

MEMORIA
PRESENTADA POR
JESÚS ARTESAGA BERNARDINI

MEMORIA

DE UN

COMERCIO

DE

GRANOS

PRESENTADA

POR EL

ALUMNO

José Arteaga Hernández

N.º B.º
El Catedrático
Manuel González

CAPITULO

I

Estudio del producto.- Proceso tecnico.-

El ejercicio se basa principalmente, en el comercio.

Ahora bien, el comercio a realizar es el de granos,; nos dedicaremos a la compra-venta de granos y harinas de diferentes clases. En principio las manipulaciones con ciertos granos (el maiz, por ejemplo, q mediante molienda se puede convertir en harina de maiz, rollon de diferentes clases, etc., lo cual hace este producto mas vendible), las pagamos a hacer a ciertas empresas molineras, pero mas adelante, en la ampliacion y transformacion del negocio, instalamos nuestro propio molino.

Dedicandonos ademas a la molienda de trigos para panaderias y de mas usos, obtendremos, aparte del correspondiente beneficio, un producto bastante util para nuestro negocio: el afrecho.

Referente al proceso tecnico, bastante sencillo, lo podemos dividir en las siguientes secciones:

- a) Seccion de cribado y limpieza.
- b) Seccion de molienda.
- c) Seccion de Cernido.
- d) Seccion de fabricacion.

En esta memoria, no atiendo el aspecto industrial (la molineria) sino el comercial (la compra-venta de granos y piensos); ahora bien, como organizador recomiendo a una empresa que tenga que molturar granos que instale su propio molino, por serle mas economico.

CAPITULO

II

Localización geográfica.- Lugares de compra y precios.- Vías de comunicación.- Suministros de agua, gas y electricidad.- Otros detalles varios.-

Aclarado anteriormente en que se basaba este comercio, iremos desarrollando el cuestionario anterior.

Referente a la localización geográfica, con tomar un libro de Geografía Económica, tendremos resuelto este tema, pero podemos decir que productos como el maíz, está localizado geográficamente en Estados Unidos y Argentina (aquí me refiero solamente a las naciones con las cuales España mantiene relaciones como Estados Unidos, o podría mantener como Argentina); la avena producida en Escocia; el trigo en Canadá y Argentina.

Ahora bien, lo anterior no tiene ninguna importancia comercial, ya que los lugares de compra en la mayoría de los productos suelen ser diferentes de los lugares de producción. Así tenemos que entre 3 ó 4 ciudades se dominan la mayoría de los productos mundiales. Entre estas ciudades tenemos principalmente a Londres y Nueva York, donde se cotiza todas las mercancías producidas en todo el mundo.

Para nosotros los lugares de compra estarán situados en la Península e islas adyacentes. Así tenemos para la archipiélago a Sevilla y Málaga para la harina de pescado, esta misma isla; para la arvejas y lentejas, Lanzarote; para la avena y maíz, Sevilla.

Más adelante, al hacer la ampliación, llegaremos a importar trigo de Argentina y Canadá; y maíz de Estados Unidos y Argentina.

Los precios no los podemos anotar, por variar continuamente, y más en la importación, donde el cambio y la cantidad de divisas concedidas por el I.E.M.E. (Instituto Español de Moneda Extranjera) y las que hay que adquirir en la bolsa libre, producen oscilaciones enormes.

Para llegar a conocer las relaciones comerciales con los países, los productos protegidos, el % de divisas concedidas para la importación de dichos productos, los plazos a efectuar dicha importación, y demás detalles, una buena solución es suscribirse a revistas como Servex, (Servicio Exterior del Banco de Bilbao), ó Importaciones y Exportaciones (Departamento Extranjero del Banco Hispano Americano).

II

En cuanto a las vías de comunicación, para las islas Canarias solo existe una, comercialmente, la marítima.

En este sentido, estamos a expensas de las navieras extranjeras, para las importaciones, y a las españolas para los pedidos que provenga de la Península. Los gastos aparte de los fletes, serán los de seguros, carga y descarga en los muelles y transporte a los almacenes.

Referente a los suministros de agua y electricidad (anulamos el gas por no existir), no hay mucho que decir. El agua no la necesitamos, y la electricidad para el molino.

Para no estar a expensas de suministros deficientes y para mayor beneficio es conveniente poseer un motor y la instalación complementaria de nuestra propiedad, para la producción de fuerza motriz, ya que este es uno de los principales elementos, por no decir el más importante en las industrias.

CAPITULO

III

III

Aspecto comercial.- Estudio del mercado.- Coyuntura económica.- Competencia.- Justificación comercial.- Zonas y sistemas de venta.- Publicidad.

El mercado si acudimos a una simple definición es el lugar donde se reúnen ofertas y demandas. Por esto hacer un estudio del mercado quiere decir, estudiar la oferta y demanda.

Una forma de analizar el mercado, análisis que pertenece a la sección de ventas, es realizar un estudio de la clientela potencial, que podríamos obtener. Se determina con la mayor exactitud posible el consumo de los productos de que se trata en dicho mercado o zona. Se forman listas de almacenistas que puedan ser compradores, utilizando para ello anuarios comerciales, listines telefónicos, etc.

En esta zona si vamos a estudiar la oferta, digamos que es bastante amplia; forzosamente habrá competencia, pero tenemos que la demanda es buena; una región ganadera donde comienzan a imperar las grandes granjas. Todos estos puntos de vista, son observados bajo el aspecto de nuestro negocio.

Con buenos sistemas, créditos, publicidad, etc., se puede triunfar ampliamente sobre la competencia, ya que esta no tiene grandes métodos.

La coyuntura económica es el momento preciso para lanzarse a ejercer el comercio, industria o labor cualquiera. El momento actual es bueno como ya dijimos anteriormente.

Montando el negocio en las debidas condiciones y con suficiente capital que domine la importación, el transporte (camiones, motocicletas, etc.)), la molinería y una buena dirección, hay grandes posibilidades.

La competencia es amplia, pero no está bien organizada, ni tiene suficiente capital para competir; solamente algún gran importador, que no se dedica desahogado a la venta.

Como justificante comercial, se puede poner perfectamente, los grandes rendimientos que se pueden obtener al abastecer una región tan rica.

Sistemas de ventas.- Este es un tema bastante amplio e importante. Basandonos en los calculos de la clientela potencial efectuados anteriormente, tenemos tener siempre las existencias precisas para atender a la demanda actual, más un stock para futuras contingencias.

Entre los sistemas de descuentos, uno de los más corrientes, es el descuento por pronto pago. De todas formas utilizaremos las formas de ventas al contado, para el detalle; y dando plazos y admitiendo efectos para las ventas al por mayor.

En las ventas al por mayor que sean abonadas al contado, habrá que hacer descuentos.

En lo que afecta a la mercancía con la cual nosotros comerciamos,

III

habrá que tener en cuenta, los envases, el transporte, etc.

Para poder competir y ganar clientela, podemos darles mayores facilidades y comodidades, al cliente de diferentes formas: dándole los envases pequeños, gratis (con nuestro nombre impreso en el exterior de los cartuchos); vendiendo los sacos en las grandes compras a bajo precio; transportandoles la mercancía hasta su casa, en motocicletas sin recargos, y admitiendo pedidos por teléfono. Esto es para la misma ciudad, para las ventas en plaza.

Para las ventas en los campos, en nuestros camiones se puede llevar la mercancía cobrando módicos precios.

Todo esto como es natural, ha de ir cargado a la mercancía, aumentando su valor o disminuyendo su beneficio. Es preferible esto último, ya que el beneficio es menor, pero el volumen de ventas, elevado, hace los beneficios voluminosos.

Son, naturalmente, gastos variables, que aumentan al aumentar las ventas, pero ayudan a elevar estas últimas.

Entre las formas de ventas, tenemos varias:

Para las ventas al contado en el mostrador, usarán los empleados unos blocks, de los cuales llenarán dos hojas en cada venta por medio de una hoja de papel calcar. Una de ellas se le entregará al cliente.

Esta hoja llevará dos números: uno de orden correlativo, por lo cual no puede faltar ninguna hoja por contabilizar a menos que se rompiese, lo cual lo comunicará el empleado; la otra, el número que tiene el dependiente entre los varios dependientes del mostrador, para localizarlo entre los varios empleados en caso de error u otro motivo.

Para abonar el importe pasará el cliente por caja. Esto es lo más corriente; pero debido a la molestia que supone para el cliente las diferentes copias que tiene que hacer el dependiente, es mejor que el mismo dependiente cobre, utilizando una de esas registradoras múltiples, que poseen cajones independientes para cada dependientes. Además el dependiente hace dos notas, una la entrega al cliente; la otra calcada pasa a las secciones registradoras. En la columna de la y otros. de la caja registradora, queda visible la notación efectuada por el dependiente y a la vista del cliente. Queremos decir que se pu.

de vigilar también al dependiente siendo él el que cobre como si hoy un cajero.

En la matriz del boleto de venta, que tiene el dependiente, quedará anotado el importe de la venta, solamente y de los dos números: el de orden y el del dependiente.

Más adelante pondremos un modelo de ejemplo. En la página de este mismo capítulo.

Cuando recibamos algún pedido por carta o teléfono, anotará el empleado dicho pedido en un block dedicado a notas de pedido, en el cual solo irán las cantidades y mercancías, pero no los precios.

Al atender dicho pedido, se irá llenando la factura, de la cuál haremos tres copias. Una que enviaremos al cliente; otra que pasará a la sección de contabilidad y de almacén; y otra que finalmente, permanecerá hasta que el cliente efectue el pago y se le entregara firmada y con el cuño de PAGADO.

Dichas facturas, tanto sean vendidas en el mostrador como llevadas al domicilio, han de ser firmadas por el comprador, las tres copias calcadas. En su domicilio, las llevará el empleado correspondiente. Esto para las ventas al crédito.

Para los agentes que tengamos por los pueblos, chóferes de camiones, etc, a los cuales daremos comisiones, por sus pedidos, dispondrán de un blok especial de notas de pedido. Y ellos firmarán la facturas a falta de la firma del comprador efectivo.

Para las ventas al crédito dispondrán los empleados de un fichero con los clientes, sus límites de crédito, y los descuentos más frecuentes a cada uno.

Todos estos bloks: el de ventas al contado (dos copias), notas de pedido de empleado, nota de pedido de agente, facturas (tres copias); deberán estar en diferentes colores para evitar confusiones.

Antecedentes históricos.-

En realidad, ni el comercio de granos ni la molinería, se puede decir, tengan historia, porque son tan antiguas, como el mundo mismo.

Ya en Egipto, muchos miles de años antes de Jesucristo, se cultivaba el trigo. De la industria molinera, solo podemos decir, que antes no era tal industria, sino más bien un trabajo casero.

Del comercio, como historia, tenemos al pueblo fenicio, grandes comerciantes, principiantes de la contabilidad, y aún antes de nos habla en la Iliada, de Troya, ciudad muy rica, ya que por ella pasaban grandes carabanas de sal, hacia Europa Central.

Ahora bien, la primera persona que habló algo acerca del hoy llamado método centralizador, fué de la Porte, en 1712, en la obra la Ciencia de los negociantes y tenedores de libros.

En esta obra recomendaba la división del borrador en libro de ayuda, de donde los asientos se trasladaban directamente al Mayor.

B. Dezarnand de Lezignan, escribió en 1825 la obra " Ensayos sobre la contabilidad comercial ", en la cual preconizaba la creación de tantos libros auxiliares, como clases de operaciones hubiera que registrar. Cada cinco días se recopilaban en el Diario, todos los asientos, pero sin detallarlos. No fué bien acogido.

Este sistema ha triunfado ampliamente en los últimos tiempos, con el torbellino de los negocios, que hacían materialmente imposible anotar todas las operaciones ocurridas en la jornada laboral. Debido a esto, se estudio este sistema y se llegó a un acuerdo en la vecina Francia (donde nació), con la legislación. El número de libros no importa, con tal de que estén forrados, foliados y cocidos; y en su interior no se encuentren líneas en blanco, raspaduras, etc.

Además cada uno de estos libros, ha de ser legalizado por el Juez del Distrito, para poner en el primer folio de cada uno, una nota firmada, haciendo constar el número de folios con que cuenta el libro. Además se estampará en cada folio el sello del Juzgado correspondiente. Este método es válido en España. Está prohibido el de hojas movibles el cual solo puede utilizarse en contabilidades de agor-

cias y subursales.

Esto no impide que tengan una gran aplicación práctica, no en los libros obligatorios, pero sí en los auxiliares.

En cualquier clase de contabilidad, las fichas tienen una gran aplicación.

CAPITULO

IV

Aspecto técnico e industrial: emplazamiento: estudio de las características propias.-Maquinarias: Casas suministradoras de precios.-Instalaciones y locales.-Terrenos de explotación.-Sistemas de salarios y trabajos.-Fundaciones de seguridad.

El emplazamiento de los edificios ha de ser como sigue: el edificio central, donde están situadas las secciones de ventas, secciones contables y administrativas, lugar donde se reciban los pedidos, teléfono, lugar donde están situados los motociclos, almacén central, debe estar situado en el centro de la ciudad, en la zona comercial.

Después se pueden tener almacenes auxiliares, situados en cualquier zona, mientras más baratos mejor, ya que poseeremos camiones para descargas en los muelles, transporte entre los diversos almacenes y ventas en los campos.

El molino que tendremos más tarde, como no lo vamos a dedicar a la molienda al por menor, puede estar situado en las afueras. No necesitando fuerza motriz, por poseer sus propios motores, o hay necesidad de pagar fuertes sumas por los edificios céntricos.

Maquinaria.-Debemos poseer 2 camiones, un furgón y dos motociclos; la maquinaria para el molino, y además los motores para producir la energía para dicho molino. Esto se puede contratar con una agencia, pedir folletos, etc. En el caso de contratar con una agencia la compra de toda la maquinaria y su montaje; inclusive podría conseguirnos los camiones; lo pagaríamos finalmente el total más la comisión.

Referente a la maquinaria, la compraremos más adelante, pero los carruajes los necesitamos desde el primer momento para trabajar.

Debemos comprar dos camiones grandes para levantar la carga del muelle, su transporte a los almacenes y al las ventas grandes a los campos, como ya dijimos anteriormente.

Un furgón para las ventas pequeñas a los campos; por ejemplo, pa-

ra 500 o 1.000 kilos, no es necesario un camión pesado; es mucho más comodo y económico un furgón.

Estos cobrarán su transportes, al costo, lo más barato posible.

Además podemos obtener dos motocicletos o motocarros, para las ventas en la ciudad, transportes que podría ser gratis, para determinadas compras que dejen el suficiente beneficio. Además nos atraería más clientela y en un mismo viaje, podríamos atender a varios clientes.

Como nota de precios que piden, podemos dar ésta:

1 camión AUSTIN, 5 Tm. 27 H. P.	153.500.-
1 " FARGO 5 Tm. 26 H. P.	180.000.-
1 furgón BEDFORD 11 H. P.	65.000.-
2 Isocarros ISO 1 1/4 H. P.	<u>75.856.-</u>
SUMA	474.356.-

Más los gastos correspondientes de matricula, licencia, impuestos, nos costará unas 500.000 M

Sistemas de salarios.- Los sistemas de salarios son los normales y legales. La jornada de trabajo estará constituida por 8 horas diarias, sábado a la tarde, inclusive (excepto empleados administrativos). El descanso dominical, se respetará, cerrandose el comercio, molino, motocicletos, etc.; pero si hay algún trabajo, como descarga de alguna mercancia venida en algún buque, y transporte correspondiente al almacén, tendrán que trabajar los camiones, peones y jefes de almacén.

El sistema de salarios, es el ya conocido; los empleados administrativos, jefes de almacén, cobrarán mensualmente; tambien lo harán de igual manera por pertenecer a almacenes y mientras sean empleados fijos, los chóferes de los camiones y los peones del almacen.

Se puede establecer un sistema de primas, por rapidez en el trabajo, en la carga o descarga de un camión, en las ventas. No es muy conveniente debido al gran número de dificultades con que se tropieza.

Un 10% de los beneficios obtenidos por la sociedad, se repartirán entre los obreros y empleados, no entrando los socios aunque trabajen en la sociedad, en proporción al sueldo y antigüedad.

CAPITULO

V

Plan financiero; Capital de la empresa.- Constitución del capital.- Índice de rotación.- Créditos.- Dividendos.- Amortización.- Punto muerto.

El capital de la empresa estará formado por las diferentes aportaciones de los socios.

En el ejercicio contable - numérico, doy la cifra de poco más de dos millones de B, constituido dicho capital, por un inmueble, poco efectivo, crédito y efectos, y mercancía.

Las personas que quieren formar la sociedad, son personas que cuentan con confianza y crédito; por esto que antecede creo que la sociedad debe de formarse colectiva, ya que da más garantía a los acreedores, con las propiedades particulares de los socios, pues para desenvolverse necesitarán suficiente crédito.

El índice de rotación será bastante bajo, ya que habrá que hacer grandes compras, las cuales quedarán formando un fondo de existencias bastantes grandes, hasta tanto se da salida a la mercancía.

La base de este comercio está en grandes compras y debido a las grandes existencias acumuladas, el índice de rotación será bajo, ya que éste o coeficiente es igual a la fórmula siguiente:

$$K = \frac{\text{Total de ventas en el ejercicio (a precio de coste)}}{\text{Promedio de existencias}}$$

K = coeficiente.

El promedio de existencias es igual a la suma de las existencias habidas todos los meses, dividida entre los doce meses.

Crédito.- Como ya hemos indicado la empresa para las compras, necesitará créditos. Estos pueden ser de diversas formas. Los más convenientes son las cuentas de créditos concedidas por los Bancos, en las que no se paga interés, sino por el capital utilizado. Son mucho más convenientes, que los préstamos, y habiendo las garantías que una sociedad colectiva concede, no es muy difícil conseguirlo.

La contabilidad de un crédito, se puede llevar por un juego de asientos muy curioso:

20 del 3 de 1.9

10.000	Crédito disponible	a	Crédito concedido	10.000
--------	--------------------	---	-------------------	--------

Al disponer nosotros de una parte de esta cifra, haremos:

5.000 Crédito dispuesto a Crédito disponible 5.000

5.000 Caja a Banco X s/c de Préstamos

Al ingresar alguna cantidad:

3.000 Créditos disponibles a Créditos dispuestos 3.000

25 del 3 de 1.9

3.000 Banco X s/c Prestamos a Caja 3.000

Al cerrar la cuenta y liquidar los intereses:

30 del 3 de 1.9

200 Intereses y Descuentos a Banco X s/c de Prest. 200

31 del 3 de 1.9

200 Créditos dispuesto a Créditos disponibles 200

De esta forma sabremos siempre el total del préstamo obtenido (saldo acreedor de Créditos Concedidos); la parte de dicho préstamo que hemos utilizado (Saldo deudor de Créditos Dispuestos); y la que aún podemos utilizar (Saldo deudor de Créditos Disponibles); lo que realmente debemos al prestamista, cantidad dispuesta más los intereses (Saldo acreedor del prestamista o Banco X s/c de Préstamos).

Dividendos.- Como sociedad colectiva, el dividendo o beneficio repartido, serán los suficientes para vivir los socios, los cuales podrán tener aparte sueldo y sacar cantidades a cuenta de dichos beneficios.

El sobrante de dichos beneficios, después de repartir a los socios, si lo hay, irá a un fondo de reserva para incrementar la potencialidad económica. En los estatutos, reparto el 60% de los beneficios, sea la cantidad que sea.

Más adelante, debido a la necesidad del capital para hacer frente a las grandes operaciones (importaciones inclusive), que se nos presentan, decidimos transformarla en anónima (satisfaciendo los

Derechos Reales correspondientes) y suscribir acciones entre el público, debido a la buena marcha de la empresa y los beneficios obtenidos en varias operaciones. El capital superando los 5.000.000 de ₡ llega hasta los 8.000.000 de ₡.

Para pedir un crédito podemos lanzar una emisión de obligaciones al mercado, y referente al dividendo pondremos uno fijo, en los Estatutos, decidimos repartir un 5% como dividendo mínimo si los beneficios alcanzan. Este 5%, libre de impuestos.

El 5 multiplicado por el multiplicador fijo 1,12359550, nos dará: 5,61797750. Aplicando a este dividendo el tipo impositivo correspondiente que es el 11%, tendremos que la cuota a satisfacer, será igual a 0,61797750, que restado al dividendo acordado a repartir, nos dará el 5% libre de impuestos.

Amortización.- Se refiere este apartado a los tipos de amortización, aplicados. Tenemos las cuentas de quebrantos reducibles, que comprenden: Gastos de Constitución, Gastos de Instalación, Gastos de Primer Establecimientos, etc. El número de años más usual para amortizar los anteriores conceptos, no debe de pasar de 10 años.

El mobiliario, no debe de pasar de 5 años. Hay excepciones, cuando dicho mobiliario, por ejemplo de acero, se puede amortizar en 10 años. Refiriéndonos a mostradores, estantes, y mobiliario corriente de oficina.

Los inmuebles, los amortizaremos en 20 años, a un 5% anual.

Punto muerto.- Se designa con el nombre de punto muerto de los beneficios la cifra de ventas que es necesaria alcanzar, con objeto de que queden cubiertos los gastos fijos de la empresa.

El Punto Muerto de los beneficios, solo se puede calcular, cuando ya se lleven varios ejercicios, o sea, basándose en los ejercicios anteriores, y que se expone uno a cometer grandes errores.

CAPITULO

VI

Plan contable: sistemas previstos.-Cuadros sinopticos de las principales cuentas.- Desarrollo contable-numerico de la constitucion hasta el cierre del primer ejercicio, con detalle de las modelos que serviran de base para la contabilizacion de las distintas partidas.- Proyeccion.-Precio de Coste: estudio detallado de los distintos conceptos que en el calculo del mismo intervienen.

Como es casi imposible encasillarse dentro del anterior cuestionario, lo ire desarrollando a mi manera como mejor pueda.

ORGANIZACION CONTABLE-ADMINISTRATIVA

Por la apertura de la sociedad colectiva, se hara:

1 enero 1.9..
SOCIOS POR APORTACIONES a CAPITAL

Detalle del compromiso de aportacion de los siguientes socios, según escritura:

La cuenta de socios por aportaciones; puede estar dividida por socios, pero es mas comodo que figure una cuenta general, y en un auxiliar detallar el estado de los socios. Hay quien suele dividir la cuenta de CAPITAL en tantas cuentas como socios haya; por ejemplo SOCIO TANTA/ DE CAPITAL; no somos partidarios de este sistema ya que el capital es solo uno: el de la empresa.

Al comienzo de las actividades de una empresa mercantil, esta tiene que realizar unos gastos únicos para toda la vida de la empresa.

Estos gastos suelen ser: honorarios del Notario que otorga la escritura, los derechos del registrador mercantil, los impuestos del Timbre y de Derechos Reales, etc. El asiento sera:

1 de enero 1.9..
Gastos de Constitucion a Caja

Detalle de dichos gastos:

Estos Gastos de Constitucion, se suelen amortizar en un plazo maximo de 10 años, a un 10% anual.

Por las aportaciones haremos:

1 de enero de 1.9..
CUENTAS DE BIENES
Valor de los aportados del Socio X
CUENTAS DE DERECHOS
Valor de los transferidos por el socio X
CUENTAS DE QUEBRANTOS REDUCIBLES
Valor de los aceptados al Socio X
a CUENTAS DE OBLIGACIONES
Valor de las aceptadas al Socio X
a SOCIOS POR APORTACIONES
Valor de su aportacion

Los conceptos de cuentas de BIENES, DERECHOS Y OBLIGACIONES, estan bien claros. Significan el conjunto de cuentas que comprenden

VI

cada uno de estos títulos. Ahora bien, entendemos por QUEBRANTOS REDUCIBLES, las aportaciones inmateriales, como Fondo de Comercio, Clientela, Gastos de Primer Establecimiento, etc.

En el caso de que el socio aportase más de lo comprometido, se haría el siguiente asiento:

1 de enero de 1.9..

120.000 INMUEBLES.

Valor de lo aportado por el socio Y.

a SOCIOS POR APORTACIONES 100.000

Valor de su aportación (compromiso).

a SOCIO Y, CTA. A LA VISTA 20.000

Excedente a su favor.

No se puede abrir la cuenta de Socio Y, cuenta corriente, porque la sociedad está empezando y no puede pagar dicho exceso en metálico.

En el caso de que algún socio se retrase en su aportación, se hará el siguiente asiento:

100.233,33 CUENTAS DE BIENES

Valor de lo aportado por el socio X.

a SOCIOS POR APORTACION 100.000

Valor de su aportación.

a INTERESES Y DESCUENTOS 233,33

Intereses de demora, 14 días al 6%.

Si entre las aportaciones hubiesen Mercaderías, estas se pueden hacer figurar en dicha cuenta, o en la de existencias, si tenemos un gran juego de cuentas.

Pondremos un ejemplo de los diversos sistemas usados:

Compramos:

100.000 COMPRAS a CAJA 100.000
Comprado 20.000 kigs. de maíz a 5 ₮.

Vendamos:

90.000 CAJA a VENTAS 90.000
Vendido 15.000 kigs. de maíz a 6 ₮.

VI

Supongamos unas pérdidas en almacén de 1.000 kgs. Vamos al almacén y hay en existencias 4.000 K. a 5 P. Haremos:

Compras	100.000
Existencia actual	<u>20.000</u>
Coste de las Ventas	80.000

80.000 VENTAS a COMPRAS 80.000
 Traspaso a la primera cuenta del coste de la venta.

Con estos asientos, tendremos a la cuenta de Ventas, funcionando como cuenta diferencial; y a la cuenta de Compras, de movimiento; figurando como existencias, su saldo al final del ejercicio.

VENTAS		COMPRAS	
80.000	90.000	100.000	80.000
Beneficio 10.000		Existencias 20.000	

También se pueden sacar las pérdidas habidas en el almacén, a una cuenta separada, si conocemos el coste de las ventas, lo cual es bastante fácil si utilizamos fichas de almacén: Así tendremos:

5.000 Perdidas y Ganancias en Stock
 a Compras 5.000

1.000 K. maíz a 5 P., desaparecidos en el almacén?

Ahora haremos:

Compras	95.000	(que es el saldo que presenten
Existencias	<u>20.000</u>	
Coste de las Ventas	75.000	

75.000 VENTAS a COMPRAS 75.000
 Traspaso a la primera cuenta, del coste de las ventas.

VENTAS		COMPRAS		PERD. Y GS. EN STOCK
75.000	90.000	100.000	5.000	5.000
			<u>75.000</u>	
			80.000	

Beneficio: 15.000 Existencias : 20.000 Pérdidas : 5.000

BENEFICIO NETO: 10.000-

Como se ve, este método es igual al anterior con una cuenta más
 Otro método es cerrar VENTAS Y COMPRAS.

VI

En los sistemas de contabilidad simplificados, como el centralizador, el de Diario - Mayor, los diversos métodos abreviados, etc., usamos los nombres de Compras, Ventas, Devoluciones de Compras, Devoluciones de Ventas; pero al hacer los asientos en el Diario Centralizador, solo figurará la cuenta de Mercaderías y en el Mayor Centralizador, solo tendrán dedicada una columna, ya que de otro modo en vez de simplificar, oscureceremos la contabilidad. Esto de utilizar las cuentas anteriormente nombradas, es por exigirlo así el método ya que tendremos un Diario para cada operación. También sirve para las estadísticas que suelen hacerse en los grandes comercios que poseen gran volumen de ventas.

Más adelante hablaremos de los hojas de costo, fichas de existencias, etc.

Al abonar sueldos a los socios y empleados, diremos:

20.000 GASTOS GENERALES

Importe de los sueldos satisfechos, según detalle.

a	CAJA	17.650
---	------	--------

Líquido satisfecho a los empleados.

a	HACIENDA PUBLICA	2.350
---	------------------	-------

Importe de las cuotas a satisfacer, en virtud del Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal.

Al abonar trimestralmente a la Hacienda, diremos:

2.350 HACIENDA PUBLICA

Pago de las cuotas retenidas

a	CJA	2.326,50
---	-----	----------

Líquido satisfecho al Tesoro Público.

a	PREMIOS DE COBRANZA	23,50
---	---------------------	-------

1/3 sobre el importe de la cuota.

Al pagarse sueldos mensuales o semanales, grabados por los Seguros Sociales, se hará:

GASTOS GENERALES

Importe de las nóminas satisfechas.

a	INSTITUTO NACIONAL DE PREVISION
---	---------------------------------

Retención por Seguros Sociales, 4% s/ A.

V I

Retención por Seguros Sociales 1% s/ B:

" " Cuota Sindical, 0,30% s/ C:

" " formación profesional, 0,20% s/C:

a MUTUALIDAD LABORAL DE LAS PALMAS

Retención por Montepío, 4% s/ C.

A) Importe de las remuneraciones inferiores a 40.000 ₡ anuales.

B) Importe de las remuneraciones superiores a 40.000 ₡ anuales.

C) Importe total de las remuneraciones, tanto inferiores como superiores a 40.000 ₡ anuales.

Al abonar mensualmente al I. N. P. las cuotas retenidas más la cuota patronal, haremos:

SEGUROS SOCIALES

Importe de la cuota patronal a cargo de la empresa.

a INSTITUTO NACIONAL DE PREVISION

Importe cuota patronal, 14,50%, s/A.

" " " , 6,50%, s/B

a MUTUALIDAD LABORAL DE LAS PALMAS

" " " , 7,--%, s/C.

El I. N. P. cobra también el Montepío. Al abonar, haremos:

INSTITUTO NACIONAL DE PREVISION

Importe 19%, s/A.

" 8%, s/B.

MUTUALIDAD LABORAL DE LAS PALMAS

Importe 11%, s/C.

a CAJA

Importe de las cuotas abonadas al I. N. P. por S. S. y Montepíos.

Todos estos asientos, se podría englobar en uno solo. Hay que tener en cuenta que el I. N. P. cobra mensualmente (salve excepciones, y la Hacienda pública, trimestralmente. Cada 3

meses, coincidirán los pagos a la Hacienda y al I. N. P.

Englobando los asientos anteriores, tendríamos:

GASTOS GENERALES

Importe de las nóminas a satisfacer/

SEGUROS SOCIALES

Importe de la Cuota patronal a cargo de la Empres.

a CAJA

Líquido satisfecho.

a HACIENDA PUBLICA

Importe de las cuotas retenidas en virtud del I. R. T. P., según detalle que sigue:

a INSTITUTO NACIONAL DE PREVISION

Retención S. S. 4% s/A.

" S. S. 1% s/B.

" C. S. 0,30% s/C.

" F. P. 0,20% s/C.

Importe cuota patronal, 14,50 s/A.

" " " " 6,50% s/B.

a MUTUALIDAD LABORAL DE LAS PALMAS

Retención por Montepío, 4% s/C.

Importe cuota patronal, 7% s/C.

Este asiento lo podemos hacer nosotros, porque pagamos mensualmente. Al abonar haremos,

INSTITUTO NACIONAL DE PREVISION

Importe 19% s/A.

" 8% s/B.

MUTUALIDAD LABORAL DE LAS PALMAS

Importe 11% s/C.

HACIENDA PUBLICA

Importe de las cuotas retenidas

a CAJA

Importe de las cuotas abonadas al I. N. P. y del líquido satisfecho a la Hacienda Pública.

VI

a PREMIOS DE COBRANZA

Importe 1% de comisión sobre la cuota a satisfacer a la Hacienda Pública.

La tributación por impuesto sobre los R. C., es la siguiente:

PERDIDAS Y GANANCIAS a SOCIOS POR DIVIDENDOS

Beneficio destinado a repartir entre los socios.

Al repartir los dividendos:

SOCIOS POR DIVIDENDOS

Reparto del beneficio acordado.

a CAJA

Líquido satisfecho a los socios, según detalle:

a HACIENDA PUBLICA

Retención del x% del beneficio repartido, en virtud del I. R. C

Al pagar a la Hacienda, haremos:

HACIENDA PUBLICA

Pago de la cuota retenida.

a CAJA

Líquido ingresado en la Hacienda.

a PREMIOS DE COBRANZA.

Importe del 1% de comisión.

En el I. R. s/S. de la que hablamos en el capítulo IX, se hace:

PERDIDAS Y GANANCIAS a HACIENDA PUBLICA

Cuota a satisfacer a la Hacienda, por I. R. s/S.

En realidad, en lugar de todos estos asientos, se suele hacer uno solo, que es:

PERDIDAS Y GANANCIAS

Distribución del beneficio habido, según detalle que sigue:

(sigue)

(viene)

a HACIENDA PUBLICA

Retenciones efectuadas por I. R. T. P. y R. C., según detalle: y cuota a abonar por I. R. s/S.

a PREMIOS DE COBRANZA

1% de comisión sobre el importe de los impuestos antes citados.

a FONDOS DE RESERVA

Dotación a dicho Fondo, según lo dispuesto en los estatutos.

a RESERVA LEGAL

Por el mismo concepto anterior.

a RESERVA SOCIAL

Dotación a dicho Fondo en cumplimiento a lo prescrito en la Ley de 30 de Diciembre de 1943.

a REMANENTE DEL EJERCICIO

Sobrante para acumularse en el próximo ejercicio.

En caso de pérdida se puede exigir el reembolso de los anticipos, y se haría:

CAJA

a SOCIOS POR ANTICIPO

Devolución de las cantidades percibidas, durante el ejercicio.

Nosotros no lo haremos. CANCELAREMOS el saldo deudor de Pérdidas y Ganancias, con el Fondo de Reserva y demás Fondos que tengamos, y en su defecto, llevaremos dicha pérdida a la cuenta de Pérdidas y Ganancias de Ejercicios anteriores, la cuál se cancelará desde el momento en que hayan ganancias.

HAREMOS en ambos casos:

FONDOS DE RESERVA

a PERDIDAS Y GANANCIAS

Cancelación del saldo de la segunda cuenta.

PERDIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORES

a PERDIDAS Y GANANCIAS

Traspaso a la primera cuenta del saldo de la segunda.

VI

En caso de tener que solicitar préstamos, lo mejor es tener una cuenta de crédito con algún Banco. La cuenta de crédito, solamente paga intereses, por el capital utilizado, lo que la diferencia de los préstamos que se pagan intereses por el tiempo que se posea dicho capital, se utilice o no. La cuenta de crédito si no se utiliza cantidad alguna, paga una comisión pequesísima sobre el total del crédito concedido.

La contabilidad y funcionamiento de una cuenta de crédito, está ampliamente explicada en la página una y dos, del capítulo V, aunque sin explicación en los asientos, por no creerla necesaria.

Amortizaciones.- Las amortizaciones se pueden hacer de diversas formas. El § aplicable a cada una de las cuentas aplicables de nuestro comercio, lo tenemos en la página tres del capítulo V, bajo el título de " Amortizaciones ".

Estudiaremos diversos métodos.

Directamente y sobre el precio de compra, llamado método directo:

GASTOS GENERALES a MOBILIARIO

Amortización del Mobiliario en un 20% del valor de compra.

La diferencia entre el valor de compra y la amortización efectuada, pasa directamente al Activo.

Indirectamente, o sea, abriendo cuenta especial en el Pasivo, llamado método indirecto.

GASTOS GENERALES a AMORTIZACION DE CARRUAJES

Amortización de los mismos en un 10%, sobre los furgones y camiones y en un 20% sobre los motocicletos.

En este ejemplo, la cuenta DE AMORTIZACIONES DE CARRUAJES, irá al Pasivo, y la de CARRUAJES, será mixta, reflejando el beneficio o pérdida habidos. Y esto es así, porque si hubiese una cuenta diferencial, como EXPLOTACIÓN DE CARRUAJES, el asiento de amortización, ser

diferente:

EXPLOTACION DE CARRUAJES a AMORTIZACIONES DE CARRUAJES
Amortización de los mismos.

De esta manera la cuenta de Carruajes, quedará como cuenta de movimiento, siempre Activa.

A este último método se le da el nombre de Amortización con permanencia de valor en el Inventario, porque el saldo de la cuenta refleja siempre, el valor de la misma.

De estos sistemas, el mejor para nosotros, es el de permanencia en el Inventario. Por ejemplo, para Inmuebles, Carruajes, tenemos que abrir además, Rendimientos o Explotación de Inmuebles, explotación de Carruajes y así sucesivamente, para las cuentas que tengan el mismo funcionamiento que las presentes.

Para cuentas como Mobiliario, es mejor y más cómodo, amortizarlas directamente. En idénticas situaciones se encuentra la cuenta de Maquinaria. Todas las cuentas de Quebrantos reducibles, como son Gastos de Constitución, Clientela, Patentes (esta en realidad es diferente), Gastos de Primer Establecimientos, etc., se amortizará directamente los más brevemente posible.

Existe otra forma, no de hacer la amortización, sino de llevarla. Esto es, en vez de llevarla a Gastos Generales, abrir una cuenta especial desglosada de ésta, que llamaríamos "AMORTIZACIONES", cuenta diferencial que recogería todas las pérdidas sufridas por este concepto.

Un ejemplo, pudiera ser el siguiente:

AMORTIZACIONES a GASTOS DE CONSTITUCION
Amortización de los mismos en un 10% de su valor.

Existe otro procedimiento amortizativo, que es amortizar sobre el saldo. Este procedimiento es indefinido, eterno.

Ejemplo: Tenemos un Mobiliario, valorado en 20.000 ₡.

4. GASTOS GENERALES a MOBILIARIO
Depreciación de un 20% de su saldo.

GASTOS GENERALES a MOBILIARIO
Depreciación de su saldo en un 20%.

GASTOS GENERALES a MOBILIARIO
Amortización en un 20%, sobre el saldo.

GASTOS GENERALES a MOBILIARIO
Depreciación en un 20% de su saldo.

Hemos de hacer notar, que todos estos asientos llevan unas cantidades, distintas en cada una de ellos, ya que como se especifica, el 20%, se va calculando sobre el saldo, cada vez menor, lo que nos dará unos resultados de amortización, decrecientes.

Como se verá por cualquiera de los procedimientos, antes explicados, a los 5 años, estaría, completamente amortizado. Por este procedimiento, a los cinco años, queda un saldo, relativamente pequeño, de su valor inicial.

Si proseguimos amortizando, por dicho procedimiento, dicho saldo es infinito.

Vamos a estudiar ahora, el movimiento de un grupo de cuentas, de las más importantes.

CAJA.- Tendrá esta cuenta el funcionamiento normal, que no exponemos, por creerlo innecesario. Para evitar las diferencias en la Caja, se puede asignar al cajero, bajo el nombre de QUEBRANTOS DE MONEDA, una cantidad fija que puede ser, 500 ₡ mensuales. A este capítulo, van cargadas las cantidades, que faltan en Caja, los billetes falsos, los redondeos de céntimos al abonar una factura o sueldo, etc. Si no cubre las faltas, la cantidad asignada al Cajero, el sobrante, se lo llevará él. Si en cambio, las faltas, consumen todo este fondo, la diferencia habrá de cubrir las, de su propio sueldos. De esta forma se logra que el cajero, ponga más atención en la percepción de los billetes, en el cambio, etc.

Entre los puntos más importantes, en la organización de la

VI

Caja, están los comprobantes. Entre estos, podemos citar los siguientes:

Recibos.- Se extenderán al efectuar algún cobro.; deberán extenderse por duplicado. Todo recibo deberá estar timbrado; dicho timbre deberá ser inutilizado, poniendole la fecha encima, con fechador o tinta; la parte inferior del timbre, deberá ser entregada al cliente.; la mitad superior, deberá quedar en el talonario; hay obligación de extender recibo, por toda venta que supere las 1.500 M.

Aparte podemos establecer comprobantes, para cuando no exista recibos. Cualquier entrada de dinero en Caja, que no se extienda recibo (talones de Banco, giros postales, etc.), se debe extender un comprobante que lo sustituya.

MODELO DE RECIBO

Nº.

Pts.

Recibido de

la cantidad de pesetas

....., ctmos.

importe de

.....

..... de de 1.9..

CUENTA

COMPROBANTE DE ENTRADAS DE CAJA

CAJA: COBROS

Nº.

..... de de 1.9..

Ptas. (letras)

Detalle

Cuenta

Cobrado por

Vº. Bº.

Para los pagos, debemos establecer un comprobante de un modelo único, para mayor comodidad. Puede suceder que no tengamos recibos, y además los recibos suelen ser, muy variados en su forma y modelos que entorpecen nuestra organización. Un sistema muy frecuente es el de extender siempre un comprobante nuestro. Los recibos que nos entreguen, los archivaremos aparte, por fechas ya que nosotros tenemos los comprobantes nuestros y podemos localizarlos en un momento.

Nuestros comprobantes serán los que vayan a la sección de Contabilidad. Deberán estar visados.

COMPROBANTES DE SALIDAS DE CAJA

CAJA: PAGOS

No.

.... de de 19..

Ptas.

Ptas. (letras)

Detalle

.....

Cuenta

Recibí

Conforme

Ya las cuentas como Inmueble, Maquinaria, Gastos de Constitución, Mobiliario, Autos y Camiones o Carruajes, pueden darse por estudiadas.

Veremos ahora, las existencias en almacén, no la cuenta de Mercaderías, que ya vimos antes, sino vistas bajo el punto de vista de la organización. No es que hagamos figurar la cuenta de Almacén, pero si anotaremos todo el movimiento que tenga la cuenta de Mercaderías, tanto entradas como salidas. Se pueden anotar, utilizando el sistema de fichas.

Podemos tener un libro especial para las cuentas de orden.

En Mercaderías, en los grandes pedidos e importaciones, debemos hacer unos asientos de orden, como los siguientes.

En las compras al por mayor, podemos formular los siguientes asientos de orden:

VI

MERCADERIAS A RECIBIR a PEDIDOS FORMULADOS

Importe del pedido efectuado, según detalle.

Al recibir el aviso de que la mercancía nos ha sido enviada, haremos:

MERCADERIAS EN CAMINO a PROVEEDORES

Aviso recibido, que las mercancías que esperamos, se hayan en camino.

Al llegar, haremos:

COMPRAS a MERCADERIAS EN CAMINO

Recibido las mercancías que se detallan.

PEDIDOS FORMULADOS a MERCADERIAS A RECIBIR

Cierre de esta cuenta por haber recibido dicho pedido.

En los grandes pedidos que recibamos, podemos hacer el siguiente asiento:

PEDIDOS RECIBIDOS a MERCADERIAS A SERVIR

Importe aproximado de los pedidos recibidos.

El valor exacto no se sabe hasta tanto se haya efectuado la venta y hecha la factura.

Al vender:

CLIENTES a VENTAS

Importe de las mercancías vendidas, según factura.

MERCADERIAS A SERVIR a PEDIDOS RECIBIDOS

Importe de las notas de pedido servidas.

Importe de las notas de pedido anuladas.

En ambos casos dejamos abierta las cuentas de CLIENTES Y PROVEEDORES, por no importar su cierre ni la forma de pago.

Importaciones.- Para las importaciones, habra de hacer la solicitud a la Dirección General de Comercio y Política Arancelaria.

Se hará esta solicitud en un juego de impresos, denominados legalmente N. Este juego estará compuesto de cinco impresos idénticos numerados.

Se acompañará la solicitud con una copia de la factura pro-forma por quintuplicado. El ejemplar número tres del juego de solicitudes, será devuelto al importador como recibo, previamente numerados en tinta roja.

La factura pro-forma, es una copia sin valor de la factura que en su día tendrá valor efectivo.

Después de esto la Dirección General, concederá o no la Licencia para lo cuál tendrá en cuenta una serie de condiciones y preferencias.

En caso afirmativo, concederá la licencia en un juego de impresos denominados legalmente N., compuesto de 5 impresos numerados e idénticos. Dos ejemplares se enviarán a la Aduana correspondiente, otros dos, al I. E. M. E., el cuál devolverá uno con la aceptación de la moneda a entregar, y el número tres, se le entregará al importador.

A la Aduana se le enviará un ejemplar de la factura pro-forma y al I. E. M. E., y las traducciones correspondientes, si fuesen necesarias.

Después esta mercancía se podrá recoger, mediante presentación en la Aduana del ejemplar número tres, donde se comprobará, si la mercancía es la solicitada.

En caso de que no sea la solicitada o que su calidad exceda en un cinco % en valor, no se entregará y se comunicará esto, a la Dirección General, para que acuerde, lo que estime oportuno.

Ahora bien, al mirar el punto de vista contable, tenemos, que al extender la solicitud de importación, haremos:

SOLICITUDES DE IMPORTACION a IMPORTACIONES EN TRAMITACION

Importe de las mercancías, cuya solicitud de importación, se extiende hoy.

VI

Al recibir la licencia:

LICENCIAS DE IMPORTACIÓN a SOLICITUDES DE IMPORTACION

Licencia nº. . . , concedida por el Ministerio de Comercio, para importar las mercancías.

Al comunicarnos, que la mercancía nos ha sido enviada y enviarle a nuestro consignatario la documentación necesaria:

IMPORTACIONES EN TRAMITACION

A LICENCIAS DE IMPORTACION

Enviado a nuestro consignatario la licencia al conocimiento de embarque, póliza de seguro, etc. y demás documentación relativa a dicha mercancía.

MERCADERIAS EN CAMINO a PROVEEDORES EXTRANJEROS

Importe de las mercancías, que nos envían en camino.

Al recibir la mercancía:

MERCADERIAS a MERCADERIAS EN CAMINO

Recepción de las mercancías importadas.

Aquí, al valor de las mercancías, añadiremos, acarreos, gastos de agentes y consignatarios, etc.

Existen varias formas de pago, para las importaciones. Nosotros como no exportamos, no podemos compensar, y tenemos que solicitar las divisas necesarias al I. E. M. E., al mismo tiempo que extendemos la solicitud de importación.

Si se nos conceden, haremos

INSTITUTO ESPAÑOL DE LA MONEDA EXTRANJERA

a BANCO X

Transferencia a dicho organismo, el importe de las divisas, que se detallan, y que se nos han concedido, para satisfacer la licencia de importación, nº. . .

VI

Es necesario que un Banco que se relacione con el I. E. M. E. sirva de intermediario.

Se adeudará al proveedor:

PROVEEDORES EXTRANJEROS A a I. E. M. E.

Pago que dicho organismo efectuará por nuestra cuenta a los proveedores que se detallan.

Finalmente regularizaremos la cuenta de Proveedores extranjeros por las diferencias habidas en el Banco, por Mercaderías.

MERCADERIAS a PROVEEDORES EXTRANJEROS A

Cierre del saldo pendiente por diferencias en cambio.

O viceversa, si hay beneficios.

Sin más que poner, por no ver otras cuentas, sistemas o métodos cerramos esta parte titulada ORGANIZACIÓN CONTABLE ADMINISTRATIVA.

CAPITULO

VII

Aspecto jurídico.- Disposiciones legales que afectan a la continuación y desarrollo de la empresa.

Primero hablaremos de los aspectos jurídicos de la sociedad colectiva. Más.

Colectivas.- Acudiendo a la definición más simple, tendremos que la sociedad Colectiva, es aquella en que bajo una razón social se explota una empresa mercantil, teniendo todos los socios iguales derechos y obligaciones, y respondiendo a resultados de las operaciones con responsabilidad solidaria e ilimitada.

En la sociedad Colectiva, además del patrimonio social, los acreedores sociales pueden dirigirse contra el patrimonio de los socios que aumentan así la garantía que se ofrece a terceros.

Los acreedores sociales no podrán proceder contra los bienes particulares de cada socio, hasta tanto que se halla agotado el patrimonio de la sociedad.

Los socios se encuentran vinculados entre sí, con responsabilidad solidaria, cualquiera de ellos puede ser ejecutado por el total de la deuda que no haya podido ser satisfecha con el patrimonio de la sociedad, pero una vez satisfecho los acreedores, el socio que ha pagado puede dirigirse contra sus consocios, dividiéndola por cabezas, de acuerdo con la participación de cada uno.

Los requisitos de la escritura de constitución, son los siguientes: 1º) la razón social. 2º) la duración de la compañía. 3º) el nombre y apellidos de los socios a quienes se encomienda la gestión social y uso de la firma. 4º) el nombre, apellidos y domicilio de los socios. 5º) el capital que cada socio aporte en dinero y efectos y créditos, con expresión del valor o de las bases para su avalúo. 6º) las cantidades que en su caso se asignen a cada socio gestor para sus gastos particulares. 7º) Todos los pactos lícitos y condiciones que los socios quieran establecer.

La razón social se forma con los apellidos de todos los socios, o bien de alguno de ellos, debiéndose añadir en estos casos las palabras "y Compañía". En este nombre colectivo, que constituye la razón

o firma social, no podrá añadirse nunca el nombre de persona que no pertenezca de presente a la compañía, y si lo hiciera quedarán sometidos a responsabilidad solidaria, sin perjuicio de la penal, que a ella hubiere lugar.

La sociedad puede reclamar judicialmente, la aportación que se haya comprometido a aportar un socio, o prescindir del socio remiso.

La distribución de las pérdidas y ganancias habidas en el ejercicio, se puede poner en la escritura de constitución, siendo nulo todo pacto que excluya a algún socio de las ganancias. En el caso de que no se haya nombrado este punto en el acta de constitución, se repartirán proporcionalmente a las aportaciones de cada socio.

El Código de Comercio autoriza a los socios a que separen periódicamente las cantidades que se les hayan fijado para sus gastos particulares. Todos los socios podrán concurrir a la administración, dirección, y manejo de los negocios comunes a la sociedad.

Ahora bien, según el requisito 3º del acta de constitución, deben figurar el nombre o nombres de las personas a quienes se les haya encomendado la gestión social.

Esto quiere decir, que el socio que no haya sido autorizado expresamente, no obligará con sus actos a la sociedad. Pero en cambio, el socio gestor, puede hacer cualquier operación, aún en oposición con la administración, obligando a la sociedad; pero después habrá de responder, ante ésta, del perjuicio que haya ocasionado.

Cuando un gerente gestor haya sido nombrado estatutariamente, no se le podrá privar de dicho cargo. En el caso de que ocasione perjuicios a la sociedad, las dos únicas soluciones son: nombrar un Coadministrador, que intervenga en todas las operaciones, o promover la rescisión del contrato ante el juez, que deberá declararla, si se probare aquel perjuicio.

Para aclarar los derechos y obligaciones de los socios, se examinarán los artículos 133 al 143 del C. de C.

Si los estatutos, expresan la obligación de destinar un tanto de los beneficios, a Reservas, habrá que hacerlo.

Según la Ley del 30 de Diciembre de 1943, cuando una empresa obtenga beneficios superiores al 7% del Capital Fiscal, tiene que cons-

tituir a la que se le dará el nombre de Reserva Social (también se llama Reserva Especial); dicha reserva debía materializarla en el Activo, adquiriendo unos títulos especiales, emitidos por el I. N. V

Esta reserva estaba regulada por una escala que comenzaba gravando las empresas que obtuvieran un beneficio del 7 al 10% del capital fiscal con un 40%, y terminaba gravando los beneficios que significaban un 60% o más del capital con un 80%.

El decreto de 9 de Abril de 1948, modifico esta Ley en la siguiente forma:

Dicha reserva habrá de dotarse cuando una empresa acuerde repartir un 7% del Capital Fiscal. Deberá dotarse en un 20% del tanto anterior al decreto de 1948. Dicha reserva habrá de materializarse en el Activo en una cuenta especial representativa de inversiones dedicada al mejoramiento del trabajo y vida de los trabajadores de la empresa.

Los tipos de la reserva especial por beneficios extraordinarios son los siguientes:

Bases de imposición	Tanto % del capital		% gravamen actual	% gravamen antiguo
	Más de	Sin exceder de		
El beneficio extra que represente....	--	10	8	40
La parte del mismo que represente....	10	25	10	50
La parte del mismo que represente....	25	40	12	60
La parte del mismo que represente....	40	60	14	70
La parte del mismo que represente....	60	--	16	80

El % gravamen actual, es equivalente al 20% del % gravamen antiguo. En caso de pérdidas, la sociedad puede exigir a los socios el reembolso de los anticipos concedidos durante el ejercicio.

En caso de que la sociedad quiera aumentar su capital, lo puede hacer, pagando el 1,15% de Derechos Reales, y registrando dicho aumento en el Registro Mercantil, según establece el artículo 25 del C. C.

La Sociedad Colectiva puede acordar reducir su capital en cualquier momento, debiéndose escribir dicho acuerdo en el Registro Mercantil.

VII

La disolución de las sociedades Colectivas, están reguladas por los artículos 218 al 238 del Código de Comercio.

En los artículos 218, 219, y 220, se trata especialmente la rescisión parcial, por haber faltado algún socio a sus deberes.

CAPITULO

VIII

Función administrativa: Estatutos de la Sociedad.- Contrato de trabajo.- Asistencia social.- Reglamento de régimen interno.- Control de funcionamiento.- Memoria del primer ejercicio.- Estadística que afectan a la vida de la empresa.

A continuación tenemos los estatutos de la sociedad colectiva. Consta de 29 artículos o cláusulas, y lo he hecho basándome en un modelo de ejemplo y en la legislación correspondiente a la Sociedades Colectivas.

ESCRITURA DE CONSTITUCION DE LA COLECTIVA

En Las Palmas de Gran Canaria a 15 de Diciembre de 1.9.., ante mí, Don Luis Palau Sáenz, Don José Rey Sans y Don Juan Roca Arnoul, todos los cuales, mayores de edad, vecinos de esta ciudad, con domicilio en la calle Imperio nº 18, en la Avenida Marítima nº 17, y en la calle Aragón nº 62, respectivamente, a mi juicio con capacidad legal suficiente.

En su intención constituir una sociedad regular Colectiva, cuyos pactos y condiciones se expresan en los siguientes:

E S T A T U T O S

1ª. La sociedad girará bajo el nombre de Palau y Compañía, dedicándose al comercio de granos en general y piznos especiales.

2ª. Comenzará sus operaciones el día 1º de Enero del próximo año.

3ª. Tendrá una duración ilimitada, pero podrá disolverse o transformarse por el acuerdo de la mayoría de los socios.

4ª. En caso de muerte de algunos de los socios, la sociedad continuará con los herederos de dichos socios.

5ª. Caso de no querer los herederos continuar en la sociedad, ésta subsistirá entre los socios sobrevivientes.

6ª. En caso de que el socio gestor quede inhabilitado por demencia u otro motivo cualquiera, continuará la gestión de la Sociedad el gestor suplente a cuyo efecto se nombrará.

7º. El socio gestor, será don Luis Palau, tendrá uso de la firma social, pudiendo realizar toda clase de negocios, jurídicos y comparecer ante los Tribunales de Justicia, en la amplitud necesaria para la mejor marcha de la Sociedad. Por este trabajo, percibirá un sueldo de 4.000 ₧ mensuales.

8º. En caso de inhabilitación del socio gestor, será socio gestor, don José Rey, el cual será anotizado por escrito.

9º. La administración, corresponderá por igual a todos los socios presentes.

10º. Los socios habrán de cumplir los negocios que la compañía ponga a su cargo.

11º. Los socios tendrán derecho a percibir el resarcimiento de los gastos que hicieran, y la indemnización correspondiente, con ocasión inmediata y directa de los negocios que la compañía hubiese puesto a su cargo.

12º/ El socio gestor podrá hacer cualquier operación, aun contra la oposición de los socios administradores, la cual tendrá validez con respecto a terceros.

13º. El socio gestor responderá ante la sociedad de los perjuicios causados en el caso de la cláusula 12ª.

14º. El capital social queda formado por las siguientes aportaciones:

Don Luis Palau, aporta un total de 1.300.000 ₧

Don José Rey, aporta un total de 700.000 "

Don Juan Roca, aporta un total de 600.000 "

C A P I T A L S O C I A L 2.600.000 ₧

(Se debe detallar los objetos, efectos, metálico, etc., que forman las diversas aportaciones, pero este detalle lo podrán ver en el ejercicio contable número).

15º. Las aportaciones que por cualquier motivo, superen la cantidad comprometida, no tendrán derecho a ser retiradas, hasta transcurrido tres meses de efectuada la aportación.

16º. En el caso de que la sociedad no pueda devolver el exceso de aportación transcurridos esos tres meses, abonará un interés del

6% sobre dicho exceso.

17º. Los socios que se excedieron en su aportación, tendrán derecho a reclamarla juntamente con los intereses producidos, a los seis meses de efectuada la aportación.

18º. Las demoras en la aportación comprometida, abonarán un 6% de interes a la sociedad.

19º. Transcurridos tres meses de constituida la sociedad, el 1º de Abril, la sociedad tendrá derecho para reclamar las aportaciones pendientes, judicialmente u optar por excluir al socio remiso en el pago.

20º. En el caso de que algun socio falte a sus obligaciones, la sociedad tendra derecho para excluirlo.

21º. Si algun socio usare del capital social o de la firma social, en negocios por cuenta propia, podra la sociedad excluirlo, perdiendo el socio en beneficio de la sociedad, el beneficio obtenido en dicha operacion.

22º. Por ejercer algun socio, el mismo genero de negocio que la sociedad, podra ser excluido.

23º. La rescision parcial, producira la ineficacia del contrato con respecto al socio culpable, exigiendole la parte de perdida que pueda corresponderle, si la hubiera, y considerandose dicho socio excluido de la compania.

24º. La sociedad queda autorizada a retener sin darle participacion en las ganancias ni indemnizacion alguna, los fondos que tuviera en la masa social hasta que esten liquidadas y terminadas todas las operaciones pendientes de la rescision.

25º. Cada uno de los socios podra retirar mensualmente de la Caja de la sociedad, la cantidad de 3.000 pesetas a deducir en su dia de los beneficios sociales que le corresponda; Don Jose Rey que ejercera el cargo de Cajero, tendra un sueldo de 2.500 P.

26º. En caso de no haber beneficios, la sociedad no exigira el reintegro de los anticipos entregados a cargo de futuros beneficios.

27º. El reparto de ganancias se hara como sigue: Un 60% de los beneficios se repartira entre los socios proporcionalmente a sus aportaciones. Un 5% correspondera al socio gestor. Un 10% se repartira

VIII

entre los empleados proporcionalmente al sueldo y antigüedad. Tendrá el carácter de paga voluntaria de la empresa y no entrarán por ningún concepto los socios. El 25% se destinará a formar un fondo de Reserva para los casos que se consideren de urgencia en la vida de la sociedad.

28º. Dicho Fondo de Reserva, llegará como máximo al 100% del capital. Llegado este momento, la sociedad aumentará su capital, o no hará más reservas, repartiendo todos los beneficios, según acuerden los socios.

29º. Las cuestiones que surjan, relativas a la interpretación o cumplimiento de este contrato, quedan sometidas a los Tribunales de Las Palmas de Gran Canaria.

(Firma de los testigos e interesados).

(Firma del Notario).

CAPITULO

IX

Régimen tributario.- Contribuciones.- Utilidades.- Tributos de los Municipios y de las Corporaciones Provinciales.- Seguros y deberes sociales:- Repercusión en el precio de coste.- Otros impuestos.

Las empresas al formarse han de darse de alta en la Contribución Industrial, presentando una declaración de los elementos y circunstancias que constituyan y caractericen el ejercicio de la industria, comercio o profesión, cuando ésta no se definiere por su propia denominación. Esto lo regula el R. D. de 11 de Mayo de 1929.

Las cuotas a abonar están fijadas en las Tarifas de la Contribución (que són cinco más la adicional), y se recaudará mediante ingreso directo en el Tesoro, a la presentación de las declaraciones. Estas Tarifas fueron aprobadas por O. M. de 19 de Octubre de 1950.

La Ley de 3 de Diciembre de 1953, autoriza el recargo del 25% sobre las cuotas de la Contribución Industrial y de Comercio, con destino a la Hacienda local. El recargo provincial es de 41%. Para recargos municipales, está autorizado hasta un 25%.

Al impuesto de Derechos Reales, están sujetas todas las aportaciones efectuadas por los socios. La cuota a satisfacer es la del 1%, más un recargo sobre esta cuota del 15%, establecido por la Ley de 22 de Diciembre de 1949.

Por el Decreto de 29 de Enero de 1954, cada empresa deberá darse de alta en la Contribución de Utilidades (Régimen antiguo), hoy Impuesto sobre los Rendimientos del Capital y Trabajo, o sea, de las Empresas, en la Administración de Rentas Públicas, las cuales formarán un índice.

El referido parte de alta se presentará dentro del plazo de un mes contado desde la fecha en que dicha empresa ha quedado legalmente constituida.

Existe una cuota para el Tesoro de 17,20%. Un recargo del 4% sobre dicha cuota. Arbitrio Municipal, que llega hasta el 17,20% de la Base imponible. Además hay una serie de recargos, como son: Pre - vención para el Puro Obrero, Amortización para Empréstitos, Obras y Mejoras Urbanas, etc.

Utilidades.- Estudiaremos seguidamente los tres impuestos, so-

sobre el producto del trabajo personal; sobre el producto del capital; y sobre los rendimientos de las empresas.

Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal.- Satisfarán todos los empleados cuyos sueldos superen las 18.000 ₡ anuales. Dicho impuesto ha de ser retenido por la empresa al abonar el sueldo a sus empleados, por cuya labor la Hacienda Pública, satisface el 1%, en concepto de premio de cobranza, sobre el total de los impuestos recaudados.

En las Colectivas, los socios pueden tener sueldo asignado, satisfaciendo el 15% sobre las nóminas.

Las utilidades eventuales de empleados, gastos de viaje (deducidos los de locomoción), comisiones, etc., tributarán al 7,95%.

El Plus familiar, tributará al 7,95 %, como retribución eventual.

Las remuneraciones eventuales de directores, gerentes, administradores, tributarán al 12%.

Se acumulan al sueldo, para tributar al tipo impositivo que corresponda: Pagas extraordinarias, abonadas por imperativas de las reglamentaciones de trabajo; y gratificación por gasa y Habitación.

Tributan como eventuales: Plus familiar; participaciones en beneficios; y pagas voluntariamente otorgadas por la empresa.

Régimen especial de familias numerosas.-

1ª. Las familias numerosas de la primera categoría, gozarán de exención total, siempre que sus ingresos no excedan de 60.000 ₡. Cuando excedan de esta cantidad pero no de 90.000 ₡., gozarán de una exención del 50%.

2ª. Las familias numerosas de segunda categoría, gozarán de exención total, si sus ingresos, conjuntos ambos cónyuges, no exceden de 90.000 ₡., y será del 50%, cuando excediendo de esta cantidad, no pase de 150.000 ₡.

3ª. En las familias numerosas de la categoría de honor (más de 12 hijos), la Hacienda no ha establecido límites, por lo cual, su exención será total, sea la cantidad que sea.

Ha de hacerse notar, que las cantidades arriba mencionadas, serán calculadas, deduciendo del sueldo bruto, las cantidades que sean

pertenecientes a conceptos eventuales. Igualmente se deberá tener en cuenta, que en las familias que tengan la categoría de honor, no se tendrá en cuenta, la edad de los hijos, ya que no es obvio para su establecimiento.

ESCALA PARA ESTE IMPUESTO

<u>Más de</u>	<u>sin exceder de</u>	<u>% gravamen</u>
----	18.000	Exento
18.000	20.000	0,53
20.000	25.000	0,60
25.000	30.000	0,66
30.000	45.000	0,80
45.000	60.000	1,--

Impuesto sobre los rendimientos del capital.- Tributará por éste, las sociedades, cuando una vez liquidado el impuesto sobre los rendimientos de las Sociedades, se proceda al reparto de beneficios, entre los socios, debiéndose retransferirles el impuesto.

Las asignaciones de las partes del fundador, bonos de disfrute, etc., tributarán al 25%.

Los beneficios repartidos a los socios de las colectivas, tributarán al 7,2%. Si quieren tributar por el I. R. T. P., lo pueden hacer debido al concepto de sociedad de trabajadores, que representan las colectivas.

Los intereses fijos de obligaciones, cédulas, bonos o cualquier otra clase de títulos, emitidos por cualquier clase de entidad, excepto las obligaciones emitidas por las empresas declaradas de interés nacional, tributarán al 24%.

Las retribuciones de los capitales dados a préstamos, las primas de amortización de las obligaciones, excepto de las emitidas por las empresas declaradas de interés nacional, tributarán al 26,40%.

Las empresas, cobrarán el 1% sobre las cuotas retenidas por el I. R. C., en concepto de Premio de Cobranza.

Aunque no viene al caso, más bien como curiosidad, ya que lo hemos nombrado, los intereses y las primas de amortización de las obligaciones emitidas por las empresas declaradas de interés nacio-

nal, tributarán al 20%.

Impuesto sobre los Rendimientos de las Sociedades.- Tiene por objeto gravar los beneficios obtenidos por las sociedades.

Las colectivas y comanditarias sin acciones, no podrán ser gravados con un tipo superior al 27%.

Las colectivas satisfarán la Contribución Industrial, a fin de ejercicio; liquida por este impuesto a la cual si es superior se le deduce la Contribución Industrial como cuota mínima.

Previsiones para ampliación y renovación del inmovilizado.- Por la ley de 20 de Diciembre de 1952, se decretó la desgravación por el I. R. S., de las cantidades que de sus beneficios destinan las empresas a la dotación de previsión para renovación y ampliación de sus equipos productivos o de sus plantas industriales.

Tiene las siguientes condiciones:

Dichas provisiones no pueden exceder del total del coste del Activo comprendido anteriormente.

No podrá exceder tampoco, al 25% del beneficio fiscal del ejercicio; tampoco excederá a la cuota de amortización acostumbrada.

Dichos activos y la previsión, para su renovación, deberán estar separados de los demás conceptos en cuentas especiales.

Para gozar de dichas desgravaciones, es indispensable que los elementos del Activo a los que beneficia se hayan adquirido con anterioridad al 1º de Enero de 1945. Esto lo hace inútil de aplicación en nuestro ejercicio.

Las cuentas que se abrirán: Como cuenta activa " DISPONIBILIDADES PARA RENOVACION Y AMPLIACION INDUSTRIAL " y, como cuenta pasiva, " PREVISION PARA RENOVACION Y AMPLIACION INDUSTRIALES ".

Tributos de los Municipios y de las Corporaciones Provinciales.- En caso de apertura, traspaso, cambio o reforma del local de los establecimientos industriales o comerciales, hay que obtener la licencia municipal, a lo cual obligan los Ayuntamientos.

Para liquidar los derechos de licencia servirá como base la cuota anual al Tesoro, que el Estado tiene asignada en las Tarifas de la Contribución Industrial y de Comercio.

Arbitrio sobre el producto neto.- Existe este arbitrio, el cual tiene por base el rendimiento neto anual, sin que pueda ser inferior al 4% del capital fiscal de la empresa.

Se gravará dicha base al 15 o/oo como máximo; más un recargo a favor del Municipio de un 24 % de la cuota.

Además el Cabildo Insular, cobrará un 4% (2% de recaudación de arbitrios y un recargo del 100% para el Municipio), sobre toda mercancía que entre o salga en la isla. Este arbitrio es bastante importante.

Seguros Sociales.- Seguro de Accidentes: Según el D. M. del 5 de Junio de 1.953, amplió el seguro de accidentes a todos los trabajadores por cuenta ajena, fijando como límite máximo 36.000 R anuales o 100 diarias. Esto entró en vigor a partir del 1º de Octubre de 1953.

Actualmente el límite máximo es de 40.000 R anuales o 111 diarias. O sea que todos los que cobren menos, están obligados a cotizar y todos los que superen no pueden obtener prestaciones de dicho Seguro. El límite en las Mutualidades Laborales, puede ser de 7.000 R mensuales o más, si está legislado.

Este seguro tiene libertad la empresa para contratarlo con la Caja Nacional del I. N. P., inscribirse en una Mutualidad, o con una compañía de Seguros legalmente constituida.

La Caja Nacional, es la única que puede mover el capital destinado a satisfacer indemnizaciones en caso de accidentes.

La Caja Nacional informará gratuitamente, a los solicitantes si figura en el fichero central de invalidez, la persona que interesa. Si se contrata con una sociedad de Seguros, esta en caso de sobrevenir la muerte o una incapacidad permanente al obrero, ha de hacer entrega a la Caja Nacional de un capital capaz de producir la renta que dicha Caja ha de abonar.

Además han de reunir las condiciones siguientes:

- 1) separación de las operaciones del Seguro de Accidentes del Trabajo, del cualquiera otras que realice.
- 2) las fianzas especiales que fija la ley.
- 3) aceptación de los preceptos legales vigentes en materia de trabajo.

INSTRUCCIÓN PARA LLENAR LOS SEGUROS SOCIALES

Instrucciones de carácter general para confeccionar el boletín de cotización, modelo E. 1 (blanco).

1º. Este modelo se cubrirá, exclusivamente con máquina de escribir o a tinta, pero nunca utilizando lápiz, bolígrafo o cualquier otro medio susceptible de borrar con facilidad. Se presentará en ejemplar duplicado si la empresa está adscrita al seguro directo de Enfermedad del I. N. P. y triplicado si lo estuviese a Entidad colaboradora.

2º. En las cabeceras de ambos cuerpos del modelo, la empresa deberá consignar los números patronal y de afiliación que tengan así asignados, respectivamente, para seguros sociales y mutualidad laboral, el mes y año a que la liquidación corresponde, el nombre o razón social y en general todos aquellos datos que el modelo requiere. Como número de trabajadores a consignar en ambos cuerpos del boletín, se indicará el total de aquellos por los que se cotice durante el mes con independencia de sus situación en la empresa al final del mismo, y los importes de los diferentes grupos de salarios habrán de coincidir exactamente, con los respectivos totales que arroje la relación nominal de productores, modelo E. 2.

Con el fin de facilitar las operaciones de recaudación, las empresas cubrirán también las diligencias de recibir de la Oficina Recaudadora, que figura en ambos cuerpos del modelo, de forma tal, que ésta solo tenga que estampar su sello y firma para realizar la operación de cobro. Un ejemplar se devolverá a la empresa como justificante único del ingreso.

3º. La liquidación se efectuará durante el mes siguiente a aquélla que se refiera. Transcurrido dicho plazo y cualquiera que fuere el motivo de no haber efectuado el ingreso, se efectuará con un recargo del 10% por demora y en estos casos, habrá n de presentarse exclusivamente, en las Delegaciones o Agencias del I. N. P.

4º. A este Boletín se acompañará, necesariamente, relación nominal de los trabajadores asegurados, extendida en el modelo oficial E. 2, debidamente firmada y sellada por la Empresa. Esta relación

IX

se presentará por triplicado si la empresa figura adscrita al Seguro directo de Enfermedad del I. N. P., o cuadruplicado si lo estuviese a Entidad colaboradora y una de la misma, sellado por la Oficina Re-caudadora, en todos sus folios., será devuelto a la Empresa junta-mente con el ejemplar del modelo E. 1, que justifique el ingreso de las cuotas
