MEMORIA

DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE TOMATES

1

MARIO VIERA ORTEGA

Escuela Profesional de Comercio de Las Palmas
Ejercicios de Revalida grado Profesor Mercantil
Calificacion obtenida.- Notable
Las Palmas 7 febrero 1958
El Secretario

M E M O R I A

Que, con arreglo a lo dispuesto por el Ministerio de Educación Nacional, en Decreto del 23 de Julio de 1.953, artículo 15,- publicado en el Boletín Oficial del Estado del día 15 de Agosto de 1.953, necesaria para la presentacion a la Revalida del grado de Profesor Mercantil, formula el alumno

Mario Viera Ortega

N: 83.

Las Palmas de G. Canaria, 31 de Diciembre de 1957

M E M O R I A

sobre

ORGANIZACION DE UNA CASA EXPORTADORA DE TOMATES

1 9 5 7

REVALIDA DE PROFESOR MERCANTIL

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

G E N E R A L I D A D E S

EL TOMATE CANARIO

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

ORIGEN

El tomate es el fruto de una especie botánica, originaria de Suramérica, que pertenece a la familia de las solanáceas (lycopersicum esculentum). Es una planta de consistencia herbánea, anual, de ciclo vegetativo corto, que se cultiva en las Islas en los meses de Otoño, Invierno y Primavera, cuando precisamente no se producen sus frutos en Europa. Su cultivo fué iniciado en Gran Canaria por un inglés, Mr. Blisse, que llegó a las Islas Canarias empleado por los señores Swanston & Co., constructores del primitivo Puerto de la Luz. En una finca de la ciudad de Telde, ya hacia principios del años 1.885, comenzó Mr. Blisse un cultivo de tomates, con el propósito de exportar los frutos a Gran Bretaña. Los sorprendentes resultados de su inicial experiencia determinaron que el cultivo se extendiera bien pronto a otros lugares de la Isla y al resto del archipiélago canario.

CARACTERISTICAS DEL CULTIVO DEL TOMATE

El tomate se cultiva principalmente en las zonas bajas de las islas de Gran Canaria, Tenerife y Gomera, y en menor extensión en algunas comarcas de Fuerteventura, Lanzarote y la Palma. Una hectárea puede contener aproximadamente unas --

25.000 plantas. Los semilleros comienzan a prepararse desde el mes de Junio, continuando las siembras hasta Enero y Febrero, con objeto de atender los nuevos cultivos de plantación escalonada y replantar los que sufren pérdida parcial de sus unidades. A fines de Julio se inicia el trasplante de los tomateros a las fincas destinadas a su cultivo. Desde estas fechas hasta fines de Enero se llevan a cabo las plantaciones que alimentan las tres etapas en que normalmente se divide la campaña agrícola, o zafra, de cada año. El 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 en todo momento que los frutos, 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 conquistas para su cultivo terrenos esteparios donde antes, a causa de las escasas lluvias, sólo podrían vivir algunas euforbiáceas. Pero en cambio exige grandes cantidades de abono para producir cosechas elevadas.

La cantidad de abonos químicos que normalmente requiere una hectárea de tierra oscila alrededor de los seis mil kilogramos, (6.000), (superfosfatos 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 materia orgánica, procurándoles además ligereza y porosidad.

La planta y su fruto son particularmente sensibles a las bajas temperaturas y a la humedad ambiental, pues estos factores

les predisponen a la irrupción de criptogámicos, que se evitan mediante frecuentes azufrados. Una hectárea suele requerir normalmente de 800 a 1.000 kilos de azufre, dependiendo en rigor la cifra anual de la condición de cada invierno.

El riego constituye otra faceta primordial de este cultivo. El tomatero resiste las aguas salinas, admitiendo concentraciones de cloruros de 0'5 a 0'7 por mil, pero a veces se logran rendimientos notables con aguas que tienen más de un 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 siempre tienen una gran densidad salina, salvo las que se alumbran en las zonas cumbreras 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 de 100 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. A tales costes hay que añadir luego los de las instalaciones de extracción y de riego (motores, bombas,tuberías). El coste medio de un pozo de 100 metros de profundidad, con sus accesorios, puede estimarse en unas setecientas mil pesetas (700.000). Los riegos complementarios, que suelen ser de emplazamientos traslaticios,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 tomateros 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. A título de 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).

Las tierras exigen siempre un previo laboreo de gran volúmen, pues la planta esquilma los terrenos, desposeyendolos de sus principios orgánicos, y es necesario removerlos hondamente, y aún dejarlos airearse en barbecho por espacio de varios meses, digo 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, arrancar ramillas secundarias, etc. Con razón se ha dicho que el cultivo del tomatero 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 dela 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, aparte 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 y desinfectadoras,etc) obras permanentes de riego (tuberias, 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 azufre, aguas y jornales de -- cultivo, empaquetado y transporte, que halla su equivalencia en los costos inudstriales directos de fabricación.

Los últimos escandallos (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 (12) 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 solido ser siembre 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 cuatro ó cinco las más empleadas, - 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.

De todas maneras, y para establecer cierto método, podemos trazar el siguiente cuadro de las características más acusadas entre las variedades predominantes[1]:

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

El fruto de la variedad ROJA se caracteriza por su forma esférica y de color verde oscuro en la pre-madurez. Consta generalmente de tres carpelos o tapas, pero a veces se producen con sólo 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 quedarse huecos, o "azocatarse", 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 produce un fruto --- alargado, un poco semejante al limón; tiene un color verde os-- curo en la pre-madurez, poseyendo dos o tres carpelos, y a ve-- ces 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 re-- sistencia al frío y al sol, viene determinando el abandono paulatino de su cultivo.

La variedad MANZANA NEGRA O DE PALO da frutos un poco a--- plastados 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 del transporte. Presenta, no obstante, el inconveniente de su - gran tamaño, que la hace apta tan sólo 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 carac--- terísticas de las dos variedades hibridantes. El fruto presenta unos surcos muy marcados en la superficie, posee muchos carpe-- los, una corteza gruesa y una gran resistencia a los factores - externos. Cuando se cultiva bien, da un gran rendimiento, y por su elevado tamaño, pues pasa de los sesenta milímetros de diá-- metro, es particularmente apta para el consumo de los mercados que exigen fruta grande, entre los cuales figura el de los Es-- tados 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 volúmen son popular-- mente conocidas con los nombres de tales casas. Algunas de e--- llas son el proceso de cruce de algunas de las variedades seña- ladas con otras de importación posterior.

SUPERFICIE Y ZONAS DE CULTIVO

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

Las zonas más aptas para el cultivo del tomatero son: en la Isla de GRAN CANARIA, los términos de Santa Lucía y San Bartolomé de Tirajana, Telde y Agüimes; en la de TENERIFE, los de Güimar, La Laguna y Adeje; en la de GOMERA, el de San Sebastian y en la de 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 prolonga hasta fines de zafra. La zona Norte produce tomates en la temporada media y tardía.

P R O D U C C I O N

La cifra de producción o rendimiento medio por hectárea -- digo 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 semilla 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 (20.000 kgs.) por

fanegada, es decir, poco más o menos, unos cuarenta mil kilo--- gramos (40.000 kgs.) 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 ques es muy dificil lo--- grar 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 a fines 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 tambien en 1.942 y -- 1.943. Solo quedaron como compradores Suiza y la Península Ibérica. Pero esta crisis que el conflicto armado trajo se ha podido salvar, porque a diferencia del plátano, que en Canarias - significa lo permanente, el tomate es un producto estacional y de muy dificil sustitución. La producción se redujo a la quinta parte, y los suelos ocupados antes por las tomateras se de-- dicaron, durante el paréntesis 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 exportacio-- nes a losd diversos mercados europeos, habiéndose enviado tam--

bién a los Estados Unidos, pero sin alcanzar las exportaciones - a este país los resultados apetecidos.

Las cifras registradas por las exportaciones a los distin-- tospaíses en los últimos años, han sido las siguientes (en ---- kilogramos) :

EXPORTACION DE T O M A T E S (EN KILOGRAMOS)

PAISES	1.946	1.947	1.948	1.949	1.950	1.951	1.952	1.953	1.954	1.955	TOTALES
INGLATERRA	16.054.462	59.563.980	62.691.960	84.054.591	67.880.550	62.248.669	62.224.676	56.823.409	61.628.046	54.622.818	587,793.161
IRLANDA	1.669.920	2.381.160	6.449.412	5.633.754	2.994.034	2.212.624	2.244.276	2.709.212	2.726.346	2.382.738	31.403.476
ALEMANIA					71.700	5.746.695	4.655.902	6.155.624	5.722.587	10.949.202	33.301.710
BELGICA	401.628	1.049.184	354.984	210.588	62.316	137.276	731.550	841.020	1.131.984	1.157.373	6.077.903
FRANCIA					132.372	1.839.048	3.123.456	3.009.147	3.555.663	4.550.487	16.210.173
HOLANDA	19.608				553.768	39.152	175.584	353.766	666.375	1.590.834	3.399.087
DINAMARCA	328.152			851.160	440.448	280.328	704.070	1.386.288	1.071.318	1.367.352	6.429.116
NORUEGA	322.860	19.020	99.000		143.340	516.060	539.952	579.984	898.860	1.331.796	4.450.872
SUECIA	879.110	385.856	665.892	482.832	729.420	633.536	1.507.354	1.283.574	1.554.756	1.487.187	9.609.517
AUSTRIA					23.316	451.008		44.850	79.812	66.408	665.394
SUIZA	1.285.656	778.020	348.720	1.265.978	882.876	713.700	1.225.494	753.390	1.206.708	802.089	9.260.631
E.E. U.U.				196.452		34.418	102.876				333.746
TANGER						5.784	18.576	5.316		12.000	41.676
ITALIA							159.444	793.956	1.322.478	1.461.726	3.737.604
A. O. INGL.						4.560	6.444	6.360	21.564	73.335	112.263
FINLANDIA							82.320		648		82.968
ESPAÑA	22.338.307	15.340.176	5.448.732	16.371.711	17.481.666	16.468.582	14.223.042	13.747.867	15.103.467	13.551.840	150.075.390
TOTALES	43.299.703	79.517396	76.058.700	109.065.066	91.395.806	91.331.440	91.725.016	88.493.763	96.690.612	95.407.185	862.984.687

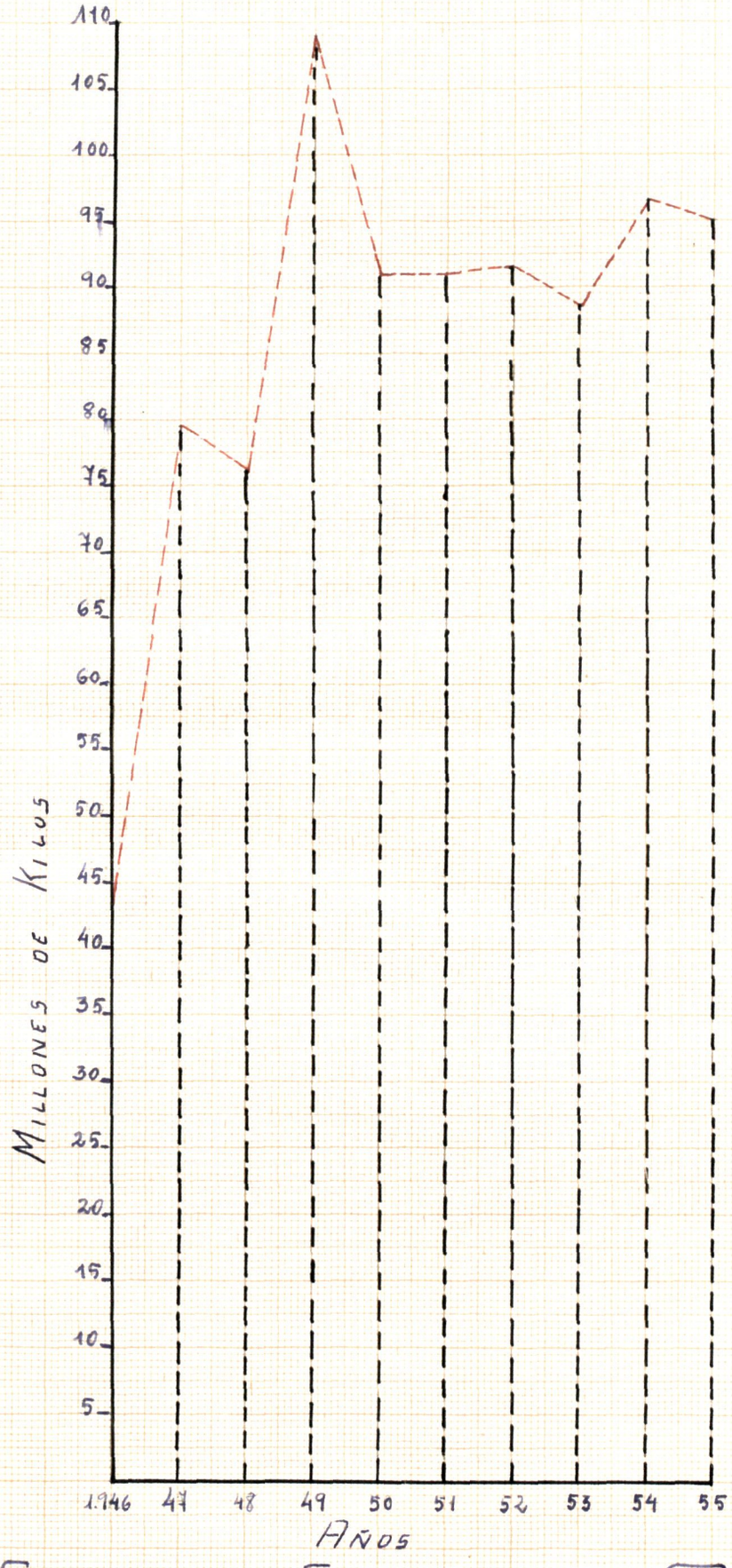


GRÁFICO DE LA EXPORTACIÓN DE TOMATES EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS

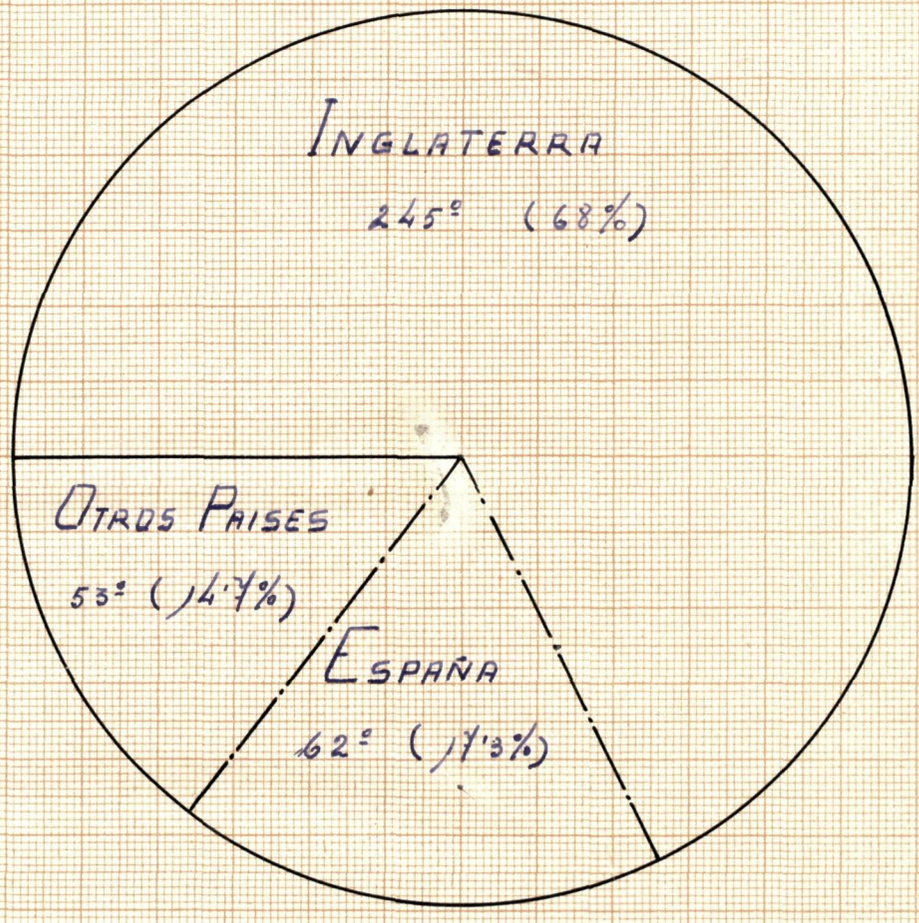


DIAGRAMA DE LOS PORCENTAJES

DE LA EXPORTACION DE TOMATES

A LOS DIFERENTES MERCADOS EN

EL DECENIO 1.946-1.955

ENVASADO Y CLASIFICADO

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

En el envase se emplea el cesto, "CERETOW, o "BILLOTS", de madera, de forma troncopiramidal rectangular, el cual se forra interiormente con un papel fuerte, colocándose con gran cuidado los frutos, alineados, envueltos cada uno en un papel de seda, en varias capas separadas por virutilla de madera, clávandose finalmente la tapa, y colocándose por último las etiquetas y marcas distintivas.

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

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

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, Bélgica, Holanda y Suecia, así como también el de Alemania, aunque este absorbía normalmente gran cantidad de fruta de tamaños más pequeños.

Por la calidad del fruto es ya habitual en este comercio de exportación clasificarlo en tomates de PRIMERA y SEGUNDA, y aún de TERCERA, afectando esta clasificación a las distintas marcas que emplea cada exportador. El tomate de PRIMERA es el que experimenta un proceso normal de maduración, 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 condición de color normal, algunas imperfecciones externas que le resten uniformidad y belleza.

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

V = Verdoso

X = Pintón

M = Maduro

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

Para estos envases se emplea con preferencia la madera sueca, por su blandura, menor peso y mejor clavado. El papel de forrar empleado es normalmente de origen escandinavo, fabricado

a base de sulfito puro, y por último, la virutilla empleada --- corrientemente procede de Escandinavia, de madera blanca, inodora y sin nudos.

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

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

Ello originó el que se rompiera la uniformidad del envase, y se crearan varios tipos; nacieron los bandos, defensores to-- dos a ultranza del tipo que cada uno escogía; se discutió lar-- gamente 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 de doce ki-- los. Después de unas reuniones muy "movidas", los Sindicatos de Las Palmas y Tenerife llegaron al acuerdo de proponer a la Di-- rección General de Comercio se fijara comoobligatorio el tipo - único de nueve kilos. Pero la citada Dirección General sorpren- dió a todos con la resulución de "LIBERTAD DE ENVASES". Así -- transcurrió la zafra 1.954-1.955, durante el cual todos los ex- portadores se afianzaron en el criterio de que era absolutamen- te necesario el llegar al envase único, y, para ello, volvieron a reunirse y llegaron a un acuerdo interprovincial. El envase - propuesto a la DIRECCION GENERAL DE COMERCIO fué el medio cesto de 6 (seis) kilogramos; esta vez la propuesta tuvo mejor suer--

te, 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 e inconve---- nientes que se han invocado a favor y en contra de los envases de 6 y 12 kilos. No hacemos mención al de 9 kgs. por ofrecer -- éste una solución intermedia en la que pueden encajarse los razonamientos de unos y otros.

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

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

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

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

d).- Aumenta la demanda

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

1.- El realizar la exportación total en envases de 6 kilogramos recarga el costo en medida extraordinaria, que es supe-- rior a lo que costaría reformar el cesto de 12 kilos, dando a - los barrotes de su armazón el grosor necesario para hacerlo tan fuerte como el de 6 kilos.

2.- La fruta que no tiene calidad para llegar a los mercados en buenas condiciones, ya sea envasada en cestos de 6 ó 12 kilos, no debe exportarse, pues la principal causa de los derrumbamientos de precios en los mercados no es otra que la mala calidad del producto. Por otrolado, el argumento, que podía tener cierta validez cuando era usado para defender la apaisada "ban-

deja", que llevaba solo dos camadas de tomates, pierde su -- efectividad aplicado al "medio cesto", de mayor altura.

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

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

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

c).- Los consignatarios abundan en la misma idea, debido a que ello representa más cantidad de flete y mayores ingre-- sos 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 están más recar- gados para el envase pequeño al que en algunos casos se fijan como viene ocurriendo en Liverpool por los conceptos de "DES- CARGA y MUELLE" y " DERECHOS DE PUERTO", la misma tarifa que al cesto de 12 kilos. Es decir, se cobra por "bulto", y no -- por peso o volúmen.

e).- Los comisionistas compradores cobran su comisión -- por "BULTO", con lo que doblan sus beneficios, y son, natural mente, partidarios de los "bultos" pequeños.

f).- A la afirmación de que el tomate envasado en cestos

de 6 kilos obtiene un mayor precio, se opone la siguiente, -- aparentemente perogrullesca: El cesto de 6 kilos no obtiene un mayor precio; es el de 12 kilos quien lo obtiene menor.

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

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

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

Todo ello ha hecho que los gastos que origina el empaquetado y envío a los mercados, en cestos de 6 kilos, del total - de la exportación de las Palmas y Tenerife, durante una sola - campaña, rebasa en 125.998.390'91 ptas (cierto veinte y tres -

millones,novecientos noventa y ocho mil trescientas noventa --- pesetas con noventa y un centimos), el costo que se prevee para la misma exportación en cestos de doce kilos. Y a esta cifra exhorbitante por sí, hay que sumar los mayores gastos en los -- mercados, a los que nos hemos referido anteriormente, no pudiéndolos estudiar con detalle por falta de información precisa. -- Sin embargo se calcula que la suma de la cantidad antes citada y el de los gastos en los mercados, cantidad bastante importante, se acercará bastante a los DOCIENTOS MILLONES DE PESETAS, - total a considerar como quebranto por la adopción del envase -- de 6 kilos.

EVALUACION DE GSTOS

CONCEPTO DEL GASTO	ENVASE DE 6 kgs. pts	ENVASE DE 12 kg. Pts
1) Jornales y Cargas Sociales.....	6'732	8'751
2) Madera para envases.....	4'236	6'31
3) Papel para forrar.....	0'3819	0'4394
4) Etiquetas.....	0'319	0'414
5) Cola y Tinta.....	0'043	0'047
6) Acarreos Almacén-Mulle de Tomates -- empaquetado.....	0'6875	1'25
7) Virnta.....	0'7425	0'7425
8) Clavos.....	0'3845	0'4179
9) Gastos de carga.....	0'87	1817
T O T A L E S.....	14'3964	19'5418

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

12.240.518 cestos de 12 kilogramos netos, o

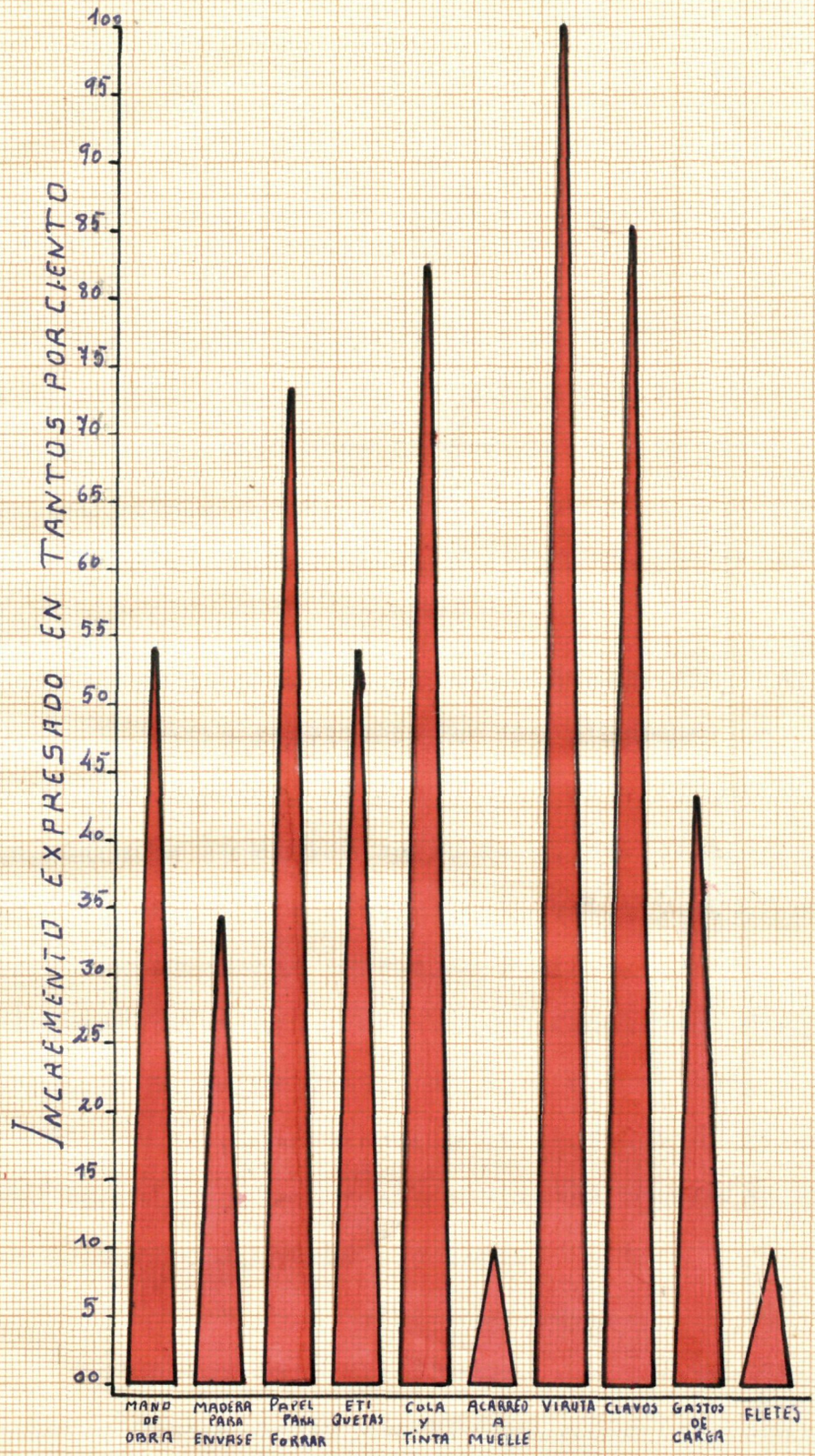
24.481.036 cestos de 6 kilogramos netos.

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

Cestos de 6 kilogramos.....	352.438.786'67
Cestos de 12 kilogramos.....	239.201.754'65
DIFERENCIA.....	113.237.132'02
FLETES.- Diferencia según anexos 10 y 11	10.761.358'79
DIFERENCIA TOTAL HASTA LLEGADA A MERCADO	123.998.390'81

Mayor costo por cada 12 kgs. envasados en dos cestos de 6 kilos.....	10'13
Mayor costo por cada kilo envasado en cestos de 6 kilos.....	0'844

No se hacen figurar los gastos de papel para envolver, --- impuesto de exportación, administración, etc., que completarían el escandallo, por ser proporcionales a los kilos que se envasan y no alterar los resultados.



INCREMENTO DE COSTOS QUE SUFREN EL EMPAQUETADO Y TRANSPORTE A LOS MERCADOS DE 12 KGS. DE TOMATE ENVASADOS EN DOS — CESTOS DE 6 KGS., SOBRE LOS QUE ORIGINA LA MISMA CANTIDAD EMPAQUETADA EN UN SOLO CESTO.

Mario Vera

Anexo número UNO.

JORNALES Y CARGAS SOCIALES

Este es un concepto sujeto a alteraciones muy sensibles, pues la cuantía de la mano de obra a emplear depende fundamentalmente de la calidad de la propia mano de obra y de la del fruto. En cuanto a esta última, 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 dos almacenes del Sur de la Isla de Gran Canaria, en los que la clasificación se hizo a máquina, durante la última zafra de 1.954-1.955, y en uno de los cuales la calidad fué generalmente buena y en el otro mala. En ambos se empaquetaron cestos de 9 kilos. Como la elaboración del envase, la pesada y el clavado final consumen la misma mano de obra, se trate de cestos de 6, 9 ó 12 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 6 kilogramos.....= 100

Cestos de 9 kilogramos.....= 120

Cestos de 12 kilogramos.....= 130

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

Cesto de 9 kilos....= 120 = 8'078 ptas.

Cesto de 12 kilos...= 130 = 8'751 """

Cesto de 6 kilos...= 100 = 6'732 """

Anexo número DOS.

MADERA PARA ENVASES

Tipo de envase	CUBICACIONES		Pérdidas en aserrado
	Tablilla semielaborada 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 pts.

Flete, seguro, acarreos muelle-almacén Las Palmas, impuesto provincial,etc..... 250 ""

PRECIO EN ALMACEN LAS PALMAS..... 1.400 ""

Costo Almacén Las Palmas de 2'399737 m3..... 3.359'63 pt.
Costo Almacén Las Palmas de 38837262 m3..... 5.372'16 ""

Costo por envase 6 kilos..... 3'36 pts.
Gtos. elaboración tablilla y beneficio Almacenista..... 0'79 """
4'15 """
Acarreos a Almacén de empaquetado... 0'086 " 4'236 pts

Costo por envase 12 kilos..... 5'37 pts.
Gtos. elaboración tablilla y beneficio Almacenista..... 0'79 ""
6'16 ""
Acarreso a Almacén de empaquetado... 0'15 "" 6'31 pts

En el costo de acarreos a Almacén de empaquetado se guarda la misma relación que en el fijado para fletes de ambos tipos,- que recarga en un 10 % los envases pequeños.

Anexo número TRES.

PAPEL PARA FORRAR

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

PESO..... 40 grs. por m2.

Precio..... 12'75 pts. por kilo

CONSUMO PARA UN CESTO DE 6 KILOS

Largueros.....	1 x 90 x 45 =	4.050 cm2
Cabezales.....	2 x 45 x 25 =	2.250 cm2
Entrecubierta.....	1 x 45 x 25 =	1.125 cm2
		7.425 cm2 = 29'7 grs.

CONSUMO PARA UN CESTO DE 12;KILOS

Largueros.....	1 x 100 x 45=	4.500 cm2
Cabezales.....	2 x 45 x 30=	2.700 cm2
Entrecubierta.....	1 x 45 x 30=	1.350 cm2
		8.550 cm2 = 34'2 grs.

29'7 grs. a 12'75	0'379 pts.	
Acarreos a Almacén empaquetado, a 0'10 pts. kilo.....	0'0029 "	0'3819 pts.
34'2 grs. a 12'75	0'436 pts.	
Acarreos a 0'10 pts. kilo....	0'0034 "	0'4394 pts.

Se prevé la forma de empaquetado por la que el consumo de papel para forrar es el más reducido, o sea con todo el fruto envuelto en papel sulfito, pues de otra forma serían necesarias más entrecubiertas para preservar al fruto de rozaduras con la viruta.

Anexo número CUATRO.

ETIQUETAS

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

Anexo número CINCO.

COLA Y TINTA

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

Anexo número SEIS.

ACARREOS ALMACEN-MUELLE DE TOMATES EMPAQUETADOS

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

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

Anexo número SIETE.

VIRUTA

El consumo de viruta es sensiblemente igual en cestos de 6 y de 12 kilos. Se estima en 290 grs. el consumo por unidad, cantidad inferior a la calculada corrientemente por los exportadores Sin embargo hemos de consignar que el consumo de viruta está su--

jeto, en cierto grado, al gusto de cada empaquetador.

Se ha fijado el precio de 2'65 pts. kilos en almacén Las --- Palmas, incrementado con 0'10 pts. kilo por acarreos a Almacén de empaquetado.

Anexo número OCHO.

CLAVOS

ENVASE DE KILOS					
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 grs.	3'294	13'624	11'66	5'168	33'746
ENVASE DE 12 KILOS					
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

ENVASE DE 6 KILOS

Puntas de 5/8 = 3'294 grs
Id de 3/4 = 13'624 "
16'918 grs a 11'57 pts. kilo..... 0'1957
Id de 11/4= 11'66 grs
Id de 11/2= 5'168 "
\+ 16'828 grs a 9'93 pts. kilo..... 0'1671
\+ Acarreos a Almacén a 0'10 pts. kilo..... 0'0034
\+ 5 % de Pérdidas..... 0'0183

TOTAL..... 0'3845 pt

ENVASE DE 12 KILOS

Puntas de 5/8 = 3'660 grs.
id. de 3/4 = 14'672 "
18'332 grs. a 11'57 pts. kilo..... 0'2121
Id. de 11/4 = 10'600 grs
id. de 11/2 = 7'752 "
\+ 18'352 grs. a 9'93 pts. kilo..... 0'1822
\+ Acarreos a Almacén a 0'10 pts. kilo..... 0'0037
\+ 5 % de pérdidas..... 0'0199

TOTAL..... 0'4179 pt

Anexo número NUEVE.

GASTOS DE CARGA

Se fijan los convenidos por acuerdo entre el Sindicato de Frutos y los Sres. Representantes de los Armadores, más 0'02 pts por bulto que corresponden a servicios especiales.

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

Anexo número DIEZ.

F L E T E S

La exportación total del archipiélago a todos los mercados a partir de la zafra de 1.947-1.948 en que, pasada la guerra mundial, se restableció este negocio, es decir, durante las ocho últimas zafras, acusa un promedio anual, según cifras suministradas por el Sindicato de Frutos, equivalente a 12.240.518 cestos de 12 kilogramos.

No podemos considerar en este capítulo el flete de los cestos enviados a los mercados que compran F.O.B., y que, por tanto, corresponde pagar a los compradores. Como carecemos de este dato, referido a algunas de las zafras en juego, basaremos nuestro trabajo, con respecto a las cifras que a continuación se darán, en los datos conocidos de la última zafra, en la que se enviaron a los referidos mercados una cifra aproximada a los

500.000 cestos, a fin de que, compensando posibles errores, en menos, no salga beneficiada nuestra teoría favorable al cesto de doce kilos.

La diferencia de flete entre uno y otro envase, existente en el mercado inglés, es de un 10 %, que se aplicará al resto de los mercados, pues si bien los fletes para los distintos puertos españoles durante la última zafra, donde se remitió la equivalencia de 1.261.515 cestos de 12 kilos, son proporcionales al peso, el flete de 1.528.729 cestos de 12 kilos enviados a Francia, Alemania, Bélgica, Holanda, y Suiza está recargado hasta en un 25 % en cuanto se refiere al 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.	500.000
Exportación afectada por diferencia de flete.....	11.740.518

Flete fijado para 2 cestos de 6 kilos	2/2 d
Id. Id. Id. 1 Id. 12 kilos.....	2/2 "
DIFERENCIA.....	0/2 d.

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

PROPIEDADES DEL TOMATE CANARIO

Sabido es que la principal cualidad de las frutas frescas - es su riqueza en la vitamina hidrosoluble "C", llamada también - ácido ascorbínico, cuya propiedad primordial consiste en ser el mejor remedio contra el escorbuto. Es ésta una enfermedad a la - que se hallan muy propensas las poblaciones del Norte y Centro - de Europa, que carecen durante muchos meses del año de frutas -- frescas. El ácido ascorbínico 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 en--- fermedad en sus formas más o menos agudas. De todos lo frutos -- vegetales, es el limón el que posee mayor riqueza en vitamina C La leche también la posee, pero como el ácido ascorbínico 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 periodo de su madurez y tiene sobre el limón la indudable ventaja de ser más agradable al paladar, más aromático y totalmente co-- mestible.

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 los 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 plácido y uniforme, de lentas y pequeñas oscilaciones termométricas, el tomate halla el justo ambiente que requiere un eficaz cultivo. Pero el tomate canario, además de producirse y exportarse a toda Euro

pa en los meses en que ninguno de esos países puede cultivarlo,- posee sobre los pre-cedentes de zonas tropicales o menos templadas, la ventaja sustancia y primoridial de su calidad. Es fruto aromático, de exquisito sabor agridulce, 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. Ello es, en parte, graciosa obra de la naturaleza del archipiélago canario. Pero es también obra del campesino que ha sabido luchar con una tierra difícil y unas aguas escasas, obteniendo el máximo provecho del privilegiado clima de las Islas.

ASPECTO ADMINISTRATIVO CONTABLE

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

El negocio comprenderá las siguientes secciones:

Sección de Almacén

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

Sección de Empaquetado

Sección de Correspondencia

Sección de Contabilidad.

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

SECCION DE ALMACEN

Este departamento esta encargado de la custodia de los frutos destinados a la exportación, material de empaquetado, tales como: madera, clavos, etiquetas, papel de seda, virutas, etc., piezas de repuesto de maquinaria y automóviles, abonos, combustible y fuerza motriz, digo lubrificantes. 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 mientrasla sección de Compra - Ventas 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 + -- Ventas.

SECCION DE CORRESPONDENCIA

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

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

SECCION DE COMPRA - VENTAS

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

SECCION DE EMPAQUETADO

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

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

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

FUERZA MOTRIZ, que se carga del importe de la misma, que en este caso es lo pagado a la compañía electrica, ya que las máquinas están movidas por electricidad, y se abona íntegramente con cargo a Fabricación.

Para determinar lo gastado bajo este concepto, basta hallar la diferencia que existe entre la cantidad que había anotada en el contador al comenzar a trabajar las máquinas y la que hay al terminar el número de ceretos empaquetados y preparados para el transporte.

Nota.- Dónde dice "ceretos empaquetados", debe decir "ceretos elaborados".

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 Fabricación.

FABRICACION, esta cuenta recoge el saldo de las cuentas anteriormente citadas, así como el coeficiente de Gastos de Administración que se le haya asignado. Este coeficiente vendrá -

determinado por la siguiente proporción:

Total Gtos. Directos es a Total Gtos. Administración

XX 100 " " X

Bajo el título de Gastos Directos se comprende: la Primera Matria, Jornales y Fuerza Motriz.

La aplicación de este coeficiente es como sigue: Se multiplica el coeficiente por el total de Gastos de Administración y el resultado se divide por 100. Por lo que resulte de esta última operación se hará el asiento de:

FABRICACION a GASTOS GENERALES

La cuenta de Fabricación 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 exportación). Para saber el valor de un cereto preparado para la exportación, basta dividir el valor de lo gastado, o sea el debe de la cuenta de Fabridación, por el número de ceretos producidos. En caso de que hayan ceretos en elaboración, se determinará, por un perito, el valor de los elementos en elaboración.

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

EMPAQUETADO a FABRICACION

Y para saldarla se hará el asiento de:

EXPORTACION a EMPAQUETADO

SECCION DE CONTABILIDAD

La misión de esta sección es centralizar las operaciones realizadas en las diferentes secciones citadas anteriormente. Para ello, dichas secciones remitirán semanalmente un extracto de las operaciones efectuadas. Así, la sección de Correspondencia enviará nota de los saldos de los Bancos, a fin de comprobar

que el saldo que aparece en la cuenta de Bancos concuerda con - la realidad.

La sección de Almacén depende directamente dela sección de Compra - Ventas, así como la de Empaquetado, por lo que la citada sección recogerá sus extractos, formulando luego el suyo - propio y enviándolos a la Sección de Contabilidad. El sistema - de contabilidad a seguir, pues, es el centralizador, y como cada sección llevará sus libros auxiliares, la sección de contabilidad no estará sobrecargada de trabajo, ya que solamente --- llevará los libros a que obliga el Código de Comercio en su art 33 más los 5 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 es conveniente llevar son los siguientes: Auxiliar de Gastos Generales, desglosado por conceptos; id. de Cuentas Corrientes, para el cual se recomienda un libro de hojas cambiables, y se dividirá en Cosecheros, Corresponsales, -- Deudores y Acreedores; auxiliar de Caja y Bancos; id. de Efectos, tanto para los efectos a Cobrar, como Negociar y efectos a Pagar.

Mensualmente, el encargado de Almacén remitirá a esta sección un parte mensual del movimiento de consumo y material, a - fin de comprobar si los extractos que envía la sección de Compra Ventas concuerdan con dicho parte mensual.

Por último, la sección de Compra - Ventas remitirá informe semanalmente de todas las operaciones efectuadas, a fin de su - contabilización.

P L A N D E C U E N T A S

C O N

EXPLICACION DE LAS PRINCIPALES CUENTAS DE ESTA

CONTABILIDAD

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

A C T I V O

INMOVILIZACIONES.-

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 RESULTADO.-

CUENTAS DE ORDEN.-

El plazo considerado como límite para la diferenciación entre el corto y el largo plazo, tanto para el Activo como para el Pasivo, será el de noventa días (tres meses). En el epígrafe REALIZABLE A CORTO PLAZO está comprendido el efectivo en Caja y Bancos y el propiamente realizable. Por ello se dividirá dicho epígrafe en DISPONIBLE y REALIZABLE.

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 ABRIRÀ CUENTA ALGUNA EN LA CONTABILIDAD SIN UNA NECESIDAD SENTIDA DENTRO DE LA MISMA. Es por ello que el plan de cuentas que a continuación propondremos se ha hecho de una forma general, pudiendo, por tanto, al aplicarse a un negocio de exportación en particular, suprimirse aquellas cuentas que no se consideren necesarias o bien se conceptúen de importancia secundaria.

A C T I V O

INMOVILIZACIONES.-

Gastos de Constitución

Inmuebles

Vehículos

Mobiliario y Enseres

Maquinaria y Utiles

REALIZABLE A CORTO PLAZO.-

Disponible

Caja

Bancos

Realizable

Cuentas Corrientes

Efectos a Cobrar

Efectos a Negociar

REALIZABLE A LARGO PLAZO.-

Cuentas Corrientes

Efectos a Cobrar

Efectos a Negociar

Almacén

REALIZABLE A LARGO PLAZO.-

Empaquetado

CUENTAS DE RESULTADO.-

Pérdidas y Ganancias

Exportación

Explotación Vehículos

Explotación Maquinaria

Rendimientos de Inmuebles

Gastos Generales

Comisiones

P A S I V O

NO EXIGIBLE.-

Capital

Reservas

EXIGIBLE A CORTO PLAZO.-

Cuentas Corrientes

Efectos a Pagar

EXIGIBLE A LARGO PLAZO.-

Cuentas Corrientes

Efectos a Pagar

CUENTAS DE REGULARIZACION.-

Amortización de Maquinaria

Amortización de Inmuebles

Amortizacion de Vehículos

Amortización de Mobiliario

CUENTAS DE RESULTADO.-

Pérdidas yGanancias

Exportación

Explotación Vehículos

Explotación Maquinaria

CUENTAS DE RESULTADO.-

Rendimientos de Inmuebles

= = = = = = = = = = = = = = = =

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

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

GASTOS DE 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 Cámara de Comercio; Parte de Alta en la Administración de Hacienda, donde además pagará la patente de Exportación.

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

GASTOS GENERALES a GASTOS DE CONSTITUCION

MAQUINARIA Y UTILES

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

Se carga del valor de costo de las máquinas y útiles

Se abona en caso de venta o cuando se retira por inservible, o por estar totalmente amortizada. Este último caso es bastante relativo, pues pudiera darse el caso de no estar totalmente amortizada la máquina y sin embargo darle de baja por inservible, o bien estar amortizada y aún poseer un valor. Por ello se hará periódicamente una revalorización de los bienes amortizables, según se dirá al tratar de las amortizaciones.

ALMACEN

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

Se carga de las compras de toda clase de material

Se abona de toda salida de almacén 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 Fabricación, o Primera Material, por los materiales que se utilicen en la fabricación del envase, o bien con cargo a Explotación Vehículos o Explotación Maquinaria, en caso de que salgan combustibles o lubrificantes.

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

CUENTAS CORRIENTES

Bajo este epígrafe se agrupan las cuentas de Clientes y Proveedores, las cuales se desarrollarán en un libro auxiliar, de hojas cambiables, por orden alfabético, a fin de facilitar la labor de búsqueda de algún cliente o proveedor. Entre estos últimos se encuentran, como es lógico, los cosecheros, cuyas

cuentas se abonarán del valor de los frutos que entregan al -- exportador, cargándose de las cantidades que se le entreguen en efectivo, guanos entregados como anticipo, etc.; todo ello para saldar la cuenta

Debido a que, como hemos dicho más arriba, esta cuenta -- comprende tanto a Deudores como a Acreedores, aparece tanto en el Activo como en el Pasivo, y a fin de llevar un mejor control de la cuenta, periódicamente se efectuará 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 carácter transitorio, que se saldará totalmente por la cuenta de Exportación. Su funcionamiento - es similar a la cuenta de Productos Elaborados, de una contabilidad industrial.

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

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

Su saldo indica el valor de costo de las existencias.

EXPORTACION

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

Se adeuda del valor de costo de los ceretos elaborados que se destinen a la exportación, de los gastos de transporte con - abono a la cuenta de Explotación Vehículos, por el valor que se pagaría en caso de tener que alquilar un camión; del importe de

la licencia de exportación, de los jornales, gastos de muelle, impuesto 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, indicará la ganancia o pérdida habida, según que el Haber sea mayor que el Debe o viceversa.

COMISIONES

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

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

AMORTIZACIONES

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

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

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

El método de amortización a seguir es el constante sobre el valor de costo, y cada cuatro años se hará una revalorización de bienes, a fin de acelerar o decelerar la amortización,

aplicando un tanto por ciento mayor o menor, según los casos, a fin de que el valor de los bienes coincida con el que realmente tiene en el momento de realizarse la amortización.

DIAGRAMA DE CUENTAS

oOOoo

Nombre.- GASTOS DE CONSTITUCION

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- Gastos satisfechos para constituirse en exportador

Abono.- De la amortización anual

Saldo.- Deudor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- INMUEBLES

Tipo de la cuenta.- Material, de Movmiento

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

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

Saldo.- Deudor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- VEHICULOS

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

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

Abono.- De la venta o disminución de valor

Saldo.- Deudor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- MOBILIARIO Y ENSERES

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- De los que se posean y adquieran

Abono.- En caso de venta

Saldo.- Deudor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- MAQUINARIA Y UTILES

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- De los que se posean y adquieran, así como de las mejoras que aumente su valor permanentemente

Abono.- Venta o disminución de valor

Saldo.- Deudor.

Nombre.- CAJA

Tipo de la cuenta.- Material,de Movimiento

Cargo.- Entradas de efectivo

Abono.- Salidas de efectivo

Saldo.- Deudor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- BANCOS

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- Entregas de efectivo

Abono.- Cheques extendidos a su cargo

Saldo.- Deudor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- CUENTAS CORRIENTES

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- Todos los deudores

Abono.- Todos los acreedores

Saldo.- Deudor, Acreedor,

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- EFECTOS A COBRAR

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- Efectos extendidos a nuestro favor

Abono.- Por el cobro de los vencidos,

Saldo.- Deudor

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- EFECTOS A NEGOCIAR

Tipo de la cuenta.- Material, mixta

Cargo.- De los extendidos a nuestro favor

Abono.- De los negociados

Saldo.- Deudor,Acreedor.

Nombre.- ALMACEN

Tipo de la cuenta.- Material, mixta.

Cargo.- De las compras de toda clase de material

Abono.- De las ventas y salidas del mismo.

Saldo.- Deudor, Acreedor

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- EMPAQUETADO

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

Cargo.- Valor de los ceretos elaborados

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

Saldo.- Deudor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- EXPORTACION

Tipo de la cuenta.- Material, mixta

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

Abono.- De las ventas

Saldo.- Deudor, acreedor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- EXPLOTACION VEHICULOS

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

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

Abono.- De los rendimientos que produzcan

Saldo.- Deudor, Acreedor

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- EXPLOTACION MAQUINARIA

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

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

Abono.- Rendimientos de las mismas

Saldo.- Deudor, Acreedor

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- RENDIMIENTOS DE INMUEBLES

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- Gastos de entretenimiento y conservación de los inmuebles.

Abono.- Rendimientos de los mismos.

Saldo.- Deudor, Acreedor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- GASTOS GENERALES

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- De todos los gastos de Administración.

Abono.- Como descargo de un cargo indebido

Saldo.- Deudor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- COMISIONES

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- Comisiones dadas a los representantes

Abono.- Para corregir un cargo indebido

Saldo.- Deudor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- PERDIDAS Y GANANCIAS

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- Recoge todas las cuentas que han dejado pérdida

Abono.- Para saldar las cuentas que han producido beneficio.

Saldo.- Deudor, Acreedor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- CAPITAL

Tipo de la cuenta.- Personal

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

Abono.- Como contrapartida de las cuentas de Activo; de las ganancias extraordinarias.

Saldo.- Acreedor,Deudor

= =

Nombre.- RESERVAS

Tipo de la cuenta.- Personal.

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

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

Saldo.- Deudor, Acreedor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- EFECTOS A PAGAR

Tipo de la cuenta.- Material, de Movimiento

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

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

Saldo.- Acreedor.

= = = = = = = = = = = = = = = = = = = =

Nombre.- AMORTIZACIONES

Tipo de la cuenta.- Inmaterial, de Resultado

Cargo.- Por la desaparición de un bien amortizable

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

Saldo.- Acreedor.

A N E X O U N I C O

D O C U M E N T O S

Modelo 1

FICHA DE MAQUINARIA Y MOBILIARIO

Descripción..... Cuenta.....

Duración estimada..... Depreciación.....

Fecha Adquisic.	CONCEPTO	IMPORTE		Amortizac		Valor Actil		Observaciones
		Pesetas	Ct	Pesetas	C	Pesetas	C	

Modelo 2

ARQUEO día.....

Saldo anterior.....

Cobros día de la fecha..

Pagos día de la fecha.....

SALDO DE CAJA.....

COMPROBACION

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

.... Id. " 500 .....

.... Id. " 100 .....

.... Id. " 50 .....

.... Id. " 25 .....

.... Id. " 5 .....

.... Id. " 2'50.....

.... Id. " 1 .....

.... Id. " 0'50.....

.... Calderilla.....

Talones .....

Anticipos al Personal .....

.....

TOTAL PESETAS.....

Saldo Caja.....)))

Existencia s/arqueo.....

Diferencia.....

Modelo 3

PARTE MENSUAL DE MOVMIENTO Y CONSUMO DE MATERIAL

Detalle del movimiento de Generos durante el mes de.....de 19...

ARTICULOS	PROVEEDOR	EXIST. ANTER.	ENTRA. Pres.M.	TOTAL	SALIDAS			EXISTENCIAS		
					Venta	Consum	Tota	Alma	Pañol	Tota

El Encargado de Almacén:

Modelo 4

ORDEN DE VENTA

REMITENTE: . . . . . .

FECHA: . . . . . A . SECCION . . . . . .

ASUNTO. . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

Firmado.

NUMERO.....

V A L E a ..... por:

Unidades	C L A S E	Precio Unidad	Cantidad Pts.	Cts.

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

EL ENCARGADO

Modelo 5

Modelo 6

HOJA NUMERO.....

C A J A.....

Relación de P A G O S efectuados del....al....de.....de 1.9...

Día	D E T A L L E	Nº Cmte	CUENTAS A CARGAR	Folio	IMPORTE Pesetas	Ct

Modelo 7

HOJA NUMERO.....

C A J A ....

Relación de C O B R O S efectuados del.....al....de.....de 1.9....

Dia	D E T A L L E	Nº Cmte	CUENTAS A ABONAR	Fo-lio	IMPORTE Pesetas	Ct

P A G O S

Número.....

COMPROBANTE DE CAJA

Cárguese a la cuenta de:..... PESETAS Ct.

TOTAL PESETAS....

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

PAGUESE: CONFORME:

Modelo 8

C O B R O S

Número.....

COMPROBANTE DE CAJA

Abónese a la cuenta de.....

	PESETAS	Ct.
TOTAL PESETAS....		

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

COBRESE: CONFORME:

Modelo 9

Modelo 10

DOCUMENTO DE CONTABILIDAD

CARGAR a .....

VAPOR..... ABONAR a ..... DESTINO..... FECHA.....

MARCAS		Núm Almacen	CLASIFICACION DE CERETOS					Pesetas	Observaciones
			G	M	MM	MMM	P	TOTALES	

FECHA ..... de ..... de 19..

Modelo 11 apaisado

Modelo 11

COMPROBANTE DE CONTABILIDAD

CARGAR a .....

ABONAR a .....

C O N C E P T O	Pesetas	C

FECHA :.....de.....de 1.9..

ARTICULO.....

ARTICULO..... ALMACEN.....

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

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

FECHAS Año.....	FECHAS	CONCEPTO	ENTRADAS				SALIDAS				EXIST.	
			Cant.	Pt	C	Pt	Cant.	Pts	C	Pts	C	Pts	C
Año												

Modelo 12

ARTICULO.....ALMACEN.....

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

FECHAS	CONCEPTO	ENTRADAS					SALIDAS			EXISTENCIAS				
		Cant.	PRECI		IMPte		Cant	Impte		Cant.	P ½		Impte	
AÑO....			Pt	C	Pt	C		Pts	C		Pts	C	Pts	C

Modelo 13

Modelo 14

Sírvase dar SALIDA DEL ALMACEN .....
a los generos que se detallan al pié, con destino a .....

Sírvase dar ENTRADA EN EL ALMACEN.....
a los generos que se detallan al pié, procedentes del proveedor.....
.....domiciliado en la calle de.....nº.....

UNIDADES		CLASE	PRECIO UNIDAD	Cantidades	
				Pesetas	Cts.

En a de de 19..

(Firma del ordenador)

Entregué
El encargado del almacén
El.....

Entregué
El.....

Recibí
El.....

Recibí
El encargado de almacén

Modelo 15

Sirvase dar SALIDA DEL ALMACEN .....
a los géneros que se detallan al pié, con destino a .....
.....

UNIDADES	C L A S E	PRECIO Unidad	Cantidades	
			Pesetas	Ct.

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

(Firma del ordenador)

Entregué
El encargado del almacén

Recibí
El.....

Modelo 16

NOTA DE ACARREO

Las Palmas de G.Canaria a....de.....de 1.9...

Viaje N	Conduce Nº	Camión	Marcas	Numero Ceretos		Hora llegada Cam.	Diferen.		Observacion.
				enviados	Recibid		+	-	
			Total.			Total.			

V[illegible]

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

SECCION.....

..... CONDUCE Nº . .....

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

POR LAS MERCANCIAS siguientes:

UNIDADES	CLASE	PRECIO UNIDAD	CANTIDADES	
			Pesetas	C

REVISADO

EL COMPRADOR RECIBIDO

Modelo 17

FICHA DE AMORTIZACION (Modelo 1)

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

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

Cuenta.- En la que se halla englobada

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

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

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

ACTA DE ARQUEO (Modelo 2)

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

PARTE MENSUAL DE MOVIMIENTO Y CONSUMO DE MATERIAL (Modelo 3)

Este documento lo rellena mensualmente el encargado de almacén, enviándolo a la Sección de Contabilidad, para que ésta, a la vista del citado documento, compruebe la veracidad de los extractos enviados por la Sección de Compra-Ventas. Claramente puede apreciarse que así se evitan posibles "filtraciones" o fraudes por parte del encargado de la Sección de Compra-Ventas o del encargado de almacén.

ORDEN DE VENTAS (Modelo 4)

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

VALE (Moldelo 5)

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

Supongamos que la Sección de Correspondencia necesita com--- prar una cinta para la máquina de escribir. Para ello hará un vale por triplicado, y con el original y una copia, pues la otra se -- queda en la matriz del talon, adquiere la cinta, entregando los - dos vales, de los cuales se le devuelve uno, valorado, que pasará a la sección de contabilidad para su anotación en libros. De esta manera no tendrá que esperar dicha sección a que llegue la factura de la tienda para asentar la compra de la cinta. Además, de -- no utilizar el vale, se contabilizará erróneamente la compra, --- pues al llegar la factura y pagarse, se haría el asiento de:

GASTOS GENERALES a CAJA

noreflejándose la verdad, ya queno ha sido una compra al conta--- do. Ahora bien, utilizando el vale, al recibirlo la sección de -- Contabilidad efectuará el asiento de:

GASTOS GENERALES a CUENTAS CORRIENTES

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

CUENTAS CORRIENTES a CAJA

RELACION DE PAGOS (Modelo 6)

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

RELACION DE COBROS (Modelo 7)

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

COMPROBANTES DE CAJA (Modelos 8 y 9)

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

REGISTRO DE EMBARQUES (Modelo 10)

Se lleva con objeto de saber las exportaciones realizadas. Cada total parcial ha de coincidir con la nota de acarreo enviada por el encargado de recibir la mercancía en el muelle, así como con la orden de "Salida de Almacén" dada por la sección de Compra-Ventas a la de almacén. También concuerda con los conduces que el encargado de Almacén da al chófer que transporta la mercancía al muelle. Por cada viaje que da el chófer se le entrega un conduce.

COMPROBANTE DE CONTABILIDAD (Modelo 11)

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

FICHA DE ALMACEN (Modelo 12)

A llevar por el almacenista. Sólo da razón, como puede observarse, de entradas, salidas y existencias, en cantidad, de los materiales que hay en almacén. Debido a que pueden efectuarse ventas del material almacenado, y, por otra parte, se consume material en la propia empresa, se halla dividida la columna de Salidas en dos partes: Ventas y Consumo. Mediante esta diferenciación, se sabe con certeza el destino de los materiales que han salido del almacén.

FICHA DE ALMACEN (Modelo 13)

Con la valoración de los materiales. Se llava en la Sección de Contabilidad. Su funcionamiento está bien claro, valorandose las salidas al mismo precio que las entradas. Las existencias a final de mes se valoran a un precio medio, en caso de que una misma mercancías haya tenido diferente precio durante el periodo mensual.

ENTRADA EN ALMACEN (Modelo 14)

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

SALIDA DE ALMACEN (Modelo 15)

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

NOTA DE ACARREO (Modelo 16)

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

CONDUCE (Modelo 17)

Documento que entrega el encargado de almacén al chófer, por duplicado, en el cual van detalladas las mercancías transportadas, así como su precio. Como se entrega por duplicado, uno se lo queda el encargado de recibir la mercancía en el muelle, como justificante de la nota de acarreo, y otro lo devuelve al encargado de Almacén con el conforme.

INDICE DE LOS DOCUMENTOS

1.- FICHA DE AMORTIZACION

2.- ACTA DE ARQUEO

3.- PARTE MENSUAL DE MOVIMIENTO Y CONSUMO DE MATERIAL

4.- ORDEN DE VENTAS

5.- VALE

6.- RELACION DE PAGOS

7.- RELACION DE COBROS

8.- COMPROBANTE DE CAJA (PAGOS)

9.- COMPROBANTE DE CAJA (COBROS)

10.- REGISTRO DE EMBARQUES

11.-COMPROBANTE DE CONTABILIDAD

12.- FICHA DE ALMACEN (Para el almacenista)

13.- FICHA DE ALMACEN (De la sección de contabilidad)

14.- ENTRADA EN ALMACEN (ODEN DE)

15.- SALIDA DE ALMACEN (ORDEN DE)

16.- NOTA DE ACARREO

17.- CONDUCE