es siempre empresa de muy elevados costes. Además hay que añadir luego los costes de las instalaciones de extracción y de riego (motores, bombas, tuberías, etc.). El coste medio de un pozo de cien metros de profundidad, con sus accesorios, puede estimarse en unas setecientas mil pesetas. Los riegos complementarios, que suelen ser de emplazamientos traslaticio, mediante tuberías de hierro o de cemento armado, elevan a millones de pesetas el valor de cualquier instalación completa para el riego de una finca de superficie media.

Los tomates se riegan cada doce o quince días, según la época y exigen unos 10.000 metros cúbicos de agua por hectárea en los seis meses que suele durar un cultivo normal. Para mejor orientación puede calcularse que cada litro de agua por segundo cubre aproximadamente las necesidades de cultivo de dos fanegadas y media (una hectárea y un tercio).

La continua explotación de la tierra exigen siempre un previo laboreo, pues la planta esquilma los terrenos, desposeyéndolos de sus principios orgánicos, y es necesario removerlos hondamente, y aún dejarlos airearse en barbecho por espacio de varios años.

Todo este complejo proceso agrícola requiere, como es natural una copiosa mano de obra que no puede permanecer inactiva a todo lo largo de la campaña, pues desde el arado, asurcado y cava iniciales hasta la sucesiva recolección del fruto, la planta exige un cuidado permanente. Es necesario azufrarla, regarla, abonarla, podarla para dejar en cada una tan solo las ramas necesarias, atarla, limpiar a hierbajos y parásitos, emplear las dosis crecientes de insecticidas contra plagas cada vez más generalizadas, despuntar ramas, etc. Con razón se ha dicho que el cultivo del tomate canario no es un cultivo natural, en que el hombre se limita a encauzar la fuerza vegetativa de la naturaleza, sino un cultivo de jardinería, aunque quizá sea más apropiado llamarle un cultivo industrial, porque el factor de industria humano, representado por todo el largo proceso de hacer y preparar tierras y riegos, plantar y cuidar con ingenio, vigilancia y diligencia el crecimiento, floración y fructificación de la planta, cuenta mucho más en el éxito de la empresa que la pasiva aportación de la naturaleza, en pocos cultivos como éste pone más la industria humana, es, pues, justo el calificativo de Cultivo Industrial.

Como en toda verdadera industria, el cultivo del tomate exige,

parte del coste o valor de las tierras en que se ejerce, equivalentes a las plantas industriales, un capital inmovilizado permanente y amortizable, representado por los materiales de cultivo (varas, cañas, tiras, azufradoras, etc.) obras permanentes de riego (tuberías, acequias y conducciones en general), e instalaciones extractoras de agua (pozos galerías, estanques reguladores y embalses), que equivalen al utillaje industrial, y un capital fungible y recuperable en el fruto, constituido por abonos, insecticidas y azufres, aguas y jornales de cultivo, empaquetado y transporte, que halla su equivalencia en los costos industriales directos de fabricación.

Los últimos ensayos, cifran el costo de producción de una fanegada, incluidas las amortizaciones del capital inmovilizado, en unas 28.000 ptas., y el coste complementario de empaquetado a razón de unas 12'50 ptas. por cesto de doce kilogramos netos. El coste actual de un cesto sobre muelle del puerto de embarque oscila, pues, de 45 a 50 ptas. dependiendo en último término, claro, es, del rendimiento agrícola de cada cultivo, que determina un mayor o menor precio del kilogramo de tomates.

VARIEDADES =====

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

Las características más acusadas entre las variedades predominantes son:

VARIEDADES	Diámetro
Roja	40 a 50 mm.
Blanca	45 a 50 "
Manzana negra o de palo.	55 a 60 "
Príncipe de Gales.	50 a 60 "
Cruce de Blanca y Negra.	60 y mayores

El fruto de la variedad roja se caracteriza por su forma esfè-

rica y de color verde oscuro en la pre-madurez. Consta generalmente de tres carpelos o tapas, pero a veces se producen con solo dos tapas, cuando la planta ha degenerado o tiene exceso de nitratos, originando entonces los tomates huecos, que se conocen con el nombre de ZOCATES, impropios para la exportación. El rendimiento de esta variedad es grande, cuando se abona y riega en la debida proporción. El tamaño del fruto es pequeño y su diámetro oscila entre 40 y 50 milímetros, siendo de los más aceptados en el mercado inglés.

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

Estas dos variedades, ROJA Y BLANCA, ocupan la mayor proporción de la superficie cultivada en las Islas.

La variedad PRINCIPE DE GALES produce un fruto alargado, un poco semejante al limón; tiene un color verde oscuro en la pre-madurez, poseyendo dos o tres carpelos, y a veces más. Su tamaño es grande, de 50 a 65 milímetros, y por ello de poca aceptación en Gran Bretaña, lo que unido a su menor resistencia al frío y al sal, viene determinando el abandono paulatino de su cultivo.

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

La variedad CRUCE DE MANZANA NEGRA Y BLANCA posee características de las dos variedades hibridantes. El fruto presenta unos surcos muy marcados en la superficie, posee muchos carpelos, una corteza gruesa y una gran resistencia a los factores externos. Cuando se cultiva bien, da gran rendimiento y por su elevado tamaño, pues pasa de los 70 milímetros de diámetro, es particularmente apta para el consumo de los mercados que exigen fruta grande, entre los cuales figura el de los Estados Unidos.

En estos últimos años se han aclimatado en las Islas otras variedades entre ellas la llamada STONOR EXHIBITION que al ser adoptadas por los cosecheros de mayor volumen son popularmente conocidas con los nombres de tales casa. Algunas de ellas son el proceso de cruces de algunas variedades señaladas con otras de importación anterior.

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

Las zonas más aptas para el cultivo del tomatero son en las Isla de Gran Canaria, los términos de Santa Lucía y San Bartolomé de Tirajana, Telde y Agüimes; en la de Tenerife, los de Güimar, La Laguna y Adeje; en la Gomera, el de San Sebastián y en la Palma, el de Tazacorte.

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

PRODUCCION

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

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

E X P O R T A C I O N

La exportacion de tomates, aunque comenzada del pasado siglo, no se articuló seriamente hasta principios del actual. Antes de la última conflagración mundial, los dos grandes mercados consumidores de tomate canario eran Gran Bretaña y Alemania. En 1.940 desapareció el mercado alemán y en 1.941 casi se anuló el inglés, y este desapareció también en 1.942 y 1.943. Solo quedaron como compradores Suiza y la Península Ibérica. Pero estas crisis que el conflicto armado trajo se ha podido salvar, porque a diferencia del plátano, que en Canarias significa permanente, el tomate es un producto estacional y de muy difícil sustitución. La producción se redujo a la quinta parte, y los suelos ocupados antes por los tomateros se dedicaron, durante el parentesis producido por la guerra, a otros cultivos, no perdiéndose todo el rendimiento que podía esperarse de ellos en expectativa de mejor momento.

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

Las cifras registradas por las exportaciones en los distintos países en los últimos años han sido las siguientes:

EXPORTACION DE TOMATES (EN KILOGRAMOS)

PAISES	1.947	1.948	1.949	1.950	1.951
INGLATERRA	59.563.980	62.691.960	84.054.591	67.880.550	62.248.669
IRLANDA	2.381.160	6.449.412	5.633.754	2.994.034	2.212.624
ALEMANIA				71.700	5.746.695
BELGICA	1.009.184	354.984	210.588	62.316	137.276
FRANCIA				132.372	1.839.048
HOLANDA				553.768	39.152
DINAMARCA			851.160	440.448	280.328
NORUEGA	19.020	99.000		143.340	516.060
SUECIA	385.856	665.892	482.832	729.420	633.536
AUSTRIA				23.316	451.008
SUIZA	778.020	348.720	1.268.978	882.876	713.700
E.E.U.U.			196.452		34.418
TANGER					5.784
ITALIA					
A.O. INGLESA					4.560
FINLANDIA					
ESPAÑA	25.340.176	5.448.732	16.371.711	17.481.666	16.468.582
TOTALES	79.517.396	76.058.700	109.065.066	91.395.806	91.725.016

	1.952	1.953	1.954	1.955
	62.224.676	56.823.409	61.628.046	54.622.818
	2.244.276	2.709.212	2.726.346	2.382.738
	4.655.902	6.155.624	5.722.587	10.949.202
	731.550	841.020	1.131.984	1.157.373
	3.123.456	3.009.147	3.555.663	4.550.487
	175.584	353.766	666.375	1.590.834
	704.070	1.386.288	1.071.318	1.367.352
	539.952	579.984	898.860	1.331.796
	1.507.354	1.283.574	1.554.756	1.487.187
		44.850	79.812	66.408
	1.225.494	753.390	1.206.708	802.089
	102.876	5.317		12.000
	18.576			
	159.444	793.956	1.322.478	1.461.726
	6.444	6.360	21.564	73.335
	82.320		648	
	14.223.042	13.747.867	15.103.467	13.551.840
	91.725.016	88.493.763	96.690.612	95.407.185

EN V A S A D O Y C L A S I F I C A D O



Los tomates recogidos en la finca entran mezclados en los almacenes de EMPAQUETADO, donde se procede a su seleccion, separandolos por tamaños, por medio de una maquina clasificadora, y estado de madurez, y desechando los que tienen picaduras de insectos, los deformes, los maduros o verdes, los enfermos, los helados y los quemados por el sol. En el envase se emplea el cesto, CERETO, o BILLOTS de madera, de forma troncopiramidal rectangular, el cual se forra interiormente con un papel fuerte, colocandose con gran cuidado los frutos, alineados en---vuelto cada uno en un papel de seda, en varias capas separadas por virutilla de maderas, clavandosele finalmente la tapa y colocandose por ultimo las etiquetas y marcas distintivas.

Como cada mercado tiene preferencia por determinado tamaño de tomate y por otra parte es necesario regular debidamente la exportacion en los casos de excesiva abundancia de fruto, se ha establecido por el S.O.I.V.R.E. (Servicio oficial de inspeccion, vigilancia y regulacion de las exportaciones) dependiente del ministerio de Industria y Comercio, una escala de clasificaciones por tamaños, de la siguiente manera:

Tamaño	"G".....	65 mm. diam. y sup.
Id.	"MG".....	60/65 mm.
Id.	"M".....	55/60 mm.
Id.	"MM".....	50/55 mm.
Id.	"MMM".....	45/50 mm.
Id.	"MP".....	40/45 mm.
Id.	"P".....	35/40 mm.
Id.	"PP".....	Hasta 35 mm. de diam.

Los tamaños intermedios M, MM, y MMM son los preferidos en Gran Bretaña. El mercado peninsular acoge mejor los tamaños mayores, el de Francia desde M hacia arriba, igual que los de Suiza, Belgica, Holanda y Suecia, asi como tambien el de Alemania aunque esta absorvia normalmente gran cantidad de fruta de tamaño mas paqueño.

Por la calidad del fruto es ya habitual en este comercio de exportacion clasificarlo en tomates de PRIMERA y SEGUNDA, y aun DE TERCERA, a-

fectando esta clasificacion a las distintas marcas que emplea cada exportador. El tomate de PRIMERA es el que experimenta un proceso normal de maduracion, y presenta una piel lisa, sin rozaduras, picadas, manchas, grietas o deformaciones que afeen el aspecto externo. El de SEGUNDA puede tener, dentro de una candicion de color normal, algunas imperfecciones externas que le resten uniformidad y belleza.

Dentro de cada envase no se admiten diferencias superiores a dos mm. de diametro, debiendo ser similar al estado de madurez, empleandose las siguientes letras para diferencias los tres estados que se distinguen:

V = Verdosa

X = Pinton

M = Maduro

Por otra parte, y siempre buscando la forma de moralizar el comercio frutero, haciendo que los signos exteriores representen fielmente el contenido, se indica en e; envase, con un circulo de tamaño natural el de los tomates que encierra, y dentro del circulo se escribe un numero, que representa el diametro minimo de los frutos.

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

En torno a este importante capítulo de exportacion ha surgido un grave problema que afecta extraordinariamente al costo del producto, y es al siguiente:

Las exportaciones se han efectuado durante largos años en CERETOS que envasaban doce kilogramos neto, pero actualmente existen tres tipos predominantes de ceretos, que envasan seis, nueve y doce kilogramos respectivamente. La aparicion de estos nuevos tipos de envases fue debida a que mediada la zafra 1.952 -1.953 un exportador lanzo a los mercados una parte muy crecida del total de sus exportaciones en un nuevo tipo de envase, al que se le denomino "BANDEJAS", que obtuvo una buena acogida.

Ello origino el que se rompiera la uniformidad del envase, y se crearan

varios tipos; nacieron los bandos, defensores todos a ultranza del tipo que cada uno escogia; se discutió largamente y se llevó la desorientación a los mercados. Por último todo el mundo convino en que era necesario empaquetar el fruto en un tipo único de envase, fuese de seis, nueve o doce kilogramos. Después de unas reuniones muy "movidas", los Sindicatos de Las Palmas y Tenerife llegaron al acuerdo de proponer a la Dirección General de Comercio se fijara como obligatorio el tipo único de nueve kilos. Pero la citada Dirección General sorprendió a todos con la resolución de LIBERTAD DE ENVASES. Así transcurrió la zafra 1.954-1.955 durante el cual todos los exportadores se afianzaron en el criterio de que era absolutamente necesario el llegar al envase único, y para ello, volvieron a reunirse y llegaron a un acuerdo interprovincial. El envasado propuesto a la Dirección General de Comercio fue el medio cesto de seis kilos; esta vez la propuesta tuvo mejor suerte, siendo aprobada por la Dirección General, con la limitación de dar un plazo a los exportadores para seguir empaquetando en los otros tipos a fin de agotar las existencias de los envases condenados que cada uno poseyera.

A continuación vamos a estudiar las ventajas ~~en~~ e inconvenientes que se han invocado contra y a favor de los envases de seis y doce kilos. No hacemos mención al de nueve kilos por ofrecer esta una solución intermedia en la que pueden encajarse los razonamientos de unos y otros. Los defensores del envase de seis kilos sostienen como argumentos fundamentales los siguientes:

- a) La fruta, especialmente la de calidad inferior, llega en mejores condiciones al mercado.
- b) El envase pequeño es más fuerte, por lo que las averías por roturas son menores.
- c) Los intermediarios en Inglaterra, y aun en los otros mercados, prefieren los envases pequeños, y por ello, estos obtienen un precio más elevado.
- d) Aumenta la demanda
- e) Como oponente a los argumentos de los envases de seis kilos se citan los siguientes:
 - 1.- El realizar la exportación total en envase de seis kilos recarga el costo en medida extraordinaria, que es superior a lo que costaría refor-

mar el cesto de doce kilos, dando a los barrotes de su armazon el grosor necesario para hacerlo tan fuerte como el de seis kilos.

2.- La frutas que no tienen calidad para llegar al mercado en buenas condiciones, ya sean envasadas en cestos de seis o doce kilos, no deben exportarse, pues la principal causa de los derrumbamientos de precios en los mercados no es otra que la mala calidad del producto. Por otro lado, el argumento, que podria tener cierta validez cuando era usado para defender la apaisada bandeja, que lleva solo dos camadas de tomates pierde su efectividad aplicando el medio cesto de mayor altura.

3.- No solo prefieren los intermediarios el medio cesto, sino tambien los transportistas terrestres maritimos, peones, cargadores de muelles, descargadores en los mercados y todos los que se hayan entre el labrador y el consumidor que es a la postre, el que paga el precio final del que una vez deducido los gastos habidos desde que fruta salio de la tierra, da, como neto, el que el alcanza el labrador. Y si bien prefieren el envase de seis kilos los que se hayan entre el que produce el fruto y el que se lo come, al agricultor y al exportador le convienen el grande, por las siguientes razones;

- a) Los trabajadores prefieren el cesto pequeño porque su manipulacion es menos trabajosa.
- b) Los transportistas optan tambien por el envase pequeño porque este dan un mayor volumen a la exportacion y su negocio aumenta.
- c) Los consignatarios abundan en la misma idea, debido a que ello representa mas cantidad de fletes y mayores ingresos por gastos de carga.
- d) Los interesados en acrecentar los beneficios de los puertos de Londres y Liverpool, se unen a los partidarios del medio cesto, porque los derechos que aplican estan mas recargados para el envase pequeño al que algunos casos se fijan como viene acurriendo en Liverpool por los conceptos de DESCARGA Y MUELLE y DERECHOS DE PUERTO, la misma tarifa que al cesto de doce kilos.

Es decir, se cobra por bulto y no por peso o volumen.

e) Los comisionistas compradores cobran su comision por bultos con lo que doblan sus beneficios, y son naturalmente, partidarios de los bultos pequeños.

f) La afirmacion de que el tomate envasado en estos de seis kilos obtienen un mayor precio, se opone a la siguiente, aparentemente pero grulesca: El cesto de seis kilos no obtiene un mayor precio; es el de doce kilos quien lo obtiene menor.

En efecto, con la concurrencia a los mercados de los dos tipos de envases los vendedores, que lo son a comision, optan por el de mas facil manejo y es que mayores beneficios le reporta, y por consiguiente, al descender la demanda del cesto de doce kilos el precio de este desciende. Si embargo cuando la demanda es firme, cuando los revendedores quieren tener la mayor cantidad de fruta posible porque el minorista y el publico lo reclaman el cesto de doce kilos. Se venden a doble precio, sino a mas, que el de seis kilos, lo que prueba de modo irrefutable que lo que fija el precio es el fruto y no el envase, ademas, la mayor parte del tomate que se exporta llega al consumidor en fracciones inferiores a las que envasa un cesto, y aquel, el consumidor, desconoce en absoluto si el fruto que adquirio llego a su pais en un cesto de seis kilos o doce.

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

Todo ello ha hecho que los gastos que originan el empaquetado y el envio a los mercados, en cestos de seis kilos, del total de la exportacion de Las Palmas y Tenerife, durante una sola campaña rebasa en 123 millones 998 mil 390 con 91% pesetas, el costo que se prevee para las mismas ex-

portaciones en cesto de doce kilos. Y a esta cifra exorbitante por si, hay que sumar los mayores gastos en los mercados, a los que nos hemos referido anteriormente, no pudiendolos estudiar con detalle por falta de informacion precisa. Sin embargo se calcula que la suma de la cantidad antes citada y el de los gastos en los mercados, cantidad bastante importante, se acercara bastante a los doscientos millones de pesetas, total a considerar como quebranto por la adopcion del envase de 6 kilos.

EVALUACION DE GASTOS

CONCEPTO DEL GASTO	ENVASE DE	
	6 kgs. pts.	12 kgs. pts.
1) Jornales y cargas sociales.....	6'732	8'751
2) Maderas para envases.....	4'236	6'31
3) Papel para forrar.....	0'3819	0'4394
4) Etiquetas.....	0'319	0'414
5) Cola y tinta.....	0'043	0'047
6) Acarreos almacen-Muelle de Tomates empaquetados.....	0'7875	1'25
7) Virutas.....	0'7425	0'87425
8) Clavos.....	0'3845	0'4179
9) Gastos de carga.....	0'87	1'17
T O T A L E S.....	14'3964	19'5418

La exportacion media de los ocho ultimos años ha sido la equivalente a:

12.240.518 cestos de 12 kilogramos netos, o

24.481.036 cestos de 6 kilogramos netos.

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

Cestos de 6 kilos.....	352.438.786'67
Cestos de 12 kilos.....	<u>239.201.754'65</u>
D I F E R E N C I A.....	113.237,132'02
F L E T E S diferenc. segun anexos 10 y 11..	<u>10.761.358'79</u>
<u>DIFERENCIA TOTAL HASTA LLEGAR A MERCADO.....</u>	<u>123.998.390'81</u>

Mayor costo por cada 12 kgs. envasados en

cestos de 6 kilos..... 10'13

Mayor costo por cada kilo envasado en cestos de

6 kilos..... 0'884

No se hacen figurar los gastos de papel para envolver, impuestos de exportacion, administracion, etc., que completarian el escandallo, por serxxr proporcionales a los kilos que se envasan y no alterar los resultados.

JORNALES Y CARGAS SOCIALES

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

Los costos aplicados en este estudio son reales y corresponden a la media resultante en los almacenes del sur de la Isla de Gran Canaria, en los que la clasificación se hizo a máquina durante la última zafra de 1.954-55 y en unos de los cuales la calidad fue generalmente buena y en el otro nada. En ambos se empaquetaron cestos de nueve kilos. Como la elaboración del envase, la pesada y el clavado final consumen la misma mano de obra, se trate de seis, nueve o doce kilos, y el lleno lleva un tiempo no proporcional a la cantidad de kilos que se envasan, la relación que puede estimarse con la seguridad de acercarse a la verdad es la siguiente:

Cestos de seis kilos.....	100
Cestos de nueve kilos.....	120
Cestos de doce kilos.....	130

El costo durante la última zafra, en los almacenes anteriormente citados fue de 8'078 pesetas por cesto de nueve kilos que es del que partimos para hallar el de los distintos envases como sigue:

Cestos de nueve kilos.....	120 = 8'078 pesetas
Cestos de seis kilos.....	100 = 6'732 pesetas
Cestos de doce kilos.....	130 = 8'751

M A D E R A P A R A E N V A S E S

Tipo de envases	C U B I C A C I O N E S				Perdidas en aserrados
	Tablillas semi-elaboradas para 1.000 cestos		Tablilla elaborada		
6 kilos	2'399737	m3.	2'008080	m3.	0'391657 m3.
12 kilos	3'837263	m3.	3'511380	m3.	0'325882 m3.

Precio actual por m3. de la madera semielaborada, en origen, con tendencia alcista..... 1.150.- ptas.
 Flete, seguro, acarreo muelle-almacen Las Palmas, impuesto provincial etc..... 250.- ptas.
 PRECIO EN ALMACEN LAS PALMAS..... 1.400.- ptas.
 =====

Costo almacen Las Palmas de 2'399737 m3..... 3.359'63 ptas.
 Costo almacen Las Palmas de 3'837263 m3..... 5.372'16 ptas.
 Costo por envase 6 kilos..... 3'36 ptas.
 Gastos elaboracion tablilla y beneficio almacenista..... 0'79 ptas.
 4'15 ptas.
 Acarreo a Almacen de empaquetado.. 0'086 ptas. 4'236 ptas.
 =====

Costo por envase 12 kilos..... 5'37 ptas.
 Gastos elaboracion tablilla y beneficio almacenista..... 0'79 ptas.
 6'16 ptas.
 Acarreo a almacen de empaquetado.. 0'15 ptas. 6'31 ptas.
 =====

En el costo de acarreo a almacen de empaquetado se guarda la misma relacion que en el fijado para fletes de ambos tipos, que recarga en un 10% los envases pequeños.

P A P E L P A R A F O R T R A R

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

PESO.....	40 grs. por m ² .
PRECIO.....	12'75 pts. por kilo
<u>CONSUMO PARA UN CESTO DE 6 KILOS</u>	
Largueros.....1x90x45	= 4.050 cm ² .
Cabezales.....2x45x25	= 2.250 cm ² .
Entrecubiertas.....1x45x25	= <u>1.124 cm².</u>
	7.425 cm ² . = 29'7 grs.

<u>CONSUMO PARA UN CESTO DE 12 KILOS</u>	
Largueros.....1x100x45	= 4.500 cm ² .
Cabezales.....2x45x20	= 2.700 cm ² .
Entrecubiertas.....1x45x30	= <u>1.350 cm².</u>
	8.550 cm ² . = 34'2 grs.

29'7 grs. a 12'75.....	0'379 pts.	
Acarreos a Almacen empaqueta-		
do a 0'10 pts. Kg.....	<u>0'0029</u>	0'3819 pts.

34'2 grs. a 12'75.....	0'436 pts.	
Acarreos a 0'10 pts. kilo....	<u>0'0034 pts.</u>	0'4394

Se prevee la forma de empaquetado por la que el consumo de papel para forrar es el mas reducido, o sea con todo el fruto envuelto en papel sulfito, pues de otra forma serian necesarias mas entrecubiertas para preservar el fruto de rozaduras con las virutas.

ANEXO NUMERO CUATRO

E T I Q U E T A S

Fijamos el costo en el mercado de etiquetas y contraetiquetas en varios colores. Las diferencias entre uno y otro envase se deriva de los distintos tamaños.

ANEXO NUMERO CINCO

C O L A Y T I N T A

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

ANEXO NUMERO SEIS

A C A R R E O S A L M A C E N - M U E L L E D E
T O M A T E E M P A Q U E T A D O

Se fijan precios concertados con transportistas, quienes utilicen camiones propios consiguen, sin ningun genero de dudas un menor costo. En ambos tipos de cestos se guarda la misma relacion que entre fletes, a la que nos hemos referido en el anexo numero dos.

ANEXO NUMERO SIETE

V I R U T A

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

Se ha fijado el precio de 2'65 ptas. kilo en Almacen Las Palmas, incrementando con 0'10 kilo por acarreos a Almacen de empaquetado.

ANEXO NUMERO OCHO

C L A V O S

E N V A S E S D E 6 K I L O S					
MIEMBROS	5/8	3/4	11/4	11/2	TOTALES
Cabezales.....		20			20
Largueros.....		32	4	8	44
Fondos.....	8		8		16
Tapas.....	10		10		20
	18	52	22	8	100
Peso en gramos	3'294	13'624	11'66	5'168	33'746

E N V A S E S D E 12 K I L O S					
Cabezales.....		24			24
Largueros.....		32		12	44
Fondos.....	10		10		20
Tapas.....	10		10		20
	20	56	20	12	108
Peso en grs..	3'660	14'672	10'60	7'752	36'684

ENVASES		DE	6	KILOS
Puntas de 5/8	=	3'294	grs.	
Idem de 3/4	=	<u>13'624</u>	grs.	
		16'918	grs.	a 11'57 pts. kilo.....0'1957
Idem de 11/4	=	11'66	grs.	
Idem de 11/2	=	<u>5'168</u>	grs.	
		16'828	grs.	a 9'93 ptas. Kilo.....0'1671
Acarreos a Almacen a 0'10 ptas. kilo.....				0'0034
5% de perdidas.....				0'0183
TOTAL.....				<u>0'3845</u> pts.

ENVASE		DE	12	KILOS
PUNTAS DE	5/8	=	3'660	grs.
Idem de	3/4	=	<u>14'672</u>	grs.
			18'332	grs. a 9'93 pts. kilo.....0'2121

Puntas de 11/4 = 10'600 grs.
 Ide m de 11/2 ~~7~~ 7'752 grs.
 18'352 grs. a 9'93 pts. Kilo0'1822
 Acarreos de almacen a 0'10 pts. Kilo.....0'0037
 5% de perdida.....0'0199
 TOTAL.....0'4179 pts.
 =====

ANEXO NUMERO NUEVE

G A S T O S D E C A R G A

Se fijan los convenidos por acuerdo de los sindicatos de frutos y los señores representantes de los armadores, mas 0'02 pts. por bulto que corresponden a servicios especiales.

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

ANEXO NUMERO DIEZ

F L E T E S

La exportacion total del archipielago a todos los mercados a partir de la zafra de 1.947-48 en que pasada la guerra mundial se establecio este negocio, es decir, durante las ocho ultimas zafras acusa un promedio anual, segun cifras suministradas por el sindicato de frutos, equivalente a 12.240.518 cestos de doce kilos.

No podemos considerar en este capitulo el flete de los cestos enviados a los mercados que compran F.O.B., y que por tanto, corresponden a pagar a los compradores. Como carecemos de este dato, referido a algunas de las zafras en juego, basaremos nuestro trabajo, con respecto a las cifras que a continuacion se daran, en los datos conocidos de la ultima zafra, en la que se enviaron a los referidos mercados una cifra aproximada a los 500.000 cestos, afin de que, compendando posibles errores, en menos no salga beneficiada nuestra teoria favorable al cesto de doce kilos.

La diferencia de flete entre uno y otro envase, existente en el mercado ingles, es de un 10%, que se aplicara al resto de los mercados, pues si

bien los fletes para los distintos puertos españoles durante la zafra última donde se remitió la equivalencia de 1.261.515 cestos de doce kilos, son proporcionales al peso, el flete de 1.528.729 cestos de doce kilos enviada Francia, Alemania, Bélgica, Holanda y Suiza está recargado hasta en un 25% en cuanto se refiere al cesto de 6 kilos y con ello queda compensada la inclusión de España en las bases de cálculo.

Partiendo de estas premisas fijamos:

Exportación del archipiélago. Equivalencia de.....	12.240.518
Deducción de la cantidad vendida F.O.B.....	<u>500.000</u>
Exportación afectada por la diferencia de flete.....	11.740.518
=====	
Flete fijado para dos cestos de 6 kilos.....	2/2 d.
Idem idem idem idem de 12 kilos.....	<u>2/9 d.</u>
DIFERENCIA.....	0/2 d.
=====	

Fijando el valor de la esterlina en 110 pts. que es superior al cambio señalado para las exportaciones de tomates, pero inferior al que se obtiene realmente al autorizar el I.E.M.E. la libre disposición de la divisa que exceda a unos mínimos de reembolso oficial señalado. Al cambio de 110 pts. esterlina, 2 peniques valen 0'9166 ptas., que aplicadas a 11.740.518 cestos de 12 kilos afectados por la diferencia de fletes, arrojan la cifra de 10.761.358'79 ptas. con la que incrementamos, en el cuadro de 6-
valuación de gastos, la que acusan otros conceptos.

PROPIEDADES DEL TOMATE CANARIO

Sabiendo es que la principal cualidad de la fruta fresca es su riqueza en la vitamina hidrosoluble "C", llamada también ácido ascórbico, cuya propiedad primordial consiste en ser el mejor medio contra el escorbuto. Es esta una enfermedad a la que se hayan muy propensas las poblaciones del norte y centro de Europa, que carecen durante muchos meses del año de frutas frescas. El ácido ascórbico es indispensable para los niños, sobre todo al abandonar la lactancia, y en todo el curso de la existencia humana para prevenir el advenimiento de aquella enfermedad en su forma más o menos aguda. De todos los frutos vegetales, es el limón el que posee mayor riqueza en vitamina "C". La leche también la posee, pero como el ácido ascórbico es termolábil, la pierde al ser hervida o pasteurizada. El tomate es igualmente de los frutos más ricos en este principio vitamínico aparte de las restantes cualidades nutritivas que también atesora. Conserva su riqueza vitamínica sin alteración en todo el período de su madurez y tiene sobre el limón la indudable ventaja de ser, más agradable al paladar, más aromático y totalmente comestible.

El tomate canario se cultiva en las islas en los meses fríos del continente europeo, cuando la baja temperatura, las heladas y las lluvias hacen allí totalmente imposible su obtención. Canarias disfruta a lo largo de todo el año una temperatura que en las zonas costeras no baja nunca de 15 grados sobre cero, ni sube de los 25 grados centesimales. En este clima placido y uniforme, de lentas y pequeñas oscilaciones termométricas, el tomate raya el justo ambiente que requiere un eficaz cultivo. Pero el tomate canario, además de producirse y exportarse a toda Europa en los meses en que ninguno de esos países puede cultivarlo, posee sobre los procedentes de zonas tropicales o menos templadas la ventaja sustancial y primordial de su calidad. Es fruto aromático, de exquisito sabor agri-dulce, de pulpa carnosa y maciza, que resiste los cambios de temperatura y los transportes sin deterioro ni quebranto, y tiene un proceso de maduración y conservación más largo y sostenido que el de cualquier otro producto similar de distinta procedencia. No solo es el tomate más dulce, más jugoso y sabroso del mundo, sino que conserva mejor y durante más tiempo que cualquier otro sus ricas propiedades. Elloes,

que en parte,graciosa obra de la naturaleza del archipielago canario.
Pero es tambien obra del campesino que ha sabido luchar con una tierra
difícil y unas aguas escasas,obteniendo el maximo provecho del privi -
legiado clima de las Islas Canarias.

ASPECTO ADMINISTRATIVO

CONTABLE

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

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

El negocio comprenderá de las siguientes secciones:

Sección de Almacén

Sección de compra-venta, a cuyo cargo estará todas las operaciones referentes a la fase de exportación.

Sección de empaquetado.

Sección de correspondencia.

Sección de contabilidad.

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

SECCION DE ALMACEN

Este departamento está encargado de la custodia de los frutos destinados a la exportación material de empaquetado, tales como Maderas, clavos, etiquetas, papel de seda, virutas etc., piezas de repuestos de maquinaria y automóviles, abonos, combustibles y fuerza motriz, digo lubricantes. Hemos de hacer constar que la fuerza motriz de la maquinaria propia de la fase de empaquetado es la electricidad.

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

SECCION DE CORRESPONDENCIA

Encargada de recibir los pedidos de los clientes pasando nota de ellos al departamento de compra-venta, por medio de una "orden de venta", en la que se detalla las cantidades y características principales de la



mercancia que desea el cliente.

Ademas esta encargada esta seccion de hacer los pedidos a los prveedores, solicitando los productos que escaseen en el almacen, Pasara nota a los cosecheros de la fecha en que deban enviar al almacen el fruto para su seleccion, por tamaños y calidades, y envasado; en resumen, estara encargada de satisfacer por escrito todas las operaciones ordenes que le de el exportador, bien directamente o bien pir medio de cualquier otra seccion; por ultimo, mensualmente solicitara de los Bancos en los que se tenga cuenta bien corriente o bien de credito, nota del saldo existente a fin de cada periodo mensual.

SECCION DE COMPRA VENTA

Esta encargada de las compras de material de empaquetado, combustible, abonos, frutos etc., y de las ventas de los productos. Es en esta seccion, pues donde se determinara el precio de costo de los productos adquiridos, asi como el precio de venta del fruto empaquetado, teniendo a la vista los extractos que se le envien de la seccion de empaquetado.

SECCION DE EMPAQUETADO

Es la encargada de la confección del envase y de envasar el producto enviandolo, conforme a las instrucciones del jefe de la seccion de compra-ventas, al muelle, para su exportacion.

En esta seccion se llevara una contabilidad industrial abriendose las cuentas de:

PRIMERA MATERIA que se encarga del valor de coste de las maderas, clavos fruto etc., con abono a Almacen. A medida que se vaya empleando en la elaboracion del envase, asi como el envasado del fruto, se ira abuscando con cargo a la cuenta de Fabricacion.

FUERZA MOTRIZ que se carga del importe de la misma, que en este caso es lo pagado a la compañía electrica, ya que las maquinas esta movidas por electricidad y se abonan integramente con cargo a Fabricacion.

Para determinar lo gastado bajo este concepto, basta hallar la diferencia que existe entre la cantidad que habia anotada en el contador al empezar a trabajar las maquinas y la que hay al terminar el numero de cere-tos elaborados y preparados para el transporte.

JORNALES la cual se carga de los jornales satisfechos a los obreros, y se abona, para saldarla, del mismo importe, con cargo a la cuenta de Fabricacion.

FABRICACION Esta cuenta recoge el saldo de las cuentas anteriormente citadas, asi como el coeficiente de gastos de administracion que se le haya asignado. Este coeficiente vendra determinado por la siguiente proporcion:

$$\frac{\text{TOTAL GASTOS DIRECTOS}}{100} \text{ ES A } \frac{\text{TOTAL GASTOS ADMINISTRACION}}{X}$$

Bajo el titulo de Gastos directos se comprende la Primera Materia, Jornales y Fuerza Motriz.

La aplicacion de este coeficiente es como sigue: Se multiplica el coeficiente por el total de Gastos directos y el resultado se divide por 100. Por lo que resulta de esta ultima operacion se hara el asiento de:

FABRICACION A GASTOS GENERALES

La cuenta de Fabricacion se abona, con cargo a la cuenta de empaquetado; del importe de los productos elaborados (que en el caso que nos ocupa serán los ceretos preparados para su exportacion). Para saber el valor de un cereto preparado para la exportacion, basta dividir el valor de lo gastado o sea el Debe de la cuenta de Fabricacion, por el numero de ceretos producidos. En caso que hayan ceretos en elaboracion, se determinara, por un perito, el valor de los elementos en elaboracion.

EMPAQUETADO Recoge esta cuenta el valor de los ceretos elaborados, saldandose por la cuenta de Exportacion; por el valor de los ceretos elaborados se hara el asiento de:

EMPAQUETADO A FABRICACION

Y para saldar se hara el asiento de:

EXPORTACION A EMPAQUETADO

SECCION DE CONTABILIDAD

La mision de esta seccion es centralizar las operaciones realizadas en las diferentes secciones citadas anteriormente.

Para ello, dichas secciones remitiran semanalmente un extracto de las operaciones efectuadas. Asi como la seccion de correspondencia enviara no-

ta de los saldos de los bancos, a fin de comprobar que los saldos que aparecen en la cuenta de los bancos concuerdan con la realidad.

La seccion de almacen depende directamente de la seccion de compra-venta, asi como la del empaquetado, por lo que la citada seccion recogerá sus extractos, formulando luego el suyo propio y enviandolos luego a la seccion de Contabilidad. El sistema de contabilidad a seguir, pues es el centralizador, y como cada seccion llevara sus libros auxiliares la seccion de Contabilidad no estara sobrecargada de trabajo, ya que solamente llevara los libros que obliga el código de Comercio en su artículo 33 mas los cinco libros que obliga Hacienda, que como sabemos, son: REGISTRO DE INGRESOS Y PAGOS; REGISTRO DE GASTOS NORMALES DEL NEGOCIO; REGISTRO DE COMPRAS; REGISTRO DE VENTAS; y REGISTRO DE RENDIMIENTOS Y QUEBRANTOS EVENTUALES DE LA EMPRESA.

Otros libros que son conveniente llevar son los siguientes: AUXILIAR DE GASTOS GENERALES; desglosado por conceptos; AUXILIAR DE CUENTAS CORRIENTES; para el cual se recomienda un libro de hojas cambiables, y se dividirá en cosecheros, corresponsales, deudores y acreedores; AUXILIAR DE CAJA Y BANCOS; AUXILIAR DE EFECTOS, tanto para los efectos a cobrar como a negociar y EFECTOS A PAGAR.

Mensualmente, el encargado de almacen remitirá a esta seccion un parte mensual del movimiento de consumo y material, y a fin de comprobar si los extractos que envían la seccion de compra-venta concuerdan con dicho parte mensual.

Por ultimo la seccion de compra-venta remitirá informe semanalmente de todas las operaciones efectuadas, a fin de su contabilizacion.

El punto de partida de la Contabilidad del exportador es el Inventario, por tratarse de un comerciante individual. Para la agrupacion racional de las cuentas necesarias para el buen desarrollo de la contabilidad, se aconseja se empleen los epigrafs siguientes:

A C T I V O

INMOBILIZACIONES.-

REALIZABLE A CORTO PLAZO.-

REALIZABLE A LARGO PLAZO.-

CUENTAS DE REGULARIZACION.-

CUENTAS DE RESULTADO.-

CUENTAS DE ORDEN.-

P A S I V O

NO EXIGIBLE.-

EXIGIBLE A CORTO PLAZO.-

EXIGIBLE A LARGO PLAZO.-

CUENTAS DE REGULARIZACION.-

CUENTAS DE RESULTADOS.-

CUENTAS DE ORDEN.-

El plazo considerado como limite para la diferenciacion entre el corto y el largo plazo tanto para el activo como para el pasivo sera de noventa dias. En el epigrafe REALIZABLE A CORTO PLAZO esta comprendido el efectivo en Caja y Bancos y el propiamente realizable.

Por ello se dividira dicho epigrafe en DISPONIBLE Y REALIZABLE.

PLAN DE CUENTAS,

CON

EXPLICACION DE LAS PRINCIPALES CUENTAS

DE ESTA CONTABILIDAD

PLAN DE CUENTAS

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

A C T I V O

INMOVILIZACIONES

Gastos de Constitucion

Inmueble

Vehiculos

Mobiliario y Enseres

Maquinaria y Utiles

REALIZABLE A CORTO PLAZO

DISPONIBLE

Caja y Bancos

REALIZABLE

Cuentas Corrientes

Efectos a Cobrar

Efectos a Negociar

REALIZABLE A LARGO PLAZO

Cuentas Corrientes

Efectos a Cobrar

Efectos a Negociar

Almacen

Empaquetado

CUENTAS DE RESULTADOS

Perdidas y Ganancias

Exportacion

Explotacion vehiculos

Explotacion Maquinaria
Rendimiento de Inmueble
Gastos Generales
Comisiones

P A S I V O

NO EXIGIBLE

Capital

Reserva

EXIGIBLE A CORTO PLAZO

Cuentas Corrientes

Efectos a Pagar

EXIGIBLE A LARGO PLAZO

Cuentas Corrientes

Efectos a Pagar

CUENTAS DE REGULARIZACION

Amortizacion de Maquinaria

Amortizacion de Inmueble

Amortizacion de Vehiculos

Amortizacion de Mobiliario

CUENTAS DE RESULTADOS

Perdidas y Ganancias

Exportacion

Explotacion Vehiculos

Explotacion Maquinaria

Rendimiento de Inmueble

=====

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

A renglon seguido trataremos de la explicacion de algunas cuentas consideradas como imprescindibles.

GASTOS DE CONSTITUCION

Esta cuenta se carga de todos los gastos que ha de satisfacer el exportador para constituirse como tal. Entre otros destacamos los de : Permiso de la Camara de Comercio; Parte de Alta en la admijistracion de Hacienda, donde ademas pagara la patente de Exportacion.

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

<u>GASTOS GENERALES</u>	A	<u>GASTOS DE CONSTITUCION</u>
<u>MAQUINARIA</u>	Y	<u>UTILES</u>

En esta cuenta se comprende el valor de las maquinas empleadas en la elaboracion y empaquetado del fruto, tales como: aserradora, clasificadora, etc.

Se carga del valor de costo de las maquinas y utiles.

Se abona en caso de venta o cuando se retira por inservible, o por estar totalmente amortizada. Este ultimo caso es bastante relativo, pues pudiera darse el caso de no estar totalmente amortizada la maquina y sin embargo darle de baja por inservible, o bien estar amortizada y aun poseer un valor. Por ello se hara periodicamente una revalorizacion de los bienes amortizables, segun se diera al tratar de las amortizaciones.

ALMACEN

Es una cuenta colectiva, que comprende tanto el combustible y lubricante de maquinarias y vehiculos como el material de empaquetado. Tambien comprende el valor de los abonos quimicos que haya adquirido el exportador, y que luego este vendera a los cosecheros, como anticipo del pago de la fruta que posteriormente le vendera el cosechero.

Se carga de las compras de toda clase de materiales.

Se abona de toda salida de almacen de esos materiales, bien con cargo a Cuentas Corrientes, como es el caso de venta de abonos a los cosecheros, bien con cargo a la cuenta de fabricacion, o Primeras Materias, por los materiales que se utilicen en la fabricacion del envase, o bien con cargo a Explotacion de Vehiculos o Explotacion Maquinaria, en caso de que salgan combustibles o lubricantes.

Su saldo, como el todas las cuentas mixtas, representara el valor de las existencias mas las perdidas o menos las ganancias.

CUENTAS CORRIENTES

Baio este epigrafe se agrupan las cuentas de Clientes y Proveedores las cua

les se desarrollaran en un libro auxiliar de hojas cambiables, por orden alfabético a fin de facilitar la labor de búsqueda del algún cliente o proveedor. Entre estos últimos se encuentran, como es lógico, los cosecheros, cuyas cuentas se abonaran del valor de los frutos que entregan al exportador, cargandose de las cantidades que se le entreguen en efectivo, guanos entregados como anticipos etc., todo ello para saldar la cuenta.

Debido a que como hemos dicho mas arriba, esta cuenta comprende tanto deudores como acreedores, aparecen tanto en el activo como en el pasivo, y a fin de llevar un mejor control de la cuenta, periodicamente se efectuara un balance con las cantidades anotadas en el libro auxiliar, a fin de comprobar que la suma deudora de este balance concuerda con el total del debe de la cuenta colectiva, así como el haber de esta cuenta es igual a la suma acreedora del balance.

EMPAQUETADO

Esta es una cuenta de caracter transitorio, que se saldara totalmente por la cuenta de Exportacion. Su funcionamiento es similar a la cuenta de Productos Elaborados, de una contabilidad industrial.

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

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

Su saldo indica el valor de costo de las existencias

EXPORTACION

Esta cuenta es similar en su funcionamiento a la de Mercaderias.

Se adeuda del valor de costo de los ceretos elaborados que se destinen a la exportacion, de los gastos de transportes con abono a la cuenta de Explotacion Vehiculos, por el valor que se pagaria en caso de tener que alquilar un camion del importe de la licencia de esportacion, de los jornales, gastos de muelle, impuestos de cabildo, fletes, comisiones, gastos e impuestos en los mercados consumidores.

Se abona del producto de las ventas. Su saldo, en caso de no haber existencias, indicara la ganancia o perdida habida.

COMISIONES

Es una cuenta de resultados. Se carga de las comisiones dadas a los representantes en los lugares de importacion. El tanto por ciento que suelen cobrar los representantes en la Peninsula Iberica como comision oscila entre el 6 %

y el 8 %, mientras los representantes en Londres suele ser del 5 %.

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

AMORTIZACIONES

Bajo este epigrafe general hemos agrupado las cuentas de amortizacion de Inmueble amortizacion de vehiculos, amortizacion de mobiliario y enseres, y amortizacion de maquinaria y utiles, las cuales aparecen en el precitado plan de cuentas.

Debido a que se le considera diez años de vida a la maquinaria, mobiliario y vehiculos, anualmente se le aplicara el diez por ciento de amortizacion, a fin de que al llegar al ultimo periodo de amortizacion y efectuarse esta, desaparezca totalmente del Activo.

A los bienes Inmuebles se les aplicara el cuatro por ciento de amortizacion , calculandosele por tanto, 25 años de vida, ya que el desgaste que sufren, con respecto a los otros bienes inmovilizados es mucho menor.

El metodo de amortizacion a seguir es el constante sobre el valor de costo, y cada cuatro años se le hara una revalorizacion de bienes, a fin de acelerar o decelerar la amortizacion, aplicando un tanto por ciento mayor o menor, segun los casos, a fin de que el valor de los bienes coincida con el que realmente tiene en el momento de realizarse la amortizacion.



*** ANEXO UNICO ***

DOCUMENTOS

ARQUEO dia

Saldo anterior.....

Cobros dia de la fecha.....

Pagos dia de la fecha.....

SALDO DE CAJA.....

=====

COMPROBACION

.... Billetes de 1.000.....

.... Billetes de 500.....

.... Billetes de 100.....

.... Billetes de 50.....

.... Billetes de 25.....

.... Billetes de 5.....

.... Monedas de 2'50.....

.... Monedas de 1.....

.... Monedas de 0'50.....

.... Calderilla.....

Talones.....

Anticipos al Personal.....

.....=====

TOTAL PESETAS.....

=====

Saldo Caja.....

Existencias s/arqueo.....

Diferencia.....

ORDEN DE VENTA

REMITENTE.....
FECHA.....A SECCION.....
ASUNTO.....
.....
.....
.....

Firmado

NUMERO.....

VALE apor :

Unidades	CLASES	Precio unidad	CANTIDADES	
			ptas.	cts.

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

EL ENCARGADO

PAGOS

NUMERO.....

COMPROBANTE DE CAJA

Carguese a la cuenta de.....Pesetas cts.

TOTAL PESETAS.....

En.....a....de.....1.9..

PAGUSE :

CONFORME :

C O B R O S

NUMERO.....

COMPROBANTE DE CAJA

Abonese a la cuenta de.....Pesetas cts.

TOTAL PESETAS.....

En.....a.....de.....1.9..

COBRESE :

CONFORME :

COMPROBANTE DE CONTABILIDAD

CARGAR a.....

ABONAR a.....

C O N C E P T O

PESETAS

CTS

FECHA.....de.....del.9..

ARTICULO.....

PROVEEDOR.....UNIDAD DE MEDIDA.....

FECHAS
AÑO.....

C O N C E P T O	ENTRADAS	SALIDAS		EXISTENCIAS
		VENTAS	CONSUMO	

SIRVASE DAR ENTRADA EN EL ALMACEN.....
 a los generos que se detallan al pie, procedente del proveedor.....
domiciliado en la calle de.....n....
 de.....

UNIDADES	C L A S E	PRECIO UNIDAD	CANTIDADES	
			PESETAS	CTS.

En.....a....de.....de 1.9..

(Firma del ordenador)

Entregue

Recibi

El.....

El encargado del almacen

SIRVASE DAR SALIDA DEL ALMACEN.....
 a los generos que se detallan al pie con destino a.....

UNIDADES	C L A S E S	PRECIO UNIDAD	CANTIDADES	
			PESETAS	CTS.

En.....a.....de.....de 1.9..

(Firma del ordenador)

Entregue

Recibi

El encargado del almacen

El.....

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

V E N T A S

SECCION.....
.....
.....

C O N D U C E N U M E R O.....

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

Por las mercancías siguientes:.....

UNIDADES	C L A S E	PRECIO UNIDAD	CANTIDADES	
			PTAS.	CTS.

R E V I S A D O

E L R E C I B I D O R

ULPGC.Biblioteca Universitaria



679002

BIG 338.43:635.64 MON mem

