



UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

Instituto de Economía, Administración
y Contabilidad de Haciendas Privadas

SELECCION DE ARTICULOS

BOLETIN N° 8
OCTUBRE DE 1961

MONTEVIDEO

Uruguay

SELECCION DE ARTICULOS

RECOPIADOS POR EL INSTITUTO DE ECONOMIA, ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD DE HACIENDAS
PRIVADAS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

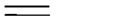
MONTEVIDEO, SETIEMBRE DE 1961

Nº 8

El Instituto de Economía, Administración y Contabilidad de Haciendas Privadas de la Facultad de Ciencias Económica y de Administración de la Universidad de la República, edita este Boletín de Selección de Artículos aparecidos en publicaciones y revistas nacionales y extranjeras sobre temas relacionados con los que integran su especialización.

Se trata de una contribución modesta que tiende a poner en contacto a los estudiosos de nuestras disciplinas con la producción dispersa que se publica en los distintos países.

Cualquier sugerición que tienda a aumentar el interés de este Boletín será cordialmente recibida.



S U M A R I O

	Pág.
1 — Auditoría de Impuestos por Correspondencia	3
2 — Evolución de la Terminología Contable	4
3 — Contabilidad de Clubs de Libros	4
4 — Estados Financieros Consolidados	4
5 — Control Interno para Sistemas de Facturación cíclica	4
6 — Planificación de un programa para un Banco Rural	5
7 — Empleo del Costo Directo en las Decisiones Administrativas	6
8 — Estados suplementarios a las Cuentas Anuales de las Sociedades	9
9 — Banca Rural en Las Filipinas	14
10 — El Sistema Bancario Francés	15
11 — Informe sobre Estabilización de España	17
12 — Restricción en el Abastecimiento de Moneda	17
13 — Comercio de Japón y Nivel de Vida	19
14 — El Mercado de Valores en Méjico	20
15 — La producción de Trigo en Brasil	20
16 — Crecimiento del mercado de Valores en 1960/70	20
17 — La Reforma Fiscal de Francia	21
18 — El Sistema Bancario Alemán	21
19 — Plan Contable Internacional	23
20 — Empresa de Importación-Exportación - Control de Stocks y Benef. Bruto	23
21 — Práctica de Auditoría	23
22 — Automatización Contable para Pequeña Empresa	23
23 — El Accionariado Popular	24
24 — El Procesamiento Automático de Datos y la Pequeña Empresa	25
25 — La Enseñanza Comercial	27
26 — Efecto de Medidas Monetarias	28
27 — Comentario al Informe Radcliffe sobre Funcionamiento del Sistema Monetario	29

LA PUBLICACION DE ESTOS
ARTICULOS SELECCIONADOS
NO IMPLICA SOLIDARIDAD DEL
INSTITUTO CON LAS IDEAS
QUE EN ELLOS SE EXPONEN

AUDITORIA DE IMPUESTOS POR CORRESPONDENCIA

The New York C. P. A. Setiembre 1959

Kates y Timmering,

Desarrolla un interesante método aplicable en nuestro país para la Auditoría del Impuesto a las Ventas u otros (la ciudad de N. York lo aplica para impuestos sobre ventas y entradas brutas).

Se usa para ciertos tipos de empresas, generalmente de menos de 100 mil dólares de ventas, en sustitución de la inspección "in situ", que resultaría muy cara en esos casos, con relación a la recaudación. Entre los ramos incluídos están almacenes, (excluídos los en cadena), cafeterías, tiendas, zapaterías, librerías, jugueterías, mueblerías, taxis, etc.

Se envía un cuestionario que contiene: 1° fecha de iniciación de actividades. — 2° Nombre y dirección del anterior propietario.

3° Número promedio de empleados.

4° Entradas brutas por ventas.

5° Entradas gravadas.

6° Stock promedio.

7° Importe anual de mercaderías compradas.

8° Sueldos y jornales pagados.

9° Sueldos y otras asignaciones del propietario.

10° Alquiler pagado.

12° Otros gastos en detalle excluído el impuesto federal a la renta.

12° Impuestos pagados: a) sobre ventas en los 4 últimos trimestres.

b) sobre comercio (Business tax) en los 3 últimos años.

Procedimiento. — El auditor (Fiscal) lleva una "Hoja especial de verificación". Utiliza un impreso que contiene porcentajes para aplicar a los factores utilizados en el cuestionario, según el tipo de empresa. Los porcentajes de rivan de índices internos y son más bajos que los porcentajes industriales de Dunn y Bradstreet. Se aplican los siguientes métodos: 1) un % sobre las compras determina las ventas presuntas.

2) El stock promedio multiplicado por el coeficiente de evolución determina el costo de ventas, el cual, agregado el % de utilidad, determina las ventas presuntas.

3) Sumando los gastos generales a los retiros del propietario, se tiene el beneficio bruto presunto. Un % sobre éste fija la venta presunta.

El promedio resultante de los 3 métodos o el más alto se toma como venta ajustada. Si hay diferencia entre la cifra teórica y la del contribuyente, se le envía un formulario para pedir su conformidad. Si no está de acuerdo, se efectúa una audiencia en la oficina, y, en caso de desacuerdo, se realiza una auditoría "in situ".

En las investigaciones se aplican métodos similares a los de control del Impuesto a la Renta: por ejemplo, ver si el standard de vida del contribuyente está de acuerdo con la cifra de negocios y otras fuentes de ingresos comprobados.

The New York C. P. A. - Noviembre 1959 — Evolución de la Terminología Contable.

Una encuesta entre varios centenares de corporaciones (1959) indica: a) que en el Estado de pérdidas y ganancias se está abandonando la práctica de exhibición en escalones múltiples a favor del escalón único: todas las cuentas deudoras de un lado y todas las acreedoras al otro. b) La mención "Reservas para Depreciación" se sustituye por "Depreciación Acumulada".

Contabilidad de Clubs de Libros.

Presenta un estudio detallado de este tipo de contabilidad (p. 798 a 807).

Estados Financieros Consolidados.

Transcribe un boletín de agosto de 1959, estableciendo normas del Comité de Procedimiento Contable del A. I. of Accountants.

Control interno para Sistemas de Facturación Cíclica.

Se refiere a los problemas de control que surgen de la aplicación de este sistema de facturación, aplicado generalmente por los *almacenes de especialidades* (suponemos tipo London-París) que venden a crédito en pequeñas partidas, de un valor promedio de 5 dólares. La facturación tradicional (cerrando todas las cuentas el mismo día del mes, por ejemplo, el 25 o a fin de mes) ha sido sustituida por la facturación *cíclica*, que con-

siste en dividir las cuentas en grupos aproximadamente del mismo volumen, cerrando cada grupo en un día diferente del mes. (Presumiblemente con el fin de utilizar mejor el personal) y las máquinas y evitar acumulaciones a fin de mes, dividiendo al mismo tiempo la cobranza).

El artículo estudia los métodos para adoptar el control de cuentas a cobrar y de inventarios al expresado sistema.

Burroughs Clearing House, nov. 1959.

Planificación de un programa para un banco rural. Describe la actividad de asistencia técnica a los productores agrarios realizada por el First National Bank de Henderson, Kentucky, U. S. A. Se trata de un banco de condado (equivalente a una sección judicial en nuestro país) que incluye a 1800 predios, presumiblemente de pequeños propietarios. Dedicado a actividades bancarias corrientes hasta 1949, el banco contrató en 1949 un perito agrario para asesoramiento a los productores, como un elemento de relaciones públicas que podría representar un beneficio al banco, creando buena voluntad. El autor atribuye a esta actividad gran parte del crecimiento del banco, cuyos beneficios no distribuidos y reservas, que en 1949 representaban 115 % del capital, alcanzaron 575 % en 1958.

El programa desarrollado podría ser imitado por un banco comercial, y mejor aún por una cooperativa agropecuaria. Los gastos no parecen ser grandes (el principal es el sueldo del técnico) en relación a lo que representan como elemento de propaganda y promoción.

El técnico asesora en los aspectos de mejorar los cultivos: Fitopatología y análisis de suelos para fertilizar. Toma y exhibe films instructivos. Ha introducido la explotación ovina, desconocida en la zona, considerada altamente remunerativa. Finalmente, el banco ha adquirido una máquina surcadora de praderas para mejorar las pasturas naturales por medio de la siembra de semillas de pastos, cuyo uso permite gratuitamente a los agricultores. El técnico, además, desempeña funciones de cajero ayudante, de modo que su sueldo no es totalmente imputable a gastos de promoción. El banco asesora en el cumplimiento de leyes sociales, gestiona matrículas de institutos técnicos para los jóvenes, etc.

Es evidente que este programa, adicionado con otros de administración integral por cuenta de propietarios ausentistas que han emprendido otros bancos de Estados Unidos, representa una colaboración valiosísima en los planes de desarrollo económico agrario.

The New York C. P. A. - Set. 1959. — W. E. Arnstein (Contador e ingeniero).

Empleo del Costo Directo en las Decisiones Administrativas.

Nota: Las expresiones entre paréntesis representan la interpretación del comentarista.

Considera el empleo de métodos en la resolución de decisiones sobre abandono o promoción de un producto, fabricación o compra, inversiones de capital, etc. En los últimos 10 años, algunas empresas han considerado la conveniencia de emplear el Método Contable de Costo Directo. A los fines de este estudio se considera "Costo Directo" todos los costos y gastos relacionados "directamente" con una determinada producción. Se excluyen los gastos fijos cuya cifra no sería alterada por esa producción.

Se estudia el método desde el ángulo de la colaboración que la contabilidad debe prestar a la Dirección. La experiencia dice que la Dirección puede ser mejor servida por este método que por los métodos ortodoxos. Por otra parte, se economiza mucho trabajo de rutina. Sin embargo, la costumbre y las regulaciones estatales obligan a mantener los métodos tradicionales a los efectos de los Estados de Situación. Por consiguiente, se puede utilizar el método directo para las decisiones, o emplear métodos de costo standard en los cuales se discrimina, tanto para el costo por unidad como para el departamental, entre overhead fijo y variable.

Este artículo se dedica a la discusión de métodos para diferenciar los costos fijos de los variables, manteniendo la contabilidad en forma tradicional.

Naturaleza de los Costos Fijos y Variables.

Para empezar, hay que hacer constar que los costos fijos no lo son en forma absoluta. Así, sueldos, impuestos, depreciaciones, etc., son fijos mientras no se operen variantes fundamentales en el volumen que obliguen a modificar los locales ocupados, el personal fijo, etc. Pero, a efectos de este estudio, consideraremos fijos esos rubros.

Método de Aproximación Análitica.

El primer medio utilizable es una estimación aproximada, pero que generalmente será suficiente a los fines buscados. Por ejemplo: dado el importe en dólares gastados en cada rubro en el Departamento de Mantenimiento-Salario y Anexos, Depreciación, Herramientas, Aceite, Pintura, etc., se consulta con el Capataz del Departamento cuánto aumentará o bajará el gasto de c/u con una variante dada —10 % por ejemplo— en más o en menos, en la producción; basta que el informante tenga experiencia de las variaciones anteriores en costos que ha provocado la variación de volumen.

Método gráfico: consiste en trazar una gráfica que exhiba sobre el eje horizontal la producción a distintos niveles (en dólares) y sobre el vertical los gastos. La gráfica toma la línea recta, en general: la inclinación muestra el **gasto variable por unidad de producción**. La gráfica una vez trazada la línea con diferentes volúmenes de producción, permite conocer el costo a un nivel no registrado todavía, por lectura directa sobre el eje vertical.

Método Matemático.

Consiste en aplicar el método de los cuadrados menores. Resuelta la fórmula da el gasto total correspondiente a un determinado volumen de producción no registrado todavía. El método da el **gasto variable teórico por unidad producida** y luego: **gasto total = Gastos fijos más (gasto variable por unidad multiplicado por las unidades a producir)**.

Elección.

El autor dice que los métodos gráfico y analítico en algún caso fallan por cuanto la realidad escapa a sus limitaciones. En la práctica se utiliza el método gráfico como comprobación del analítico. Así, aplicado el estudio analítico de gastos a cada cuenta y a cada departamento, se suma el total y se comprueba por la gráfica. Esta puede ser utilizada como base para la determinación del punto muerto.

Decisiones de la Dirección.

Para ejemplificar el uso del método se considera el problema de si conviene o no seguir atendiendo pedidos de fabricación - por órdenes de un importe muy reducido. Así, un fabricante encontró que el 80 % de su volumen estaba cubierto por el 20 % de las órdenes (es decir: inversamente, el 80 % de las órdenes representaba solamente un volumen de 20 % del total). Encontró, seleccionando las órdenes más pequeñas, que representaban el 10 % del total, que el promedio del importe a precio de venta era solamente \$ 6.50. Sabía que el trámite de una orden, incluyendo facturación, registro de cuentas a cobrar, selección de la mercadería, comprobación, empaque y expedición, costaba \$ 3 por orden. Desde que su beneficio bruto era 30 % —1.95 sobre una venta de 6.50— parecía perder \$ 1.05 en cada pequeña venta. Aplicando el Método Directo, resultó que el **Beneficio Marginal de Fabricación —Diferencia entre Precio de Venta y Costos de Fabricación Variables—** era 50 % y que éste era el % a utilizar en vez del 30 % de B. Bruto. (Es decir, que en este caso, el costo Directo de la orden de 6.50 era 3.25 y superaba el "overhead" de 3, dejando un margen de 0,25 que contribuía a pagar los Gastos Fijos). En caso de no atender las órdenes pequeñas, se aumentaría el costo de las grandes, por aumentar el % de Gastos Fijos. (Esta situación se plantea siempre que se produce una

disminución de volumen). Por consiguiente, se resolvió continuar atendiendo las pequeñas órdenes.

Otro Caso. — Se presenta frecuentemente el caso de que los gastos de propaganda no permiten promover todos los renglones, y debe elegirse sobre cuales conviene concentrarse. Supuesto un caso de dos productos: A que deja un beneficio bruto de 2.50 (25 %) y B 2 (20 %). El problema es determinar qué producto debe promoverse, suponiendo que la propaganda aumentará la venta 20 % —desde que la utilidad en dólares y en % es mayor en A, normalmente se elegirá este producto; pero resultando que la utilidad marginal —venta menos costo directo— es menor en A que en B, se eligió este último, surgiendo de los cuadros de utilidad global confirmada la elección. (En esos cuadros se toma en cuenta el volumen de ventas de A y B y las utilidades netas finales antes y después de la producción).

ESTADOS SUPLEMENTARIOS A LAS CUENTAS ANUALES DE LAS SOCIEDADES

The Accountant's Journal

Junio 1960 — Análisis del Ingreso Bruto. — En las memorias para accionistas o en propaganda este estado se denomina "Donde ha ido el dinero" y se presenta así en un informe de la Ford Co.:

Compras	140.183.000	60.1	<i>N. del T.:</i> Este estado suele presentarse en los avisos en forma de gráfica circular de sectores de una moneda de un peso para demostrar la escasa entidad que representan las utilidades frente al costo total.
Sueldos, Salarios y Beneficios			
Sociales	48.298.000	20.7	
Otros gastos	10.761.000	4.6	
Impuestos	14.158.000	6.1	
Dividendos	8.132.400		
Menos: Impuesto	3.151.711	4.980.689	
Ganancias Reservadas	14.800.000	6.3	
	233.180.689	100	

Este estado suele presentarse en forma de porcentaje solamente, o con las cantidades correspondientes a la unidad montaria; por ejemplo: 240 peniques equivalentes a 1 libra, o centésimos por \$ 1.—; y en forma comparativa (2 últimos años).

Balances Simplificados. — Se difunde la práctica de presentar balances indicando los grandes grupos de cuentas y no detallados. *N. del T.* — Esto responde al fin de que el accionista no se pierda en un cúmulo de detalles y tenga un panorama sintético de la empresa. También es corriente redondear las cifras (miles de pesos).

Accountant's Journal julio 1960 - Estados Complementarios a las Cuentas Anuales de las Sociedades.

Aplicación de Utilidades. — Algunas sociedades preparan un estudio para destacar la pequeña porción de la utilidad aplicada a dividendos en

SELECCIÓN DE ARTÍCULOS

contraste con la porción absorbida por el impuesto y/o retenida en la empresa. Muchos estados de este tipo tienen la desventaja de ser demasiado detallados y, por lo tanto, no cumplir con el fin buscado. El ejemplo tomado de un caso real muestra cómo la sencillez y la efectividad pueden reunirse: la utilidad gravada de 167.656,—. Se distribuye así:

Para dividendos		57.500
Para re-invertir en la Empresa:		
La reserva general ha sido aumentada a 600.000		
transfiriendo	100.000	
Los beneficios no distribuidos para el nuevo ejercicio han sido aumentados en	10.156	
Así los fondos netos adicionales reinvertidos ascienden a		110.156
		167.656

Movimiento de Fondos. — Estos Estados son quizás los más útiles Estados suplementarios.

Véase un ejemplo:

Esto es lo que ha ocurrido durante el año:

<i>Nuevos Fondos Netos.</i> — Después de deducir los costos, los nuevos fondos ingresados son:		286.000
Beneficios comerciales		4.000
		290.000
Sub-Total		290.000
Menos: Impuestos	162.000	
Apropiaciones	79.000	241.000
		49.000
Beneficios en la Venta de Construcciones		16.000
Acciones Emitidas		50.000
		115.000
Los fondos fueron aplicados así:		
Ampliaciones y compras de construcciones y vehículos		63.000
Capital de trabajo adicional según detalle		52.000
		115.000

El capital de trabajo adicional fue empleado así:

Stocks	22.000
Créditos Concedidos	12.000
Inversiones Fijas	10.000
Fondos de Caja	7.000
Reducción de Créditos Bancarios	8.000
	59.000
Menos: Aumento en Créditos Obtenidos (Comerciales)	7.000
	52.000

En estos estados, más que en otros, la exhibición tiene que variar según las empresas, y, aun dentro de la misma, de acuerdo a la naturaleza de los cambios sufridos en ejercicios diferentes. He aquí un estado de la Weyburn Engineering Co. Ltd. (1959):

Aplicación de los beneficios, de la provisión para depreciación y de otros ingresos.

Los fondos ingresados fueron:

1) El beneficio neto del año	57.717
2) La provisión para depreciación	28.745
3) El resultado de la venta de parte de la planta	2.337
4) Reducción en los stocks y deudores	39.455
5) Certificados de reserva de impuesto utilizados y reducción de los encajes	52.817
	181.071

Se dispuso de los mismos como sigue:

1) Compra de Planta y Edificios	60.486
2) Pago de Dividendos	48.097
3) Invertido en Préstamos	20.000
4) Reducción del Pasivo y de los Impuestos Adeudados	52.486
	181.071

SELECCIÓN DE ARTÍCULOS

A veces sólo se exhiben las utilidades retenidas (sin los dividendos pagados):

Origen y aplicación de fondos durante el año.

Durante el año los fondos provinieron de:

Liquidación de Stocks	97.714	
Reducción de deudores comerciales	32.354	
Beneficios de Capital	23	
Beneficios Comerciales distribuidos en:		
Aumento de la imposición corriente	65.633	
" en la Reserva General	40.221	
" " " " para Reemplazos	30.000	
" " los Beneficios no Distribuidos	16.697	
	<hr/>	<hr/>
		282.642

y fueron empleados en:

adiciones a:

activo fijo	2.954
-------------	-------

aumento de:

Certificados de Reserva de Impuesto	124.175	
Fondos de Caja	91.089	215.264
	<hr/>	

Reducción de:

Provisión para Impuestos Futuros	2.000	
Varios Acreedores	62.424	64.424
	<hr/>	<hr/>
		282.642

Estadísticas de Personal. — Algunas compañías incluyen información dividiendo las cifras del Balance por el número promedio de hombres empleados. Así, Birfield I.tda. ilustra sobre que:
se han requerido £ 1.217 por hombre para hacer posible la producción.

Como se descomponen dicho importe;
cada hombre contribuyó con £ 2.235 al ingreso bruto del año.
el ingreso *neto* anual por hombre es solamente de £ 3.

Bajo el rubro "Las finanzas de nuestra Compañía" dice:

Cuánto han dado nuestros accionistas:

Por cada hombre:

Fábricas y otros Edificios		320	
Planta, Maquinaria, etc.		534	
			854
Inversiones en otras empresas			49
Para Materiales en Stock	882		
Menos: lo adeudado	568	314	
			1.217

Esto ha sido provisto por:

Los Tenedores de Debentures		274	
Los Accionistas Preferidos		314	
Los Empleados Accionistas Preferidos		6	
Los Accionistas Comunes		623	
			1.217

El dinero provisto por los accionistas comunes proviene parcialmente de acciones pagadas y en parte de beneficios no retirados.

El Resultado del Ejercicio.

Por cada persona empleada		2.235	
Para ello se gastó en materias primas y mercaderías compradas	1.009		
En sueldos y salarios	571		
Otros costes, incluyendo dividendos de preferencia	544		
Impuestos	108	2.232	
Resultando un superávit por persona de			3
Se pagó un dividendo a los accionistas comunes de			20

Este dividendo representa una renta de sólo 754.0 d. por persona y por semana para las £ 623 de capital ordinario provistos para cada persona en forma de edificios, máquinas y capital de trabajo.

SELECCIÓN DE ARTÍCULOS

Balance Simplificado. — La posición financiera de una compañía revelada por el Balance puede ser expresada en relación a 100, en la forma siguiente:

<i>Activo Fijo</i>		
Tierra y Construcciones	50	
Planta y Maquinaria	70	
Vehículos de Transporte	10	130
	_____	_____
<i>Activo Circulante</i>		
Stocks y Materiales en Proceso	55	
Deudores	35	
Caja y Bancos	40	

	130	
Menos Acreedores	45	85
	_____	_____
		215

Compuesto por:		
Valor nominal de la acción		100
Primas pagadas		25
Otras Reservas de Capital		10
Utilidades pasadas a Fondo de Reserva		56
Cuenta de Pérdidas y Ganancias (Beneficios no Distribuidos)		24

		215

Si hay acciones preferidas, el importe de capital que representan dividido por la cantidad de acciones ordinarias (suponiendo que estén totalmente integradas) debe deducirse del total del activo (es decir, tratarlas igual que el pasivo).

Burroughs Clearing House - Nov. 1959 - Banca Rural en las Filipinas -
A. F. Espíritu, Director del Banco Central, Manila.

La agricultura es la principal industria de la que depende el 75 % de la población. Representa el 40 % de la renta nacional y el 95 % de las exportaciones.

Los economistas y los leaders políticos se han concentrado en la aceleración del crecimiento económico rural y la elevación del standard de vida.

La tarea del Banco Central es desarrollar un sistema de crédito agrario bien integrado. Ello ha sido acelerado con el programa de bancos rurales y la ley Bancaria Rural de 1952. Desde que la ayuda oficial es encarada a menudo como regalia, la ley Bancaria pone énfasis en la iniciativa privada. Solamente cuando existe dificultad para integrar el capital de un banco, el gobierno interviene comprando acciones hasta el total integrado, como máximo; no tienen voto, sino preferencia en caso de liquidación. La administración es 100 % privada.

Si se entiende que el capital no alcanza para llenar las necesidades, la ley permite a los bancos rurales tomar préstamos en el Banco de Desarrollo a 10 años de plazo, a 2 % de interés, con caución ofrecida por los accionistas (podrían ser sus mismas acciones).

Otra ayuda financiera es dada por el Banco Central, que redescuenta a 1/2 %, con garantías tales como prenda agraria sobre cosechas futuras, o realizadas, animales, etc. Los bancos agrarios con menos de \$ 350.000 de activo neto están exonerados de tasas e impuestos. Los instrumentos de crédito menores de \$ 1.000 son registrados sin cargo.

Siendo complicada para el pequeño productor la gestión de crédito (por cuanto tiene que atender las tareas rurales) el Banco Central presta asistencia técnica. También entrena al personal del Banco Agrario, asignando dietas de sustentación en el período de aprendizaje. El Banco Central tiene técnicos agrarios para asistencia directa al productor, sobre el terreno. Tiene un programa de promoción y relaciones públicas, utilizando folletos, etc.

En 30/6/59 había 128 Bancos Rurales en operación, que han operado con 353.000 productores por un total de 76 1/2 millones en 6 1/2 años. Los depósitos son reducidos (7 millones, lo que significa que se depende del capital y de la financiación legal).

Nota: Empleando el mecanismo del préstamo rotativo puede acelerarse el desarrollo con pequeñas cantidades. Suponiendo que con el capital disponible de un banco, los 100 primeros productores puedan completar su desarrollo en 1 año y recurrir después a los créditos comunes, con el reintegro de los créditos se podrá habilitar a 100 nuevos productores, y así sucesivamente.

Burroughs Clearing House - Noviembre 1959.

El Sistema Bancario Francés. — En 1945 fueron nacionalizados los 4 grandes Bancos Comerciales que tienen entre el 60 y 65 % de todos los

depósitos). Existen 3 organismos reguladores: la Comisión Central Bancaria, el Consejo Nacional de Crédito y la Asociación Profesional de Bancos.

Los bancos están obligados a tener bonos del tesoro, con vencimiento escalonado hasta 2 años, por el 25 % de los depósitos. (Los vencimientos son fijados de acuerdo a la clasificación del Banco). El interés es alrededor de 3 % (los préstamos comerciales 6 %). El índice de liquidez, establecido en 1948, establece que deben mantenerse activos líquidos (incluyendo los B. del Tesoro) por el 60 % de los depósitos. Los conformes comerciales son admitidos para integrar la cobertura. El 60 % ha podido ser excedido. Pero el problema más serio es el llamado "plafond" o límite de redescuentos fijado por el Banco Central desde 1948 para cada banco. Desde 1957 ha habido 3 reducciones del plafond, que representaron una reducción de 35 %, como medio antiflacionario. Para remediar los inconveniente de la reducción, se han permitido excedentes, pero a tasas mayores de redescuento: por ejemplo: siendo $4\frac{1}{2}$ % la tasa básica, se cobra 6 % por un exceso de 10 % y 8 % por encima del 10 %.

Existen efectos a medio término (hasta 5 años) que han servido para financiar la industria del cine, la compra de equipo industrial, y las ventas a plazos. Siendo el plazo máximo para redescantar 90 días, se ha recurrido a la ficción de hacer firmar conformes a 90 días, con un convenio colateral de que los documentos puedan ser renovados al vencimiento. Para redescantar esos papeles, el banco redescuenta con el Crédito Nacional, el cual redescuenta con la Caja de Depósito y Consignaciones, la que finalmente redescuenta en el Banco Central. Eso significa 4 firmas para cada conforme. Estos papeles representan 65 % de los redescuentos. Este complicado mecanismo no es indispensable, por cuanto existen bancos de inversión (llamados de negocios) en número de 40, de los cuales 30 son sociedades limitadas, que suministran fondos a largo plazo. Su actividad fue regulada desde 1945, y pueden recibir depósitos, pero en forma limitada (plazo máximo 2 años; provenientes de su propio personal, de empresas en que el banco tiene participación, de empresas mercantiles o de accionistas de compañías en que el banco tiene participación y poder de manejar la cuenta de inversión de dichos accionistas. No obstante las limitaciones, el crecimiento industrial de post-guerra ha aumentado los depósitos en los bancos de negocios en mayor proporción que en los demás.

Otra limitación general es el índice de solvencia establecido por la Comisión de Bancos. Consiste en un capital mínimo fijado a cada banco. Este índice parece en algunos casos muy bajo: así en uno de los nacionalizados la relación entre capital más reservas y obligaciones es de 1.13 %.

(Este dato debe ser erróneo: posiblemente el autor ha tomado las cuentas de orden como obligaciones. Podría haber error de imprenta: 113 % y no 1.13 %).

Servicio Central de Información. — Para evitar que una empresa tome créditos excesivos en diferentes bancos, existe un Servicio Central donde se informan los créditos concedidos y se fija un tope para cada cliente. Si el tope es excedido, el banco que lo ha permitido no puede redescantar el excedente.

O. E. C. E. (Boletín 12 Febrero 1960). Informe de la Misión de la Organización Europea de Cooperación Económica que Estudió el Programa de Estabilización de España en Diciembre de 1959.

La tendencia inflacionista no pudo ser suprimida definitivamente hasta que el Gobierno aplicó las medidas enérgicas previstas en julio. El sector público restringió su demanda de medios monetarios; hacia fin de noviembre no utilizaba los créditos del Banco de España. Las medidas restrictivas del crédito, así como la elevación de las tasas, han contribuido a estabilizar. *Las nuevas emisiones de valores públicos han elevado las tasas de interés.* La confianza en el signo monetario provocó la liquidación de los stocks especulativos: *ésto ha jugado un efecto decisivo en la estabilidad de los precios.* Pero, queda mucho por hacer para restituir la libertad al sector privado, en lo que respecta a inversiones.

Las listas de importaciones autorizadas se han publicado con atraso.

Producción. — La cosecha de 1959 fue muy buena: la exportación de naranjas superó en 60 % la de 1958. Aumentó la producción de acero y cemento, y la textil, respondiendo al aumento de la demanda en el sector rural.

Precios. — De julio a setiembre los precios por mayor subieron 3 %; pero esto es atribuible a factores estacionales, en parte. En setiembre, el index-number no había alcanzado el nivel del primer trimestre. Entre julio y octubre, el costo vital aumentó menos de 1 %, muchos productos agrarios son más baratos que hace 1 año. Igualmente, un producto importado, el mercado libre (sustituyendo las compras bajo convenio), ha abaratado los precios.

Restricción en el Abastecimiento de Moneda. — The Chase Manhattan Bank - Enero/Febrero 1960.

Es evidente el peligro de la expansión en períodos de prosperidad. La experiencia muestra que la restricción monetaria por sí sola no puede asegurar por completo la estabilidad de los precios; pero el fracaso de los controles sobre la cantidad de moneda es un camino seguro hacia la inflación.

En este orden, el resultado de 1959 en Estados Unidos ha sido reconfortante. La expansión fue financiada con un pequeño aumento de la circulación más los depósitos a la vista ($\frac{1}{2}$ % más altos a fin de año que un año atrás).

La situación es parte de las restricciones impuestas por la R. Federal sobre los bancos comerciales. Estos aumentaron sus préstamos en 11.500 millones, casi un record. Esto debió resultar en un aumento de los depósitos a la vista, el mayor y más "volátil" elemento en el abastecimiento monetario; no ocurrió así, por cuanto la R. Federal limitó la utilización de la reserva que los bancos deben mantener en relación a los depósitos. Por tanto, los bancos debieron vender valores del Gobierno por 8 mil millones, sufriendo en algunos casos pérdidas considerables. Se produjeron alzas en las tasas de interés; esto indujo a los prestamistas no bancarios (corporaciones, individuos y extranjeros), a tomar los valores vendidos por los bancos y los emitidos para financiar el déficit del tesoro, manteniendo al mismo tiempo sus préstamos a particulares.

Debido a las tasas más altas, la economía ha hecho trabajar más fuerte al stock monetario, encarando operaciones más grandes con los mismos saldos en caja. En el último trimestre, la relación del producto nacional bruto con la provisión monetaria —un índice para apreciar la velocidad de la circulación— se mantuvo en 3.44, máximo de post-guerra, 4 % de aumento en 1 año. Dicha relación era menor de 2 al fin de la IIª Guerra Mundial, después que las finanzas de guerra habían dejado un exceso de moneda y un alto potencial de inflación. (1)

El aumento de la velocidad de circulación es más un síntoma de presiones que se van extendiendo gradualmente a través del sistema financiero que un medio de escapar de la restricción montaria. El objetivo de las autoridades monetarias es hacer que dichas presiones actúen hasta el punto de contrarrestar los excesos inflacionarios, pero no impedir el crecimiento adecuado.

Con tasas de interés y velocidad de circulación a un máximo de post-guerra, algún aumento en la provisión de moneda puede ser necesario en 1960 si la economía ha de alcanzar su potencial íntegro.

(1) Un gráfico muestra la relación entre el interés de las letras de tesorería y el coeficiente de relación. En 1953, 2 % y 2.9; a fin de 1959 más de 4 % y más de 3.4. La divergencia mayor se presenta a mediados de 1958 (menos de 1 % y 3.2). Entre 1957 y mediados de 1958 se produjo una baja vertical en el interés (de casi 3.5 % a menos de 1 %). La elevación brusca de la tasa entre 1958 y fin de 1959 (casi 2.5 % en 18 meses o sea 150 % de alza) debe haber sido hecha con el propósito de estimular las colocaciones a corto plazo, evitando la evasión de oro que fue considerable en ese período como consecuencia del déficit del balance internacional de pagos.

Consejo de Ciencia del Japón. — Comercio del Japón y Nivel de vida. —
 Marzo 1955.

Comenta la situación en el Japón de post-guerra, que presenta, guardadas las proporciones, algunas semejanzas, con el Uruguay: exceso de población en relación con los abastecimientos disponibles, necesidad de incrementar las exportaciones, y, al mismo tiempo, imperativas inversiones para desarrollo económico y para reparar los daños de la guerra. Concluye con un capítulo relativo a los "Efectos de la política de moneda escasa y sus límites" que también es aplicable a nuestro país por cuanto se están considerando medidas para limitar y seleccionar créditos y redescuentos: dice que el Japón ha iniciado un programa de moneda escasa y que sus efectos aun no pueden apreciarse. Para alcanzar el equilibrio interno, deben en primer término *aumentarse las exportaciones. Para alcanzar esta finalidad, lo que aun queda de tendencia inflacionaria de post-guerra debe ser completamente eliminado* (esto es muy importante, por cuanto contradice lo que algunos sostienen en nuestro país, de que los precios internos en alza aumentarán las exportaciones). Los precios internos deben ser bajados al nivel de los internacionales. Apretar (tight) la moneda es indispensable para alcanzar esos fines. Si el programa de moneda dura tiene éxito en abatir los precios y estabilizar la economía, las dificultades de exportar debido a los altos precios internos se eliminarán y las exportaciones aumentarán. Se racionalizará la industria incrementando las posibilidades competitivas en el exterior. Se conseguirá también reducir las importaciones y esto contribuirá a obtener el equilibrio (debe referirse a medidas tales como las adoptadas en la Argentina para aumentar la producción de petróleo, caucho sintético, etc.). Sin embargo, la economía japonesa está en estado crítico de carencia monetaria y el costo alto de la moneda ha sido un obstáculo para el comercio exterior. Japón tiene que importar grandes cantidades de materias primas y alimentos, y las restricciones a esas importaciones aumentan los costos de producción (en el proceso posterior). Los salarios carecen de elasticidad (no pueden ser reducidos debido al bajo standard de vida). Por tanto, los efectos de la moneda escasa, aunque necesarios para la cura, pueden ser demasiado fuertes, y deben ser acompañados de otras medidas: menos Import. Suntuaria, p. ej.; de otro modo, la política de moneda escasa podría causar desempleo, baja del standard de vida y de la producción. La obtención del equilibrio externo (balanza de pagos) puede causar la ruptura del equilibrio interno.

Por tanto, las importaciones necesarias deben aumentarse. Es necesario atender los aspectos estructurales de la economía (en Uruguay: déficit de la producción rural básica).

El Mercado de Valores (México) — 10/8/59.

Transcribe un discurso del Secretario de Hacienda y C. Público en el que afirma que las alzas de precios de tipo inflacionario en México (los conceptos serían aplicables al Uruguay) *debidas a la concentración de la riqueza*, agravan el fenómeno por cuanto aumentan el poder de compra del grupo minoritario más fuerte, el cual aumenta sus compras (e inversiones, podría agregarse) en el exterior provocando salidas de divisas que debilitan la economía interna y pueden provocar un empobrecimiento paulatino de efectos muy graves. Además, la inflación distorsiona los rubros de producción, por cuanto hay bienes cuyo precio puede adecuarse a las nuevas condiciones y otros no (caso de bienes tarifados, como alquileres, artículos de primera necesidad, etc.). Esto produce un agravamiento de la diferencia en la capacidad de compra entre la minoría poderosa y la mayoría débil. La presión política de la mayoría obliga al gobierno a congelar precios (artificialmente) y a pagar subsidios. Siendo en México (y en Uruguay) la inversión un problema fundamental, la inflación obliga a distraer las disponibilidades de los fines principales para dedicarlas a emergencias, como los subsidios. Considerando que en México el principal factor de inflación es el desequilibrio presupuestal, dice que el gobierno trata de remediarlo. Se refiere a otros métodos (Dr. Schacht en Alemania): frenar importaciones, controlar precios y racionar (contingentar).

Encara otro problema: la reducción del valor FOB de la exportación (problema semejante al uruguayo, en el sector carnes).

Dice que el gobierno trataría de frenar la emisión para evitar que el exceso de circulante actúe como factor inflacionario (problema similar al uruguayo en el Sector Redescuentos).

La producción de trigo. — IDORT - San Pablo - N° 327/8.

Se refiere a los esfuerzos que se hacen en Brasil (especialmente en San Pablo y Río Grande del Sur) para asegurar la autarquía en trigo. (Este problema afecta a nuestro país, en lo relativo a política agraria, por cuanto el Brasil ha sido el comprador más constante de nuestros excedentes trigueros).

Burroughs Clearing House. — Diciembre 1959. — Crecimiento del Mercado de Valores en 1960/70.

Interesa a los inversores (individuos, compañías de seguros, etc.) conocer la tendencia del mercado para formular planes de colocación de fondos. En una conferencia de agentes del Fondo Mutuo Nacional se afirmó

que en los próximos 10 años se podría repetir el crecimiento de cotizaciones operado desde 1949 a 1959, que elevó el promedio Dow Jones de 190 a 630. Se dijo que el ciclo de prosperidad alcanzará a todo el mundo libre, atribuyéndolo al éxito de la libre empresa en Alemania Occidental y al establecimiento del Mercado Común Europeo, que significa un conjunto de 167 millones de consumidores con el resultado de que la tasa de crecimiento económico puede superar a la de Estados Unidos, abriendo campo para nuevas inversiones en Europa y Gran Bretaña. (Es de hacer notar la emigración de oro operada en un período reciente desde Estados Unidos hacia Europa, atribuible a las mejoras tasas de interés y posibilidades de inversión.

La Reforma Fiscal en Francia. — La Revue Belge des Sciences Commerciales — Set.-Oct. 1959.

Se refiere al proyecto de reforma fiscal cuya discusión en la Asamblea Nacional se inició el 20 de octubre ppdo. El M. de Finanzas, M. Pinay, dice que los fines de la reforma son "simplificar la reglamentación, asegurar la distribución más equitativa posible de las cargas públicas, favorecer el desarrollo de la producción y la modernización del equipo".

El Secretario de Estado M. d'Estaing dice que el Gobierno ha concebido un sistema organizado sobre 4 impuestos:

- Un impuesto único sobre la renta;
- un impuesto sobre las sociedades;
- un impuesto único sobre la producción y la distribución; y
- un sistema de impuestos sobre las mutaciones y las sucesiones.

Sistema Bancario Alemán. — Burroughs Clearing House. — Diciembre 1959.

Es un estudio del sistema bancario de Alemania Occidental por el Prof. F. W. Mueller, de De Paul University, Chicago.

El sistema alemán es complicado y tradicional. Hay más de 3600 instituciones de crédito relacionadas con el Banco Central, de las cuales más de 2000 son cooperativas de crédito (Alemania es representativa de este tipo de cooperativas) y más de 800 son bancos de ahorros (y crédito). El 3er. gran grupo de especial interés, es el de los bancos comerciales, que suman 330, que representan la médula del sistema crediticio. Hay también instituciones públicas y privadas de crédito hipotecario, de créditos especiales, etc.

Todas las instituciones tienen en fecha reciente 81 mil millones de D. M. en depósito (35 % en los bancos comerciales. De estos, 6 grandes tienen el 57 % del sector. Por ello el estudio se centraliza en las operaciones de los 6 grandes, de los cuales 3 se destacan netamente).

El nacimiento de los grandes bancos se produce hacia 1850, cuando el desarrollo y cartelización de la industria requirió grandes financiaciones que en algunos casos se convirtieron en direcciones. Hacia 1930 se produjo una concentración forzada de 5 bancos, de los que surgieron los 3 más grandes. En 1945, las potencias victoriosas impusieron una descartelización de la que surgieron 30 entidades. En 1952 se permitió la expansión de un gran banco en cada una de las 3 zonas occidentales; y en 1957 se autorizó la expansión ilimitada en toda Alemania Occidental.

Los créditos de los 3 grandes son de 3 tipos: corto plazo (hasta 6 meses); plazo medio (6 meses a 4 años); largo plazo (4 años o más). El corto plazo asume 3 formas: aceptación, c/c y descuentos, siendo esta última la preferida por la posibilidad de redescuento.

Los índices de seguridad son 3: 1º los préstamos a plazo corto y medio no deben exceder 18 veces el capital y reservas. 2º Los préstamos en c/c no deben exceder el 60 % del capital y reservas más depósitos. 3º Los fondos líquidos (encaje) no deben ser inferiores al 20 % de los depósitos y otros créditos pasivos.

De los efectos descontados, son redescontables los que vencen dentro de 3 meses de la fecha del redescuento. El mecanismo es semejante al de la reserva federal: pero hay un tope fijado a cada banco, cuyo mecanismo no ha sido divulgado, pero que se cree que es el triple del capital más reserva. Este tope no puede ser nunca excedido; en caso de necesidad, los bancos deben vender valores. (Por consiguiente, no hay el peligro de que la inflación, al generar más conformes, genere más redescuento; la capacidad de redescuento sólo puede aumentarse acreciendo el patrimonio propio del banco).

Las tasas de interés son variables y no competitivas como en Estados Unidos. Una Comisión integrada por el Estado y los bancos fijan las tasas activas y pasivas. A mediados de 1959, en Hesse, los depósitos a la vista devengaban $\frac{3}{8}$ % (mínima) y con 12 meses de pre-aviso, 4 % (máxima). Hay 13 tasas diferentes para depósitos.

En tasas y préstamos, hay 3 categorías principales: En Hesse, para descuento por encima de 20 mil D. M., la tasa básica es $2\frac{3}{4}$ % (tasa de redescuento del Banco Central) más $\frac{1}{2}$ más $\frac{1}{8}$ % mensual: o sea, para 1 año, $4\frac{3}{4}$ %. Por debajo de mil D. M., la tasa sube a $5\frac{3}{4}$ %. Las aceptaciones son generalmente a $6\frac{1}{4}$ %. Para c/c, la tasa era la correspondiente adelantos del Banco Central (1 % por encima de lo de Redescuento): $3\frac{3}{4}$ % + $\frac{1}{2}$ % más $\frac{1}{4}$ % por cada mes, o sea $7\frac{1}{4}$ % para 1 año. Por sobregiro por encima del límite concedido, $8\frac{3}{4}$ % (las tasas referidas son máximas, convencionalmente pueden ser menores).

Después de la guerra, los Bancos Comerciales fueron obligados a formar reservas, al igual que los norteamericanos. En Estados Unidos, la reserva legal está determinada por la ubicación del Banco y el tipo de depósitos que recibe; a esto se agrega en Alemania el tamaño del Banco, de acuerdo con el cual se hacen 6 clasificaciones. Para cada clase los depósitos son divididos en a la vista, a plazo y de ahorros, estableciéndose los índices más altos para los depósitos a la vista y los más bajos para depósitos de ahorro; otra clasificación depende de si el banco está establecido en una plaza "bancaria" (donde hay representación del Banco Central) o "no bancaria" (donde no la hay). El índice es más alto en el primer caso.

Cuando un banco deja caer su reserva por debajo del requerimiento, se le aplica una multa, generalmente 3 %, que se agrega a la tasa de adelanto del Banco Central — 3 ¾ % ahora. En algún tiempo, la suma de ambas alcanzó al 10 %.

Los bancos están en plena expansión, haciendo propaganda continua.

Plan Contable Internacional. — Antonio Goxéns Duch. IDEA. — Febrero 1961. (Barcelona).

Se refiere a la evolución del Plan Alemán a otros países de Europa y al intento de uniformidad en el congreso de Florencia (1953) obtenida con el Plan Contable Internacional (Congreso de París 1953) y a los trabajos de la Comisión Internacional de Estudios de Normalización Contable Economía, que quiere difundir el Plan a todo el mundo. (El Brasil lo adoptó en la Convención Inter-estatal de B. Horizonte). La Comisión ha creado delegaciones en 25 países.

Importación - Exportación (Empresa de). — *Control de Stocks y del Beneficio Bruto.*

Auditoría (Práctica de).

The New York C. P. A. — Marzo 1961.

Artículos extensos, con formularios, útiles para aplicación práctica.

Automatización a Bajo Costo para la Pequeña Empresa. — Roberts. — The Accountants' Magazine. — Marzo 1961.

Detalla procedimientos electrónicos prácticos, en forma detallada.

Una Revolución en el Campo de la Economía. — El accionariado popular.
Guy de Montellá (IDEA - Febrero 1961 — Barcelona).

Se refiere a la concepción de *H. Lindrath*, ex-catedrático de Finanzas de la *E. de Halle*. De su experiencia anterior en Alemania Oriental, surgió su oposición al Capitalismo de Estado. Tampoco acepta la capitalización por medio de los Sindicatos Obreros (*Ley Francesa* 26 de julio 1917). Hizo distribuir directamente a los obreros las acciones que poseía el Gobierno de Bonn como participación en empresas. Buscaba democratizar el Capitalismo, imitando el ejemplo de Estados Unidos y Suiza, donde es mayor el número de pequeños accionistas, utilizando como instrumento la Sociedad Anónima. Al mismo tiempo, trataba de evitar el peligro de la concentración de capitales en pocas manos, arma de presión económica sobre el Estado y los trabajadores.

El accionista tenía voto activo y pasivo y libertad de transmisión. En la 1ª sociedad fundada —*PREUSS A. G.*— ningún accionista podía usar un poder de voto superior al 1 por mil; el Estado, que tenía una cantidad grande de acciones, tenía la misma limitación de voto. Las acciones eran de 100 marcos y se adjudicaron a los obreros a la par, alcanzando luego una cotización bursátil de 250. — *Wolkswagen* y otras sociedades anónimas aplicaron voluntariamente el sistema *LINDRATH*.

NOTA: El sistema *LINDRATH* señala una solución para el Uruguay en cuanto a la capitalización de los entes industriales del Estado (*An-cap, U.T.E., A.F.E., O.S.E. A.M.D.E.T., etc.*) a efectos de dar participación a los obreros y al público. Sería la forma más práctica de hacer efectiva la participación en los beneficios a obreros y empleados. Análoga solución podría usarse en las sociedades anónimas en general, para lo cual es necesario una modificación legal que tutele a los pequeños accionistas. Cabe destacar que el método ha sido aplicado con anterioridad en los Estados Unidos, donde grandes empresas (*General Motors, etc.*) estimulan el ahorro del personal invirtiendo hasta un determinado % sobre el sueldo en acciones preferidas, interesándolo en esa forma en los beneficios de la empresa y creándoles una cómoda y segura fuente de capitalización (El fondo de ahorro se forma con descuentos que se deducen del salario y que por consiguiente no exigen al ahorrista ninguna molestia en cuanto a relaciones con bancos, corredores, etc. Se da por otra parte al ahorrista el derecho de hacer retiros, funcionando por consiguiente el sistema como una verdadera caja de ahorros).

El accionariado popular debe revestirse de garantías efectivas, que no existen en nuestra legislación para los pequeños Accionistas o *Debenturistas*. Hasta cierto punto se pueden dar estas garantías en los Estatutos, con las siguientes desventajas: 1º Obligan al accionista a un estudio jurídico que, el pequeño capitalista no puede hacer. 2º Pueden ser modificadas por el

mecanismo de la reforma estatutaria. 3º No se puede constituir la garantía flotante para los Debentures, y la Hipotecaria es dudoso que pueda concretarse, por dificultades notariales y por la Ley Orgánica del Banco Hipotecario. Debe promoverse una legislación que acuerde privilegios a los pequeños accionistas en la liquidación de la Sociedad, en el cobro de Dividendos y en la elección de Directores, permitiéndoles elegir un Director o más que puedan efectuar, por el mecanismo de la mayorías especiales o del veto para ciertas operaciones, balances y distribución de utilidades, un control efectivo. También debería legislarse sobre Debentures, reglando la garantías hipotecaria y flotante, la actuación de fideicomisarios en el Directorio con poder de veto en cuestiones básicas, y la facultad de reemplazar al Directorio en la gestión cuando se produzcan violaciones estatutarias, se interrumpa el servicio de debentures, etc.

Mientras no existan esas garantías para el pequeño capitalista, será imposible exigir la participación de ese gran sector del ahorro, fundamental en todos los países adelantados (Estados Unidos, Francia, Inglaterra, Suiza, etc.), en la promoción del desarrollo económico por medio de su instrumento esencial: la empresa organizada en forma de sociedad anónima. La fórmula sería también utilizable en los actuales entes industriales del Estado, convertidos en Sociedades de Economía mixta o financiados por medio de Debentures, que podrían incluso ser emitidos en moneda extranjera, para atraer capitales del Exterior.

El Procesamiento Integrado (o automático) de Datos y la *Pequeña Empresa*. *The New York C. P. A.* Agosto 1960.

Se entiende por tal el relevamiento y registro original de Datos en forma que permita la elaboración (processing) de dichos Datos para diferentes propósitos sin transcripciones intermedias manuales. Este método no es sólo importante en la gran empresa con máquinas electrónicas sino también en las instalaciones manuales y mecánicas de cualquier empresa. Por tanto, se aplica a todas las formas de procesamiento de datos: electrónica, mecánica o manual. Los campos de aplicación son:

1º *Mejoramiento de los procedimientos de rutina.*

Este mejoramiento debe ser *previo* a la instalación de los equipos; de lo contrario se mantendrán los factores de ineficiencia.

Perforación Automática de Cintas de Papel o Tarjetas.

Existen dispositivos que proveen un eslabón entre las máquinas convencionales y el equipo de Tarjetas Perforadas, creando automáticamente cintas o tarjetas perforadas al tiempo que los datos originales se registran en la documentación básica. Algunas de las máquinas comerciales a que pueden adaptarse son: Máquina de Escribir, de Contabilidad, Registros de Caja, Máquina de Sumar y de Calcular.

a) *Flexovriter*: es una máquina de escribir que puede ser activada por una cinta pre-perforada o una tarjeta con muesca en el borde, y produce una cinta (perforada) mientras escribe. Puede usarse, por ejemplo: para procesar una orden de compra recibida. Una cinta o tarjeta maestra perforada o mordida, insertada previamente, y que representa 40 o 60 % del trabajo a realizar, se transcribe automáticamente a 100 palabras por minuto. Sólo la parte variable (Fecha, N° de orden, Descripción, Cantidad) tiene que escribirse en forma manual; el mismo tiempo, prepara una cinta perforada. Esta cinta, en empresas con ubicación múltiple, puede ser telegrafada o enviada por correo a un sector central de control. La cinta recibida puede ser procesada por un "convertidor" de Cinta a Tarjeta, sirviendo ésta para preparar informes analíticos. Hace más de veinte años que Remington Rand produjo una máquina que crea automáticamente tarjetas perforadas como sub-producto del trabajo de facturación. Este tipo de máquina puede ser utilizado por la pequeña empresa.

b) La *National* ha adoptado a sus Máquinas de Contabilidad y de Sumar dispositivos que permiten perforar junto con las anotaciones Tarjetas IBM. El "Lector Intermedio" (Media Reader) en combinación con la NCR 6000 "Registro de Caja Clasificado" puede completar automáticamente una Distribución de Ventas, Auditoría de Ventas y Distribuciones de Control de Stocks. El "Lector Intermedio" diseñado para uso en almacenes al Detalle para leer automáticamente los tickets de venta, se está extendiendo a aplicaciones industriales para registrar salidas de material y otros controles de inventarios.

En almacenes por menor son utilizables máquinas de marcar que producen tarjetas perforadas para aplicar a la mercadería (o a los estantes). La información puede ser tabulada. Como ejemplo de utilización citamos:

Un almacén por menor unió una Máquina de Sumar con un dispositivo de cinta perforada: al mismo tiempo que se suman los talones de venta, se perfora información suplementaria en cinta; usando un "Convertidor" de cinta a tarjeta, se obtiene de la tabulación de tarjetas, datos para análisis de ventas, control de stock, información para compras, impuesto a las ventas, etc.

c) *Máquinas Convencionales*. — La *National* "Pastroic" y la *Burroughs* "Sensitronic" combinan el pasaje a Cuentas de Mayor, Clientes, etc., con controles electrónicos que impiden la anotación en una cuenta que no corresponde. Calculadoras Electrónicas combinadas con máquinas de Contabilidad son la *National* y la *Bourroughs* E 101.

2°) *Información a la Dirección*. — Este aspecto de la utilización de los métodos electrónicos excede en importancia a la economía de costos. Suponiendo un control integrado de stocks para una empresa con depósitos en distintas zonas, la concentración diaria del estado de los stocks en un computador central permite dar a la Dirección (de acuerdo a la regla de

las excepciones) el informe relativo a los ítems que requieren refuerzo o a los stocks excesivos, permitiendo la adopción en tiempo de las decisiones ejecutivas adecuadas.

N. del T. — *La pequeña empresa* puede utilizar más económicamente los dispositivos reseñados utilizando el llamado "Servicio" (Service) prestado por IBM y otras empresas (en Estados Unidos hay oficinas especiales que se ocupan de tabular) a los que se envían las cintas perforadas a efectos de ser "convertidas" a fichas, tabuladas, etc., en los costosos equipos que no sería razonable adquirir más que en los casos en que es posible utilizar su capacidad "fulltime" en la gran empresa.

La Enseñanza Comercial. — Boletín de la Universidad de Temple (Filadelfia) Diciembre 1959.

El autor, L. T. Harris, es Profesor Ayudante de Economía en la Escuela de Administración Pública y Privada de la Universidad de Temple. Trata de las orientaciones a seguir en la enseñanza de acuerdo con las exigencias que la gestión de las grandes empresas impone a los dirigentes. Se refiere como reciente bibliografía a Pierson — *The Education of American Businessmen* (Mc Graw) y a Gordon y Howell — *Educación más alta para los negocios* (Universidad de Columbia — trabajo de investigación financiado por la Fundación Ford). Afirma que es necesario investigar cuál es el tipo de educación más adecuado para el mundo de los negocios, y como debe ser impartido en el nivel más alto de la enseñanza.

Las empresas (públicas o privadas) se interesan en graduados con capacidades adecuadas a la tarea que deben cumplir; ésta es la consideración más grande en la orientación de la enseñanza técnica. Se trata de obtener personas entrenadas para una tarea específica. En este aspecto el interés de la empresa coincide con el interés material del estudiante (a mejor capacitación, mejor remuneración). Toda gran empresa, además, desarrolla investigación permanente para que sus colaboradores desempeñen su trabajo en la forma más productiva y, al mismo tiempo, más agradable. Esta presión en el sentido de limitarse al entrenamiento técnico especializado debe ser resistida, por cuanto hay que atender otros fines: las necesidades más amplias de los estudiantes, las de las empresas en cuanto a conductores con conocimientos generales, y la responsabilidad directa de las empresas en preparar directamente a sus hombres en tareas concretas. El hecho de que los estudiantes tienen ciertas metas que son completamente personales, significa que las aspiraciones de las empresas deberán modificarse a fin de que las consideraciones de orden humano balanceen las de eficiencia y beneficio.

La industria necesita hombres entrenados para una función determinada (contabilidad, etc.) y hombres con amplios conocimientos que pue-

dan llegar a ser conductores de la organización. Esta doble necesidad debe ser encarada por los programas de enseñanza.

La sociedad ejerce influencia en la orientación de la enseñanza en cuanto se manifiestan expresiones de sentir general (por medio de la prensa, etc.) respecto a la necesidad de modificar orientaciones, etc.

El profesor de una materia concreta representa un punto de vista (que se manifiesta a través de los programas y sus modificaciones, etc.). (Teniendo en cuenta que el profesor ha sido antes estudiante de la materia, es natural que está en condiciones de evaluar la instrucción recibida y la necesidad de los cambios).

Efectos de Medidas Monetarias (sobre inflación). Westminster Bank. Rev. Febrero 1960.

En la inflación de 1955 las *medidas monetarias* del Gobierno Británico, aunque tuvieron técnicamente éxito al reducir el nivel de los depósitos bancarios y elevar agudamente las tasas de interés a largo plazo, sólo pudieron moderar la corriente de la demanda excesiva. En el otoño de 1955 la política monetaria fué suplementada con impuestos más altos, controles sobre el crédito a consumidores, y restricción en las inversiones de entes públicos. Por efecto de estas medidas y del espontáneo crecimiento de los ahorros personales, el aumento en los gastos disminuyó. La disminución de la demanda convirtió el déficit del balance de pagos de 1955 en un superávit en 1956, manteniendo la estabilidad de la libra. El aumento en la producción se hizo más lento: 3.2 % en 1956/57, poco menos de la mitad del aumento estimado en capacidad productiva. Al fin de 1957, el margen de *capacidad productiva no utilizada* subió a casi 3 %, y aunque no fue suficiente para alcanzar la estabilidad, la restricción requerida de producción por debajo de la capacidad fue pequeña.

En 1956/58 la producción subió sólo 2.7 % contra un aumento en capacidad de 9 %, dejando un margen de capacidad no usada de más de 6 %, (un exceso de 2 % o más). Esto permitió al Gobierno a principios de 1959 *tomar medidas para aumentar la demanda, usando 2 medios*: 1° Estimular la inversión aumentando la cantidad de moneda o bajando el interés. 2° Aumentar el consumo reduciendo los impuestos y suprimiendo las restricciones al crédito a los consumidores. El 1er. medio tiene el inconveniente de ser incierto en aumento a volumen y a tiempo, y en todo caso, serán sentidos los efectos después de un lapso considerable, mientras que los *efectos estimulantes del consumo de una reducción impositiva* son rápidos y determinables. Se comprende que el Gobierno, ansioso de reducir la capacidad de producción no usada al nivel normal, debió preferir la reducción impositiva y la anulación de restricciones al crédito a consu-

midores, incluyendo los préstamos bancarios personales en c/c., junto con un aumento de la inversión por las autoridades públicas.

Las perspectivas para 1960 dependen principalmente de: 1º Aumento en los consumos. 2º Aumento de las inversiones Fijas privadas. Se espera que haya un aumento de inversiones para productos de consumo, para aumentar las exportaciones y para incrementar los stocks.

Nota. — El precedente artículo presenta un alto interés por cuanto indica la forma concreta en que el Gobierno administra el mecanismo monetario y crediticio, el impuesto y las inversiones, para corregir las variaciones de la coyuntura tanto en la depresión como en la inflación.

Confirmando sus afirmaciones, se ha recibido el 4 de abril de 1959 un cable anunciando que el gobierno había elevado los impuestos a los réditos y a las utilidades de empresas en 10 y 12.2 %, absorbiendo en promedio, $\frac{2}{3}$ de las utilidades resultantes de la reducción de impuestos de 1958. Ahora, algunas empresas pagarán 51 $\frac{1}{2}$ % de sus entradas netas.

Se anuncia que la medida se debe al aumento de las utilidades en 1958 a consecuencia de la recuperación económica. El gobierno exhortó primero a las empresas a restringir sus precios, y al no tener respuesta, aumentó los impuestos para evitar la inflación derivada de las superganancias.

Ejemplo digno de ser imitado.

Westminster Bank Review - Noviembre 1959. — Comentario al Informe Radcliffe (sobre Funcionamiento del Sistema Monetario). — Medios de pago.

Tradicionalmente comprenden los depósitos bancarios (algunos toman todos los depósitos y otros solamente los D. en c/c.) más los billetes en circulación. Sin embargo, en Gran Bretaña ambos elementos se comportan en forma diferente. Los billetes en circulación han aumentado en proporción al aumento de la renta nacional. En cambio, los depósitos fluctúan de acuerdo a la política monetaria. En tiempos de moneda "fácil" han aumentado más que el ingreso nacional; en caso contrario, menos. Ahora bien: como los depósitos hacen más cifra que la circulación, la tendencia general está marcada por ellos; y, para tener una idea clara de la situación monetaria, la circulación debe ser omitida. En cuanto a la influencia que la cantidad de moneda ejerce sobre la economía, el informe dice: "Es la liquidez de la economía, más bien que el abastecimiento de moneda, lo que las autoridades deben tratar de ajustar por medidas monetarias; algunos autores consideran que la tarea central de las autoridades es mantener un control rígido sobre el abastecimiento. Nuestro punto de vista es diferente: aunque no consideramos despreciable el abastecimiento lo vemos sólo como una parte de una más amplia "estructura de liquidez".

Posición de Liquidez Integral. — Después de abandonar así la piedra fundamental de la Teoría Monetaria Británica, el Informe pone en su lugar lo que llama "Posición de Liquidez Integral", sin definirla concretamente; luego dice que las fuentes de liquidez son múltiples, citando como tales varias instituciones de préstamos (Sociedades de construcción, etc.). Se ha entendido siempre que esas instituciones no-bancarias constituyen "canales" para poner los ahorros de un sector a disposición de otro sector, sin poderse saber cómo pueden aumentar la liquidez.

Keynes entiende que "cantidad de moneda" y "monto de liquidez utilizable" son expresiones idénticas con algunas pequeñas modificaciones, cuando sugiere, por ejemplo, que se debería *agregar al monto de depósitos los "Créditos pendientes no utilizados"*. Podrían encontrarse otros factores, por ejemplo, *las letras de Tesorería*. Los bancos actúan en forma diferente que otras instituciones. "Los préstamos crean depósitos"; si, a consecuencia de mayores facilidades del Banco Central, prestan más, crean medios de pagos en forma de depósitos. En la economía británica, el medio de pago preponderante está constituido por los depósitos y por tanto, la liquidez es fundamentalmente determinada por ellos.

Créditos Comerciales. — Es evidente que el informe confunde fuente de liquidez con fuente de crédito. Uno de los métodos de crédito no-bancario que discute es el crédito comercial. Pero si el crédito comercial se amplía, la liquidez del otorgante disminuye, lo que indica que el crédito comercial no es fuente de liquidez; y en el mismo caso están los créditos otorgados por las sociedades de construcción, de inversión, etc. Las restricciones bancarias afectan, necesariamente, la liquidez total.

Potencia de la Política Monetaria. — El informe parece ser escéptico en cuanto a la potencia de la dirección monetaria y más en cuanto a la influencia de la cantidad de moneda, lo que está en desacuerdo con la tendencia del pensamiento fuera de Gran Bretaña (por ejemplo, en Estados Unidos, Alemania y Japón, de acuerdo a las medidas adoptadas por estos países para regular las variaciones con medios monetarios).

El Costo de la Unanimidad. — La falta de consideración de estos problemas importantes es atribuible a que el comité quiso hacer un informe sin discrepancias, lo que obligó a omitir las cuestiones sobre las que no pudo lograrse acuerdo.

La sorprendente actitud del comité hacia la función de la política monetaria, parece reflejar las ideas de algunos miembros contra el ex-canciller del Tesoro, Mr. Butler, que sustentó el punto de vista de que las restricciones monetarias pueden jugar el papel principal en la lucha contra la inflación; las equívocas vistas con respecto al papel de la tasa de interés puede derivar de que algunos miembros discrepaban con esa política. En cuanto al casi fanático ataque al concepto de la cantidad de moneda, parece responder a las ideas de la Reserva Federal de que el fin último de la política mone-

taria es influenciar el flujo de fondos para préstamos operando sobre la disponibilidad de las reservas de los miembros de la Reserva Federal (Federal Reserve Bulletin, Nov. 1958).

Efectos de las tasas sobre el ahorro. — Se puede convenir con el informe en que la tasa de interés tiene poca influencia en el volumen del ahorro; pero las diferentes tasas relativas pueden afectar la forma de inversión del ahorro. La tendencia creciente del ahorro en los últimos años puede ser explicada por la más alta proporción de ingresos no gastados, debido a que la escasez de guerra y post-guerra ha sido satisfecha.

Efectos de la tasa sobre la balanza de pagos. — El informe parece resistirse a admitir el punto de vista del Tesoro y del Banco de Inglaterra de que el aumento de la tasa puede mejorar la posición en la Balanza de Pagos, debido a la atracción de capitales para invertir a corto plazo (incluyendo letras de Tesorería. Estas, de acuerdo a la experiencia uruguaya, sirven al mismo tiempo para financiar la Deuda Flotante). El informe afirma que la elevación de la tasa aumenta la confianza de los inversores por la impresión psicológico que produce en cuanto es una señal de lucha contra la inflación.

Bases de política. — El informe dice: "Nuestra revista de las medidas monetarias no nos ha conducido a recomendaciones positivas y simples. Ningún método suministra el remedio para todas nuestras perturbaciones. No encontramos solución al problema de influir la demanda total por la elevación violenta de las tasas; encontramos que el control del abastecimiento de moneda no es más que una faceta importante del manejo de la deuda; no podemos recomendar ningún cambio sustancial a la forma en que operan los bancos...".

Aun en el caso de caídas catastróficas, el informe dice que no se puede esperar que las medidas monetarias actúen con bastante rapidez.

Medidas de emergencia. — Solamente la amenaza de "Inflación súbita" calificada de "Emergencia" puede justificar medidas más positivas, consistentes en una combinación del control de las Emisiones de Capital, los Adelantos Bancarios y el Crédito a los Consumidores. El informe olvida uno de los medios más efectivos: elevar el Índice de Liquidez de los Bancos, restringiendo su capacidad de prestar. La disminución de la relación entre Adelantos y Depósitos por sí sola no es suficiente. Tanto en la R. Federal como en el Informe se entiende que la elevación del Índice de Liquidez es un instrumento rudo; pero entendemos que aplicada en forma graduada y con total conocimiento de los hechos puede no serlo.

Canales eficientes de préstamos. — El informe se muestra no dispuesto a recomendar restricciones excesivas sobre la capacidad de prestar de los bancos porque, en tal caso, surgirían entidades no bancarias que subrogarían a aquellos. El informe no se decide a pedir controles sobre las entidades no-bancarias —sociedades de construcción, compañías de financiación

de compras, compañías de seguros y de inversión, etc.— aunque eso ha sido hecho en Holanda, Francia, etc.

Mecanismos de control. — El más drástico es la fijación de un tope para créditos fijado a cada banco — otro (Francia y Alemania) en la fijación de tasas de re-descuento más elevadas o tasas de penalidad, cuando se exceden los topes.

El manejo de la deuda nacional es considerado por el informe como "un instrumento de singular potencia" reguladora, y ha llegado a ser "la fundamental tarea interna del Banco Central".

Una impresión norteamericana. — A. I. Bloomfield, Profesor de la U. de Pensilvania vinculado por largo tiempo a la R. Federal, dice que en el entusiasmo por la política monetaria parece haberse realizado un ciclo. Antes de 1914, bajo el standard oro, la política monetaria fue prácticamente el único instrumento de política financiera y jugó un papel a veces exagerado, en el mantenimiento de la convertibilidad a las paridades establecidas. En 1920/29 la política monetaria fue ampliada, aunque las determinantes y los objetivos de la política económica nacional se habían desplazado. La gran depresión (desde 1929), la afectó rudamente, y la política fiscal la empujó cada vez más hacia atrás. En 1939/45 el ámbito de una acción independiente de la Banca Central fue restringido ante las exigencias de las finanzas de guerra; y a la política fiscal se agregaron sistemas nacionales de controles directos. Las restricciones sobre una política monetaria flexible continuaron en general en la post-guerra inmediata, aunque en algunos de los países conductores hubo alguna reducción de dichas restricciones. En 1950/51, sin embargo, la política monetaria emergió a través del mundo en un sorprendente regreso; en las primeras etapas de la resurrección, despertó gran entusiasmo con respecto a las nuevas potencialidades del olvidado instrumento.

Sin embargo, especialmente desde 1955, se ha insinuado una reacción, nuevamente la política monetaria vuelve a ser cuestionada. Las críticas no presagian un nuevo eclipse del arma; más bien encaran buscar una mayor comprensión del trabajo de los mecanismos monetarios, y un enfoque más balanceado de las potencialidades de la política monetaria, en el nuevo y cambiante ambiente en que debe actuar. *Es para esto que se nombró el Comité Radcliffe.*

Aunque el informe no conteste todas las cuestiones, y aun discrepando con algunas conclusiones, constituye un documento extraordinariamente impresionante, que debe ser considerado fuera de G. Bretaña, (para la cual fue redactado). Se basa en testimonios recibidos por el Comité durante 2 años por economistas y representantes de los sectores económicos principales. *Presenta una riqueza de detalles nunca reunida antes, respecto a la estructura y funcionamiento del sistema financiero británico en los últimos años.*

Una investigación semejante se está realizando en E. Unidos bajo los auspicios del Comité para el Desarrollo Económico, por la "Comisión Nacional sobre Moneda y Crédito". En E. Unidos, no ha habido un examen en gran escala del sistema monetario desde la Comisión Aldrich (1908/11) que preparó el camino para el sistema de la R. Federal. Encarando los aspectos discutibles del informe, cabe expresar que su núcleo analítico se compone de 3 capítulos: 1) uso de medidas monetarias. 2) Manejo de la Deuda Nacional. 3) Política Monetaria Internacional. Los restantes capítulos son descripciones de varios sectores del sistema financiero, o hacen recomendaciones respecto a la organización del Banco de Inglaterra, estadísticas y relleno de ciertos "baches" estructurales de un carácter marginal.

El informe no da mucho aliento a los entusiastas de las medidas monetarias. Critica la política monetaria británica en el pasado reciente, aunque reconoce los fardos especiales que ha tenido que soportar; y, a despecho de sus recomendaciones positivas, el informe no parece asignarle mayor importancia al referido instrumento en la próxima década. El Comité dice duramente que considera que el uso de medidas monetarias en tiempos normales debe representar un papel subordinado como guía del desarrollo de la economía.

Hace una lista impresionante de las limitaciones a que está sujeta la política monetaria británica. Sostiene que es incapaz de producir efectos rápidos y de largo alcance a menos de aplicarse con tal vigor que crearía por sí misma una emergencia fundamental; dedica atención al crecimiento relativo del sector público, que no responde a las medidas monetarias en la misma medida que el privado; el crecimiento de las instituciones financieras no-bancarias ha creado complicaciones especiales; la excesiva liquidez constituye un obstáculo a la efectividad de la política de moneda escasa; la auto-financiación a través de ahorros privados, la reinversión de las reservas de depreciación y de las utilidades no distribuidas, así como las facilidades del crédito comercial, no son inmediatamente afectadas por las medidas monetarias. *Los altos impuestos* han mellado el efecto de las tasas de interés. Finalmente, se atribuyen a la política monetaria efectos "direccionales" que son generalmente desventajosos. Debe notarse que todas estas observaciones han sido también hechas al Sistema de la R. Federal, sin admitir por ello que todas se justifiquen (ver Burns, *Prosperity Without Inflation*, 1957). El tema dominante del informe se centra en la proposición de que las autoridades monetarias, en su esfuerzo por influir el nivel de la demanda, deben enfocar, no el abastecimiento monetario en sí, sino la posición de liquidez de la economía global, en la cual los bancos comerciales juegan un papel parcial, aunque clave.

El concepto de la posición de liquidez general no es adecuadamente analizado, a pesar de las descripciones detalladas de las distintas fuentes de liquidez. A este respecto, se pone particular énfasis en el papel de las

instituciones financieras no bancarias, que no están sujetas a controles monetarios como los bancos, pero que, en sus actividades de préstamos e inversión y en su creación de cuasi-moneda, pueden influir grandemente la liquidez de la economía. La restricción del abastecimiento de moneda puede ser compensada por préstamos de dichas instituciones y también por aumento de préstamos por parte de los bancos, y por reducción de la liquidez de las empresas e individuos. En otras palabras: la restricción en el abastecimiento puede ser compensada por un aumento en la velocidad, término que no gusta al Comité. Todo esto lleva a una recomendación fundamental del Comité en cuanto a que el Banco de Inglaterra, como gerente de la deuda del público, debe actuar más agresivamente para influenciar el nivel global y la estructura de las tasas de interés, especialmente para el largo plazo, en forma de ejercer el deseado impacto sobre la posición de liquidez general y, así, sobre el nivel del conjunto de la demanda. Se sostiene que el control de la "base de crédito" no es suficiente. Estos argumentos, incluyendo la insistencia del Comité de que la política monetaria y el manejo de la deuda son inseparables, interesan a la luz del sistema norteamericano. La R. Federal no maneja la deuda; y el sistema, en operaciones de mercado abierto, ha actuado recientemente casi exclusivamente en el sector a corto término del mercado (la doctrina "pagaré solamente").

El informe afirma que si las autoridades pueden manipular libremente las tasas a largo plazo, pueden ejercer una gran influencia en la disponibilidad de fondos a través de la economía y por tanto, sobre el nivel de gastos. Sin embargo, también dice que las grandes oscilaciones de las tasas a largo plazo deben ser prohibidas, entre otras cosas, porque debilitan gravemente la fuerza de las instituciones financieras; este punto de vista parece triunfar al fin, llegándose a la conclusión de que no puede confiarse en la política de la tasa de interés como un estabilizador principal a corto plazo de la demanda, y a un pesimismo general en cuanto a la eficacia de las medidas monetarias en el futuro.

Aunque el Comité reduce la importancia del abastecimiento monetario en sí, enfocando más bien la necesidad de influenciar la posición de liquidez en general, destaca la importancia clave del control continuado de los bancos en tiempos normales por medio de índices de encaje y activos líquidos. El control del abastecimiento de moneda por medio de la "base de crédito", es así visto como de la mayor importancia a pesar de todo. El Comité insiste, sin embargo, en que esos controles son creados tratando a los bancos como prestamistas, no como creadores de moneda.

La recomendación de otorgar poderes para imponer limitaciones cuantitativas directas sobre adelantos bancarios, crédito a consumidores y emisiones de capital en caso de amenaza de inflación, es interesante. Si se mantiene el sector público bajo control, dichas limitaciones serían un freno, mientras que la existencia de los poderes en sí misma puede ayudar a

prevenir la inflación al reforzar la confianza en la estabilidad de los precios.

La conclusión de que las medidas monetarias son sólo una ayuda, no es muy constructiva. Es sabido que ellas, aunque se completen con el manejo de la deuda, no son suficientes; necesitan ser respaldadas por la política fiscal y otras herramientas de política económica. Hubiera sido más conveniente alguna discusión sobre la debida "mezcla" y forma de coordinación de los distintos instrumentos bajo condiciones diferentes. Aunque el informe discute brevemente la política fiscal y los controles directos, no examina estos problemas, basándose en que no corresponden a su labor y que no pueden hacerse en ningún caso simples prescripciones — no puede discreparse mucho con los específicos objetivos de política monetaria del informe; en Estados Unidos han sido en general los mismos, excepto en poner menos énfasis en equilibrar los pagos internacionales; y se supone implícitamente que esos objetivos deben ser buscados dentro del marco de un sistema libre de controles directos. Se pone mucho énfasis sobre la necesidad de más adecuadas estadísticas (en G. Bretaña son deficientes las informaciones sobre la actividad bancaria).

Parece una omisión importante no considerar la relación entre el empleo total y una adecuada tasa de crecimiento, por un lado, y una adecuada estabilización de precios. La implicación para la política monetaria (y fiscal) de inflaciones del tipo "empuje de costos" debieron merecer atención del Comité.

El informe se opone a la elevación del precio del oro y dice que el problema de la liquidez internacional debe ser afrontado reforzando los recursos y aumentando la esfera de acción del Fondo Monetario.

Merece amplio apoyo la conclusión de mantener la estabilidad del tipo de cambio, el cual sólo admite pueda modificarse para compensar un alza "particularmente violenta" de los costos de productos importados. En cuanto a la devaluación, admite que es un instrumento poderoso para restablecer el poder competitivo, pero considera que sus efectos pueden ser lentos.

Admite la posibilidad de establecer controles de importación para equilibrar el balance de pagos.

Nota. — Los precedentes comentarios sobre el Informe Rodcliffe tienen una gran importancia para el Uruguay, en cuanto las conclusiones son aplicables a la coyuntura inflacionaria que sufre el país. Especialmente dignas de atención son las observaciones de que la política monetaria por sí sola (control de crédito y redescuentos, etc.), no puede solucionar una inflación del tipo uruguayo. Las referencias a la crisis francesa, en la cual las medidas más importantes debían ser de orden fiscal, son particularmente importantes.

Traducciones y Notas: S. Iribarren.

INSTITUTO DE ECONOMIA, ADMINISTRACION Y
CONTABILIDAD DE HACIENDAS PRIVADAS

Jefes de Sección

Cr. FLAVIO G. PICCIOLI

Cr. SERAFIN IRIBARREN

Ayudantes Técnicos

Cr. DARDO DE LEON

Cr. ADOLFO DONAMARI

Toda la correspondencia debe dirigirse al
Instituto de Economía, Administración y
Contabilidad de Haciendas Privadas
Avda. 18 de Julio 1953 (4°)
Montevideo
Uruguay.



UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

Instituto de Economía, Administración
y Contabilidad de Haciendas Privadas

SELECCION DE ARTICULOS

BOLETIN N° 9

NOVIEMBRE DE 1961

MONTEVIDEO

Uruguay

SELECCION DE ARTICULOS

RECOPIADOS POR EL INSTITUTO DE ECONOMIA, ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD DE HACIENDAS
PRIVADAS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

MONTEVIDEO, NOVIEMBRE DE 1961

Nº 9

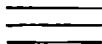
El Instituto de Economía, Administración y Contabilidad de Haciendas Privadas de la Facultad de Ciencias Económica y de Administración de la Universidad de la República, edita este Boletín de Selección de Artículos aparecidas en publicaciones y revistas nacionales y extranjeras sobre temas relacionados con las que integran su especialización.

Se trata de una contribución modesta que tiende a poner en contacto a los estudiosos de nuestras disciplinas con la producción dispersa que se publica en los distintos países.

Cualquier sugerencia que tienda a aumentar el interés de este Boletín será cordialmente recibida.

S U M A R I O

- 1 — Economía de Empresa y Economía Política, Dr. Oreste POPESCU.
- 2 — Ayuda Financiera o Enseñanza para la Dirección, Dr. Heinz LUBECK
- 3 — Diagnóstico de la Empresa, por Frédéric SCHEURER.
- 4 — Las Nuevas Tareas de la Dirección Administrativa, por F. Ferria CONTIN.
- 5 — Una Experiencia Contractual de "Job Evaluation", por Nicola CACACE.
- 6 — XVIII Congreso Bienal de la Cámara de Comercio Internacional: "La empresa privada y la Expansión Económica de los Países Sub-Desarrollados".



LA PUBLICACION DE ESTOS
ARTICULOS SELECCIONADOS
NO IMPLICA SOLIDARIDAD DEL
INSTITUTO CON LAS IDEAS
QUE EN ELLOS SE EXPONEN

ECONOMIA DE EMPRESA Y ECONOMIA POLITICA

Dr. ORESTE POPESCU

Director del Instituto de Economía y Finanzas
de la Facultad de Ciencias Económicas de La Plata

1. *Planteamiento del problema.*

Una de las cuestiones más engorrosas en la Economía de Empresa es la referente a la determinación de su objeto en relación con el de la Economía Política. Esta cuestión, planteada desde sus primeros años de vida, ha dado lugar a tres memorables disputas, provocadas una en 1912 por Weyermann y Schönitz ⁽¹⁾, otra en 1928 por Rieger ⁽²⁾ y la última en 1951 por Gutenberg ⁽³⁾, sin haberse llegado hasta la fecha a una "comunis opinio" sobre la misma.

La finalidad de este trabajo es doble: por un lado brindar a los estudiosos de habla castellana un informe sobre el estado actual de las discusiones pues, en este como en muchos otros aspectos de la Economía de Empresa nuestra bibliografía es de una tremenda pobreza y, por el otro, de ensayar una contestación a la cuestión planteada.

Para encarar esta tarea es indispensable plantear correcta y exhaustivamente el problema. Como es fácil de ver, la cuestión sobre las relaciones entre la Economía de Empresa y la Economía Política, como toda cuestión referente a relaciones entre dos temas, es susceptible primariamente de dos soluciones. En efecto, es posible concebir que los objetos de las dos materias estén ubicados: 1) sea en planos distintos y, por consiguiente no habrá ningún punto de contacto entre las mismas, 2) sea en el mismo plano, y pues estarán relacionadas. Como veremos enseguida, estas dos tesis se han planteado efectivamente y todavía hoy se están enfrentando. Si llegamos a la conclusión de que las dos materias no están relacionadas, la cuestión está definitivamente terminada. Pero si la solución es, por contrario favorable a la existencia de una relación entre las mismas, queda abierta la cuestión de carácter secundario, pero no menos importante, de la natu-

(1) Weyermann, Moritz y Schönitz, Hans, *Grundlegung und Systematik einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre und ihre Pflege an Universitäten und Fach-Honh-schulen*. Karlsruhe 1912 y "Über das Verhältnis der Privatwirtschaftslehre zur Volkswirtschaftslehre", en *Bank-Archiv*, año XII, 1912-13, ps. 154-158.

(2) Rieger, Wilhelm, *Einführung in die Privatwirtschaftslehre*, Nuremberg, 1928.

(3) Gutenberg, Erich, *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*, Bd. 1: *Die Produktion*, Berlin-Gotinga-Heidelberg, 1951 (hay traducción castellana, El Ateneo, Buenos Aires, 1961).

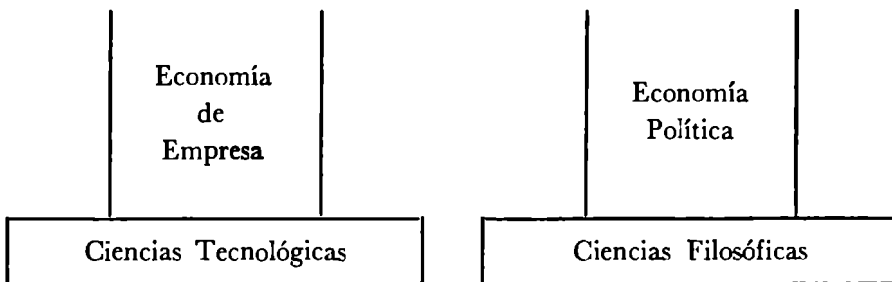
raleza de esta relación. En este planteamiento hay tres posibles soluciones: a) que la Economía de Empresa y la Economía Política son dos ciencias independientes, constituyendo conjuntamente el grupo de "las ciencias económicas", o b) que una de ellas es simple disciplina dependiente de la otra que tiene la jerarquía superior de ciencia; y/o finalmente c) que la Economía de Empresa y la Economía Política son dos disciplinas hermanas dependientes de la "ciencia económica". También estas tesis se han planteado efectivamente y siguen enfrentándose.

De lo dicho resulta que a continuación deberemos contemplar básicamente cinco posibles doctrinas, cuyos planteamientos y soluciones se sintetizan en el esquema que sigue:

	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	SOLUCIONES
Posibles relaciones entre la Economía Política y la Economía de Empresa	1. Inexistencia de relaciones	a. Ciencia económica versus otra ciencia de carácter distinto
		b. Ciencia económica independiente versus otra ciencia económica independiente
	2. Existencia de relaciones	c. Ciencia económica independiente versus disciplina económica dependiente
		d. Disciplina económica versus otra disciplina económica hermana
		a. La Economía de Empresa y la Economía Política son ciencias independientes no relacionadas
		b. La Economía de Empresa y la Economía Política son ciencias independientes relacionadas constituyendo en conjunto "las ciencias económicas"
		c. La Economía Política es una disciplina dependiente de la Economía de Empresa
		d. La Economía de Empresa es una disciplina dependiente de la Economía Política
		c. La Economía de Empresa y la Economía Política son disciplinas hermanas constituyendo "la ciencia económica"

2. *Economía de Empresa y Economía Política como ciencias no relacionadas.*

La doctrina de la pertenencia a ciencias totalmente distintas de la Economía de Empresa y la Economía Política se funda en dos argumentos principales, de donde resultan dos variantes de la misma. La primera variante se funda en la tesis de que la Economía Política fuera de naturaleza filosófica, mientras la Economía de Empresa pertenecería al grupo de ciencias prácticas, como la ingeniería, medicina, etc.. El representante típico de esta doctrina es Eugen Schmalenbach, quien al tomar posición contra la tesis integracionista de Weyermann y Schönitz sostenía: "La Economía Política es una ciencia filosófica con particularidades específicas de todas las ciencias filosóficas. La Economía de Empresa es, por contrario, una ciencia aplicada. La tecnología química y mecánica están en su esencia más próxima de la Economía de Empresa que la Economía Política". (4) Como resabio de esta concepción entre los autores latinoamericanos conviene recordar la conocida tesis sostenida por Daniel Cossio Villegas,



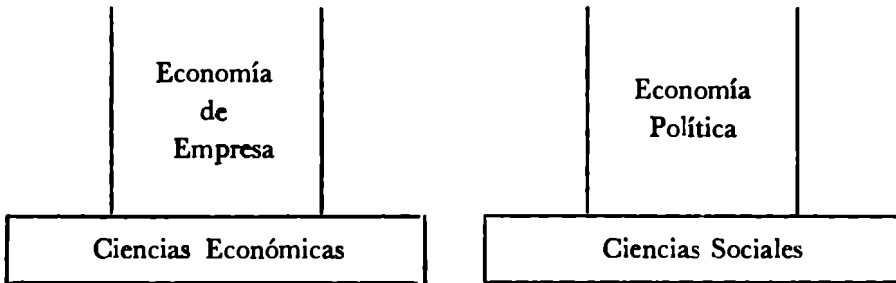
según la cual la economía de empresa (estudiada entre nosotros bajo el rótulo de ciencias contables) y la economía política fueran "tan distintas como lo pueden ser el derecho de la medicina". (5) Si en el tiempo en que escribía Schmalenbach, se podía aún dudar sobre el carácter práctico de la Economía Política, hoy ya no es posible. Los autores contemporáneos reconocen como una verdad elemental que también la Economía Política en última instancia lejos de practicar a modo de "l'art pour l'art", se cultiva con fines eminentemente prácticos, para solucionar precisamente el difícilísimo problema económico de la sociedad humana.

La segunda variante se funda en la argumentación más original, de que solo la Economía de Empresa pertenecería a la ciencia económica, pues la Economía Política como lo comprobó Amonn siendo una disciplina que contempla las relaciones del conjunto de las unidades económicas de la

(4) Schmalenbach, Eugen. "Selbstkostenrechnung" en *Zeitschrift für handelswissenschaftliche Porschung*, Año XIII, 1919, p. 259.

(5) Cossio Villegas, Daniel, "Errores y soluciones en la enseñanza de las ciencias económicas" en la *Revista del Banco Central de Venezuela*, enero-febrero, 1948.

comunidad, esto es las relaciones sociales, es una disciplina de las Ciencias Sociales. Esta tesis fue sostenida en 1927 por Sollheim ⁽⁶⁾ y a ella adhirieron



posteriormente Lisowsky ⁽⁷⁾ y Sieber. ⁽⁸⁾ Pero si no se pone en duda que la Economía Política es una ciencia social no es menos cierto que también la Economía de Empresa es una ciencia social, pues también aquí el objeto de estudio lo constituyen las relaciones sociales: entre las distintas unidades económicas y aún dentro de cada unidad económica. Resulta entonces que ambas disciplinas pertenecen a las ciencias sociales. Pero en vista de que ellas toman como objeto empírico solo una categoría de relaciones sociales, las de carácter económico, con razón han sido reunidas en el grupo de las disciplinas pertenecientes a la ciencia económica, que junto con otro grupo de disciplinas como el Derecho, la Política, la Sociología, la Antropología, etc., integran la familia mayor de las ciencias sociales.

3. *La Economía de Empresa y la Economía Política como ciencias independientes, constituyendo en conjunto "las Ciencias Económicas"*.

Una de las concepciones más corrientes es la de que ambas materias son dos ciencias totalmente independientes que integran el sistema de las ciencias económicas. Muy representativa es, en este sentido, la opinión de Georg Obst: ⁽⁹⁾ "Se trata de dos campos de investigación, completamente distintos. La Economía de Empresa es una parte no de la Economía Social o la Economía Política sino de las Ciencias Económicas". Es muy explicable que esta fórmula encontrara una gran aceptación entre los economistas de empresa, animosos de tener una ciencia propia y de poder hablar de igual a igual con los estudiosos que cultivan el campo vecino de la Economía Política. En esta misma concepción se funda también la costumbre muy

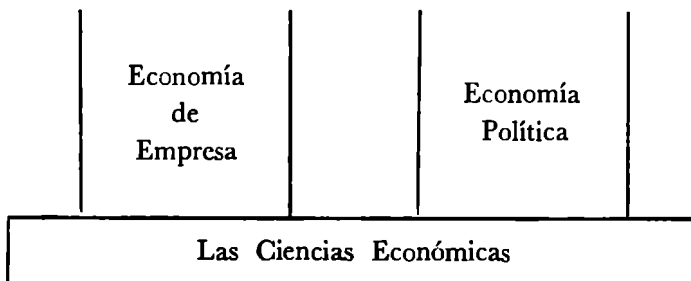
⁽⁶⁾ Sollheim, Fritz, "Zur Methodologie und Systematik der Einzelwirtschaftslehre", en *Archiv der Fortschritte betriebswissenschaftlichen Forschung und Lehre*, Año IV, 1927, p. 55.

⁽⁷⁾ Lisowsky, Arthur, *Die Betriebswirtschaftslehre im System der Wissenschaften* en *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Año VI, 1929.

⁽⁸⁾ Sieben, Eugen H., *Objekt und Betrachtungsweise der Betriebswirtschaftslehre*, Leipzig, 1931, p. 150 y sgtes.

⁽⁹⁾ Obst, Georg, "Verhältniss der Privatwirtschaftslehre zur Voll wirtschaftslehre" en *Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspra*, Año V, 1912-13, pág. 362.

arraigada entre nosotros de designar nuestras casas de estudio con el nombre de "Facultad de Ciencias Económica". Siendo ambas ciencias independientes, resulta entonces que cada una debe tener su propia disciplina básica, la Teoría Económica. La dificultad surge empero en la construcción de una teoría económica de la empresa, distinta de la teoría de la Economía Política.



Un primer criterio para la elaboración de la teoría económica de la empresa se remonta a Erich Kosiol, quien consideraba que mientras en la Economía Política se enfocaban los fenómenos con una óptica "macroscópica", en la Economía de Empresa los mismos eran contemplados con la óptica "microscópica".⁽¹⁰⁾ La idea de asignar a la Economía de Empresa el análisis microeconómico, reservando a la Economía Política solo el análisis macroeconómico, muy corriente entre los economistas de empresa del período anterior a la segunda guerra mundial, es en sí muy atrayente y cómoda. Pero, al pensar con mayor detenimiento, pronto se levantan muy serias dudas. En primer lugar porque la teoría microeconómica es más amplia que la teoría económica de la empresa, pues al lado de esta como teoría de las unidades de producción, elabora también una teoría de las familias (como unidades de consumo). En segundo lugar, porque la teoría microeconómica es una pieza inseparable de la teoría de la Economía Política, ya que las relaciones macroeconómicas se fundan en el último término sobre relaciones microeconómicas.⁽¹¹⁾ Finalmente hay que observar que a su vez el enfoque microeconómico no alcanza a satisfacer la totalidad de las necesidades teóricas de la economía de empresa. Adolf Moxter, aludiendo a los estudios del mercado como instrumento predilecto de la empresa moderna, reconoce abiertamente "que en la economía de empresa el enfoque microeconómico ha sido superado desde hace ya tiempo".⁽¹²⁾ Esto vale aún

(10) Kosiol, Erich, "Werdegang und Wesen der Betriebswirtschaftslehre und ihr Verhältnis zu den Nachbarwissenschaften und zur Wirtschaftspraxis" en *Die Betriebswirtschaft*, Año XXIII, 1940, pág. 99.

(11) Para mayores detalles ver Machlup, Fritz, *Der Wettstreit zwischen Mikro- und Makrotheorien in der Nationalökonomie*, Tübinga 1960, p. 15 y sgtes. y Allen, R. G. D., *Mathematical Economics*, Londres 1957, p. 694.

(12) Moxter, Adolf, *Methodologische Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre*, Colonia y Opladen, 1957, p. 89.

más en la actualidad, en vista del vital interés de la empresa moderna para los problemas específicos macroeconómicos.

Un segundo criterio para la distinción entre los dos campos de investigación se debe a Konrad Mellerowicz, quien al reconocer que el análisis microeconómico en si no es de ninguna manera peculiar al de la economía de empresa, pues "abrazo los problemas de ambas partes que se enfrentan en el mercado, mientras el economista de empresa considera a la demanda simplemente como un dato", (13) propuso sustituir el criterio de la óptica micro y microeconómicas por el de la finalidad de la investigación. "La economía de empresa está al servicio de la empresa; la economía política, por contrario, está al servicio de la comunidad y parte por consiguiente del proceso económico en su conjunto". (14) De modo que el centro de gravitación de las investigaciones del economista de empresa lo constituye no el mercado como en el análisis microeconómico sino la empresa en si. Los problemas relacionados con el proceso económico del conjunto tienen para la economía de empresa el carácter de simples datos y como tales no son de su competencia investigar. Estos constituyen el problema específico de la Economía Política, para la cual son datos, por contrario, los problemas económicos individuales. Por consiguiente, dentro de la esfera de las ciencias económicas hay lugar para dos y solo dos ciencias: la economía de empresa y la economía política, cada una de las cuales con su teoría autónoma, política y técnica. (15)

El intento de Mellerowicz de trasladar la discusión desde la distinción microeconómica-macroeconómica a la del enfoque individual —enfoque de conjunto es puramente formal. Como es sabido, uno de los cometidos específicos del enfoque microeconómico consiste precisamente en el estudio del comportamiento de las unidades económicas individuales, siendo limitado el enfoque macroeconómico al comportamiento global de los grupos. (16) Pero al cambiar el nombre de las cosas no se cambia al mismo tiempo su contenido. Es muy importante la reflexión de Mellerowicz, por lo demás es común a la mayoría de los autores, de que las finalidades perseguidas por la Economía de Empresa son distintas de las de la Economía Política. Pero esta observación no se relaciona con el problema teórico que es el único que interesa aquí, sino con el problema normativo que pertenece a la política económica.

(13) Mellerowicz, Konrad, "Die Stellung der Betriebswirtschaftslehre im Rahmen der Wirtschaftswissenschaften" en *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Año XXI, 1951, p. 392.

(14) Mellerowicz, Konrad, *op. cit.*, p. 389.

(15) Mellerowicz Konrad, *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*, Bd. I, Berlín, 1951. p. 19.

(16) Ver Machlup, Fritz, *op. cit.*, p. 7 y sgtes.

Si aceptáramos como criterio de distinción de nuestra ciencia el enfoque micro o macroeconómico, deberíamos a renglón seguido desintegrar estas "ciencias" en otras tantas como consecuencia de la posibilidad de aplicación de otras ópticas. Si contempláramos la vida económica con la óptica temporal, deberíamos distinguir con igual derecho otras dos "ciencias económicas": la economía estática y la economía dinámica espacial. Si por otro lado, miráramos el proceso económico por el prisma espacial, deberíamos descubrir nuevamente otras dos ciencias económicas: la economía puntiforme y la economía regional. En realidad, estos y otros posibles enfoques ⁽¹⁷⁾ son muy útiles, pero no descubren problemas especiales, sino solo nuevos aspectos de uno y un mismo problema económico. La desintegración de un conjunto de conocimientos en ciencias independientes solo estaría justificada, en el caso de existir grupos especiales de problemas. "Porque sólo la autonomía de los problemas es la que constituye la independencia de una ciencia. Pero los problemas de la Economía Política y los de la Economía de Empresa son exactamente los mismos", ⁽¹⁸⁾ y por consiguiente no hay razón para ver en ellas dos ciencias económicas.

4. *La Economía Política como disciplina dependiente de la Ciencia de la Economía de Empresa.*

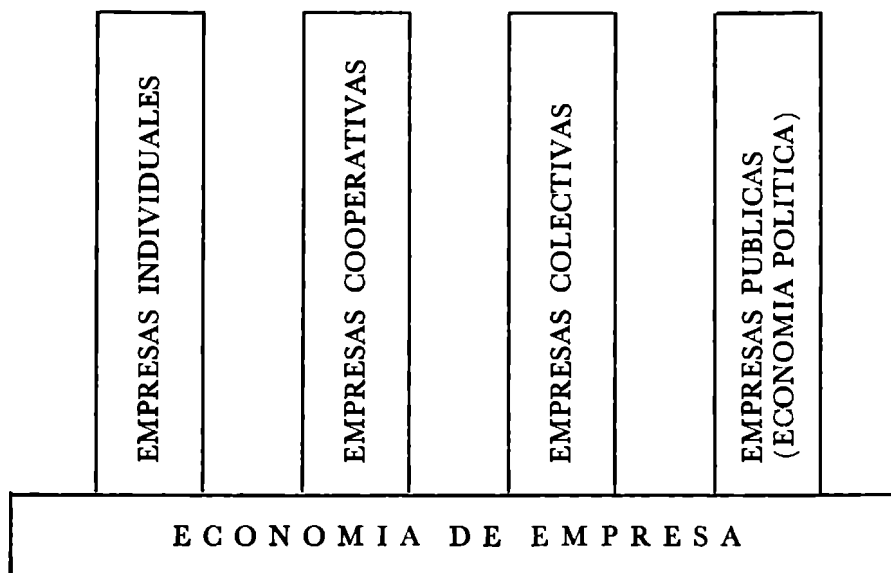
La tesis de que una de las dos materias fuera disciplina dependiente de la otra, encierra en realidad dos alternativas: una que ubica a la Economía Política en el estado de dependencia y la otra, que opta, por contrario, por la dependencia de la Economía de Empresa.

La variante de la dependencia de la Economía Política de la Economía de Empresa, que pudiera ser considerada como el sueño de los economistas de empresa, encierra la hipótesis de que la Economía de Empresa fuera la ciencia económica por excelencia y entre sus disciplinas figurara, entre otras, también la Economía Política. Semejante hipótesis podría alcanzar validez sólo en un sistema económico, dentro del cual el sector económico nacional tuviera una escasa relevancia en relación con el ámbito de la economía de empresa. Tales situaciones se han dado efectivamente en el caso de los sistemas económicos precapitalistas de autosuficiencia. Así, en los sistemas precapitalistas de linaje y de los pueblos sedentarios predominaba el sector de las empresas colectivas y cooperativas, mientras en el sistema señorial, era dominante el sector de las empresas individuales. En semejante sistema de vida económica cerrada, se plantean en forma pre-

(17) Véase sobre el particular mi trabajo "Tendencias actuales del pensamiento económico" en *Económica - Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, La Plata 1958, N° 15-16.

(18) Eucken, Walter, *Cuestiones fundamentales de la Economía Política*, Madrid 1947, p. 322.

dominante problemas de economía de empresa. Siendo reducido el sector de la economía pública (economía política) a muy diminutas dimensiones del ingreso social de la comunidad respectiva. Solo teniendo



en cuenta estas circunstancias podremos explicarnos por qué la mayoría de los autores de la antigüedad y principios de la era medieval concebían la ciencia económica como una ciencia de la economía de empresa, particularmente de la empresa agropecuaria. Las contribuciones de los “scriptores de re rustica”, como Catto, Plinio, Columella, etc., son el mejor testimonio a favor de esta interpretación. En estos escritos el sector económico nacional si no está identificado con el sector de la economía de empresa individual, es concebido a lo sumo como una clase especial de economía de empresa, la empresa pública.

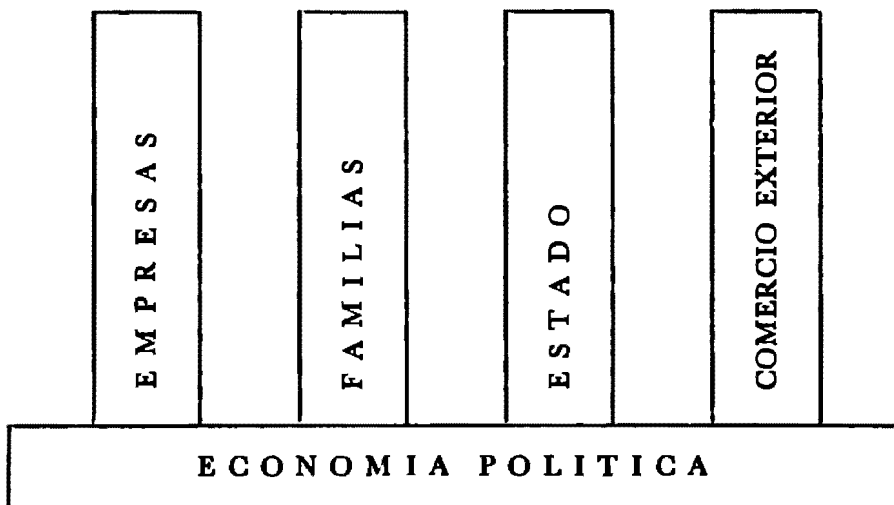
Pero la situación cambió al producirse la transición desde los sistemas precapitalistas de autosuficiencia al sistema precapitalista de tráfico, particularmente el sistema artesanal. Fue en estas circunstancias, que los autores empezaron a tomar conciencia que al lado del proceso de las economías individuales se desarrollaba por intermedio del mercado un proceso económico de mucha mayor amplitud, cubriendo el ámbito global de la comunidad. Solo a raíz de esta diferencia progresiva entre las unidades económicas productivas y las de consumo, que a su vez fue la causa de la creación del mercado como órgano vital del progreso económico, se pudo ver que el proceso económico global funcionaba en germen también en los sistemas precapitalistas de autosuficiencia, pero debido a la superposición de

la faz productiva con la faz consumativa y pues al no existir el mercado como instrumento del tráfico económico. la esfera económica global fue totalmente absorbida por la esfera económica de la economía individual de autosuficiencia. Resulta entonces, que la tesis de la dependencia de la economía política de la ciencia de la economía de empresa puede ser aceptada solamente como caso marginal, condicionada a los sistemas de autosuficiencia. En los demás sistemas y particularmente en los sistemas capitalistas y postcapitalistas de nuestra era, semejante hipótesis está desprovista de todo fundamento, y como tal debe descartarse.

5. *La Economía de Empresa como disciplina dependiente de la Economía Política.*

Si la Economía de Empresa no es una ciencia independiente de la Economía Política, y si por otro lado la Economía Política tampoco es una disciplina dependiente de la Economía de Empresa, entonces la conclusión forzosa que parece imponerse es la de que, al no haber otra alternativa, por consiguiente, fuera la Economía de Empresa una disciplina dependiente de la Economía Política.

Esta tesis, verdadera pesadilla de los economistas de empresa, está reforzada por el hecho de que los problemas de la empresa reciben cada vez mayor atención en los mismos libros de economía política. Incluso, dentro de la teoría moderna que toma como punto de partida del análisis el circuito económico y la renta nacional sería posible agrupar a la Economía de Empresa entre las disciplinas básicas de la Economía Política. En efecto, la empresa no sólo tiene una posición polar en el circuito económico sino que además es una de las principales fuentes de la renta nacional.

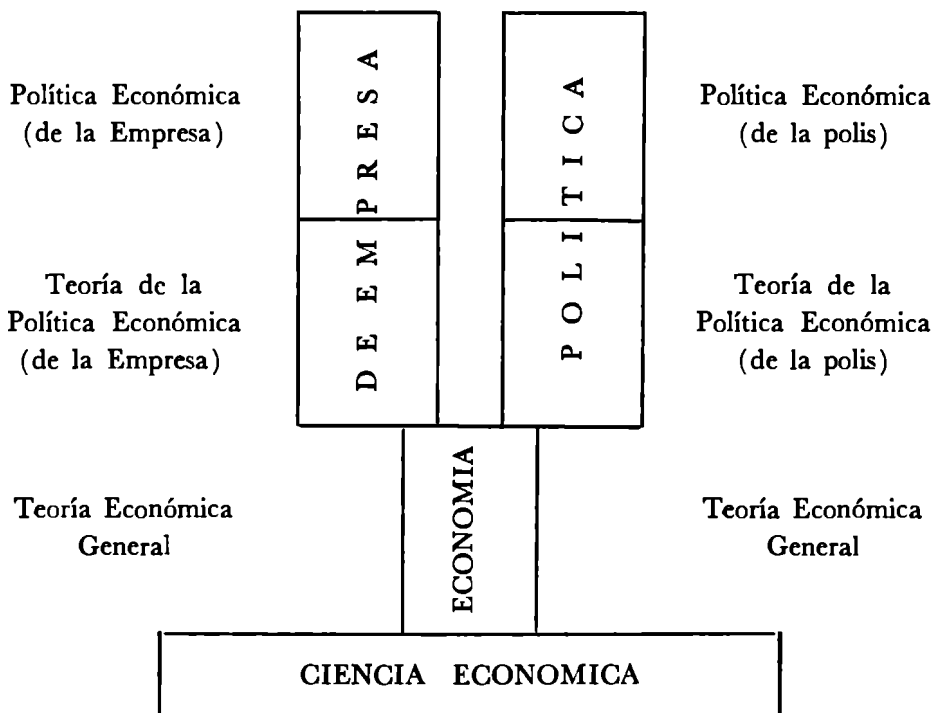


Este enfoque es sin lugar a dudas muy útil para la comprensión del proceso económico y ya ha dado sus frutos en la Teoría Económica contemporánea, pero, con todo, en lugar de solucionar el problema de la diferencia específica entre la Economía Política y la Economía de Empresa, más bien lo ha complicado. En efecto, aquí la Empresa es contemplada como un agregado global para fines del comportamiento económico del conjunto nacional, mientras la Economía de Empresa tiene como preocupación específica la interpretación del proceso económico para fines y al servicio de las unidades económicas individuales. De modo que también la tesis de la incorporación de la Economía de Empresa como disciplina dependiente de la Economía Política, aparece como una verdadera "contradictio in adjectu".

6. *La Economía de Empresa y la Economía Política como disciplinas hermanas de la Ciencia Económica.*

Llegamos así a la última, la menos pensada, pero para mi la más prometedora hipótesis de trabajo para la solución de nuestro problema.

Para poder aceptar esta hipótesis de trabajo es indispensable destruir uno de los más poderosos dioses del léxico científico económico: el dogma de que la Economía Política fuera *la* ciencia económica. Esta engañosa concepción se debe sin lugar a dudas al hecho de que las investigaciones en el campo de la Economía de Empresa han sido paralizadas justamente durante un período que coincide con el período clásico de gran expansión de la Economía Política. De este modo el instrumental analítico labrado para la comprensión de los fenómenos económicos ha sido inventariado y asignado a la Teoría Económica, como disciplina básica exclusiva de la Economía Política. Paralelamente los estudiosos reunieron las piezas elementales para la elaboración de otra disciplina básica, la Política Económica, cuyo cometido consiste precisamente en cumplir con la meta práctica de toda Economía Política (Polis: ciudad: comunidad) esto es la solución del problema económico de la comunidad (nación, pueblo, sociedad). Recién en los últimos tiempos se ha logrado llenar el vacío que había entre la Teoría y la Política mediante la edificación de una disciplina puente, la Teoría de la Política Económica cuya función primordial consiste en refinar el instrumental analítico elaborado por la Teoría Económica y adaptarlo de modo tal que sirva a la solución de los problemas prácticos de la economía en su conjunto. En la mente de todo economista contemporáneo con razón se ha formado la conciencia de que las tres piezas básicas: La Teoría Económica, la Política Económica y la Teoría de la Política Económica constituyen el patrimonio exclusivo de la Economía Política. Pero si esto es cierto respecto a las últimas dos, no lo es en cuanto a la Teoría Económica.



Aunque mucho más tarde, también en el sector de la Economía de Empresa se ha producido un proceso similar. Por igual que en el caso de la Economía Política, también sus esfuerzos eran movidos por un interés práctico. La única distinción era que mientras los economistas políticos tenían clavados sus ojos en el interés de la *polis*, los economistas de empresa eran movidos por el fin exclusivo de la empresa. A la Política Económica (labrada por los economistas políticos), contrapusieron, por consiguiente, la “Política de la Economía de Empresa”. En cuanto a la explicación del proceso económico en sí, el trabajo en su gran mayoría ya estaba hecho por los economistas políticos y sus piezas incorporadas en la disciplina de la Teoría Económica. Desde ya que hubiera sido una imposibilidad tratar de labrar una Teoría Económica distinta. El proceso económico es siempre el mismo sea que se lo contempla desde arriba, sea que se lo mira desde abajo. No pueden existir dos verdades sobre uno y el mismo fenómeno. La explicación de los acontecimientos económicos es única tanto para la colectividad como para el empresario individual. Hay pues una sola Teoría Económica, que sirve para los fines tanto de la colectividad como de la empresa. Pero para llegar a entender esta idea sencilla no fue cosa fácil en un mundo en el que, por un lado, los economistas políticos pretenden que la Teoría Económica es su disciplina exclusiva, o aún mas la disciplina

básica exclusiva suya y, por el otro lado, muchos economistas de empresas, ciegos de orgullo, gastan su energía para construir también su exclusiva y autónoma Teoría Económica.

No debe pues sorprender que Erich Gutenberg, uno de los más autorizados economistas de empresa contemporáneos aceptara y reiterara con resignación que hasta hoy, pese a los esfuerzos hechos, “no se ha llegado aún a construir un sistema cerrado de Teoría Económica para la Empresa”. (19)

Con todo, los esfuerzos de estos últimos no han sido del todo estériles. En su incansable esfuerzo de descubrir la “ciudad de los césares”, llegaron a labrar una disciplina de idéntico contenido a la Teoría de la Política Económica de sus vecinos. Claro está que algunos de ellos la llaman con el nombre ambicioso de “Teoría Económica de la Empresa” con el ánimo de contraponerla a la Teoría Económica considerada erróneamente como patrimonio exclusivo de los economistas políticos. Pero en su contenido y particularmente en la expresión de sus fines, esta teoría no quiere ser sino el instrumento analítico al servicio directo de la empresa para la solución de su problema económico específico, es decir en nuestras palabras, Teoría de la Política Económica al servicio de la empresa. En efecto, mientras en la Teoría Económica General la empresa no es sino una ficción eurística, un tipo ideal, que si por casualidad se da en la realidad, es más bien un caso marginal, en la Teoría de la Economía de Empresa (entendida como Teoría de la Política Económica de la Empresa), la empresa es un concepto operacional, que existe realmente y es esta empresa de la realidad histórica la que constituye su objeto específico. (20) Dicho de otro modo, mientras una es Economía Pura, la otra es Economía Aplicada; (21) o si se quiere

(19) Gutenberg, Erich, “Betriebswirtschaftlehre (II)” en *Handwörterbuch de Sozialwissenschaften*, cuaderno 17, 1957, pág. 121 y *Einführung in die Betriebswirtschaftslehre* Wiesbaden, 1958, pág. 17. Sin embargo, tampoco Gutenberg llega a ver claramente el problema. En efecto, pese al hecho que designa la Economía de Empresa y la Economía Política con el nombre de “disciplinas” que se complementan recíprocamente y que reconoce “que hay determinados problemas, como por ejemplo los vinculados a la teoría de la producción, del costo y precio, de la inversión y del crédito, en los cuales es directo y completo el interés de ambas disciplinas”, sostiene no obstante por igual que Mellerowicz que ambas disciplinas encaran el problema económico desde un ángulo distinto: una desde el punto de vista individual y la otra desde el punto de vista global, tomando los problemas de la última el carácter de datos para la primera y afirma textualmente, por igual que Mellerowicz, que ambas forman el conjunto de *las ciencias económicas*.

(20) Debo este criterio a Fritz Machlup, si bien este autor se limita a emplearlo únicamente para distinguir entre el análisis microeconómico de la Teoría General y el análisis microeconómico de la Economía de Empresa. Véase para mayores detalles, Fritz Machlup, *Der Wettstreit Zwischen Mikro-und Makrotheorien in der Nationalökonomie*, Tübinga, 1960, pág. 39 y sgtes.

(21) Véase al respecto la valiosísima investigación de Pietro Onida, *Le discipline economico-aziendali - Oggetto e metodo*, Milano, 1955, pág. 302-316, quien concluye al respecto “l’economia aziendale si distingue dunque dall’economia pura e si potrebbe quindi classificare come economia applicata”, pág. 313-314.

emplear otra terminología, la primera lleva en si los rasgos típicos de la "ciencia" en el sentido estricto de la palabra, mientras la última es un arte. Y lo que vale para la Teoría de la Política Económica de la Empresa vale igualmente para la Teoría de la Política Económica de la Polis. Las dos tienen como objeto la realidad histórica de un lugar y época determinada, las dos son disciplinas de economía aplicada o artes, pues la finalidad de ambas es la misma: descubrir los medios apropiados para alcanzar las metas dadas. (22)

Recién ahora se ve claramente la estructura actual de la ciencia económica. En la base está la disciplina de la "Teoría Económica General", común tanto a la Economía Política como a la Economía de Empresa. A renglón seguido brotan del tronco común de la Teoría Económica General, dos disciplinas de contenido distinto: la Teoría de la Política Económica (al servicio de la polis) y la Teoría de la Política Económica (al servicio de la empresa). Y finalmente en la cúspide aparece otra pareja de disciplinas distintas: la Política Económica (al servicio de la polis) y la Política Económica (al servicio de la empresa). (23)

¿Cuáles son pues las disciplinas básicas de la Economía de Empresa? Si aceptamos para la Economía Política tres disciplinas básicas, no veo por qué no reconocerle también a la Economía de Empresa igualmente tres disciplinas básicas. Pero si alguien objetara que la Teoría Económica General no es una disciplina exclusiva de la Economía de Empresa y por consiguiente hay que asignarle solo dos disciplinas, con el mismo derecho debemos observar que la misma no es tampoco la disciplina exclusiva de la Economía Política, y pues tampoco a esta podremos asignarle más que dos disciplinas básicas exclusivas. En tal caso la Teoría Económica General queda como primera disciplina básica de la Ciencia Económica, que a ren-

(22) Para un amplio estudio metodológico del tema es indispensable la lectura de Werner Sombart, *Die drei Nationalökonomien*, Munich y Leipzig 1930, pág. 293-328. Como se sabe, Sombart integra la Ciencia Económica con tres grupos de disciplinas: 1) Disciplinas de Filosofía Económica; 2) Disciplinas de Teoría Económica y 3) Disciplinas del Arte Económico. Las disciplinas del Arte Económico están integradas por la Política Económica Nacional, la Economía de Empresa y las Finanzas.

(23) Ahora se puede ver otra verdad elemental, que cuesta mucho en hacer que se comprenda. Contrariamente a lo que se piensa generalmente, el estudio de la Teoría Económica General antes de ser inútil o incluso incompatible es más bien un imperativo para la carrera de economista de empresa. Cómo se podrá asesorar una empresa sin comprender el enredado mecanismo de la vida económica, que sólo se logra mediante la ayuda de la Teoría Económica General? Es menester que los planes de estudio para los economistas de empresas (contadores públicos nacionales, licenciados en la administración de negocios, ingenieros comerciales, etc.) comprendan el estudio obligatorio de todas las materias que integran la Teoría Económica General, y que estas se dicten con anterioridad a las disciplinas específicas de la carrera: Teoría de la Política Económica de Empresa y la Política Económica de Empresa. Pues, mientras no se haya solucionado esta deficiencia orgánica, los institutos respectivos, en lugar de formar economistas de empresa, seguirán fabricando títulos.

glón seguido agrega otras dos disciplinas básicas: la Economía de Empresa y la Economía Política, como disciplinas prácticas. ⁽²⁴⁾ La diferencia entre estas dos disciplinas no está más ubicada en el campo teórico sino más bien en el terreno político. En efecto, los fines perseguidos por la Economía de Empresa y la Economía Política, responden a intereses distintos y, por consiguiente, también los medios para alcanzar las metas fijadas serán refinados y adaptados de acuerdo a los fines respectivos. ⁽²⁵⁾

Cualquiera que fuera la alternativa que se aceptara, resulta con claridad que la Economía de Empresa y la Economía Política no son sino deo simples disciplinas de una y la misma ciencia: la Ciencia Económica.

(24) Claro está que los economistas políticos no se pondrán muy contentos con la limitación del sentido del nombre de Economía Política solo a las disciplinas de Política Económica y Teoría de la Política Económica. Su hábito es de designar con el nombre de Economía Política más bien la disciplina básica de la Teoría Económica. Pero frente a la evidencia de que esta no es más su disciplina exclusiva, es obvio que no hay alternativa. Si no se limita su sentido solo para designar las disciplinas específicas del arte o carrera de los que se dedican a los problemas económicos de conjunto, la expresión Economía Política deberá ser sustituida por la de "Teoría Económica", "Análisis Económico" o "Económica" sin más, como ya se está haciendo con frecuencia cada vez mayor en el léxico inglés y francés.

(25) Este punto de vista está refirmado últimamente también por Adolf Moxter. Pero lo que sorprende es que tras haber reconocido que la Teoría Económica es una disciplina común tanto al servicio de la Economía de Empresa como de la Economía Política, Moxter cree no obstante que estas constituyen en realidad "dos ciencias económicas hermanas", por el simple hecho de que sus finalidades prácticas están ubicadas en planos distintos. Ver Adolf Moxter, *Methodologiesche Grundfrage der Betriebswirtschaftslehre*, Colonia y Opladen, 1957, págs. 93-94.

¿AYUDA FINANCIERA O ENSEÑANZA PARA LA DIRECCION?

Un aporte para la solución del problema de la financiación de las pequeñas y medianas empresas

Por el Dr. HEINZ LUBECK, Frankfurt (Main).

“El crédito es el lubricante de la economía”. Este es el lema bajo el cual en los EE. UU. se encaran todos los problemas de financiación, aún aquellos de los *Small Business*. (1) Si se conversa con representantes estadounidenses de los bancos u otras instituciones financieras, se obtiene la impresión de que, desde su punto de vista, casi sin excepción, no se puede hablar de un “problema” de la financiación de los *small business*. Los círculos especializados americanos recalcan siempre que, las necesidades del crédito de los *small business* pueden ser resueltas prácticamente por uno u otro camino siempre que aparezcan, ante los ojos de los prestamistas, económicamente viables; con otras palabras: en tanto que el pequeño empresario base sus necesidades de créditos en una forma plausible así como sus posibilidades de hacer frente a la amortización del mismo. Cuando en los más importantes círculos del Congreso Americano se ha puesto de relieve el problema de la financiación de los pequeños negocios, se han expresado los siguientes fundamentos: cuanto más pequeños es un negocio,

- más altos intereses deberá pagar por sus créditos,
- más grandes exigencias se le plantearán para garantir sus créditos,
- más dificultoso le será obtener créditos a largo plazo a intereses llevaderos, y
- finalmente le faltará un mercado organizado, del cual el pequeño negocio pueda obtener el capital de riesgo para su desarrollo.

Estos aspectos son tratados particularmente en el informe de viaje de que se trata, el que el RKW publicará próximamente. (2) Aquí será tratado solamente un aspecto de todo el problema desde el punto de vista del

(1) El concepto de “Small Business” es tomado con un sentido tan amplio en los EE. UU. que en todas las ramas de la economía se clasifican alrededor del 90 % de las empresas dentro de este grupo. El límite superior de los Small Business se coloca, en las empresas de alta proporción de mano de obra, en 1000 operarios.

(2) Véase el número de agosto de 1959 de la revista “Rationalisierung”, pág. 185, donde fue publicado un resumen de tesis sobre “problemas de la financiación de los pequeños negocios”.

especialista en racionalización, en el que se buscará poner bajo un común denominador, la posición optimista de los expertos financieros en lo que respecta a la suficiente disponibilidad de medios crediticios por una parte y, por otra, la pesimista de los economistas acerca de los pequeños negocios.

—*Capacidad de la dirección, elemento fundamental para las posibilidades del financiamiento.*

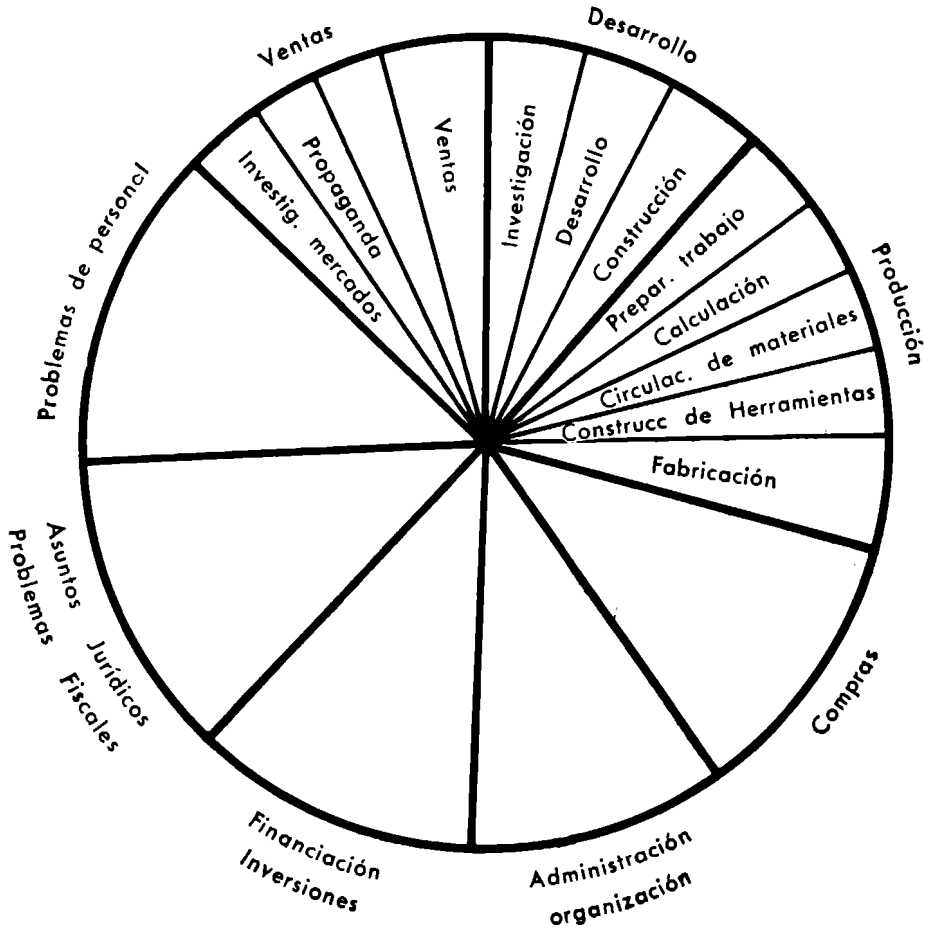
Si un pequeño negocio trabaja en forma racional y rentable, si está correctamente ubicado en el mercado y si llevará a buen éxito su problema de desarrollo, depende fundamentalmente de la capacidad de su dirección. Si aparece el rendimiento y la aptitud de competencia de un pequeño negocio asegurada por su dirección, entonces encuentra casi con seguridad medios y caminos para obtener su financiación.

El problema de la financiación de los pequeños negocios tiene tanta importancia porque en gran parte de las empresas, pequeñas y medianas, la capacidad de sus directores no es la óptima. Y justamente muy a menudo se da este caso, por que el empresario mismo es el único director; el podrá ser en su especialidad como inventor o constructor, como productor o como especialista en ventas, muy capacitado y, sin embargo, faltarle para la conducción de su empresa otros conocimientos especializados tan importantes como —por ejemplo— en el aspecto de las finanzas. Cuanto más unilateral y por lo tanto más débil sea la dirección, más escépticos sobre este riesgo se tomarán los posibles prestamistas. El profesor Matterheim, del City College de Nueva York, resumía la casi unánime opinión de los expertos financieros americanos en la siguiente frase: “los hombres de los pequeños negocios desearían trasladar todas sus dificultades a los zapatos del mercado de créditos y capitales. Pero fácilmente el 70 % de sus dificultades son ellos mismos, es decir que son fundamentalmente causadas por una dirección insuficiente”.

Coloquemos —para mejor aclarar este pensamiento— las empresas del mismo ramo una junto a otra y ordenadas de acuerdo a su dimensión, entonces, a primera vista, estaremos inclinados a establecer la diferente dimensión de dichas empresas como el elemento fundamental de distinción. Examinemos sin embargo más profundamente el problema, y entonces reconoceremos que estas empresas tienen un segundo elemento de diferenciación por lo menos tan importante como el mencionado, representado por la diferenciación y —por lo tanto— por la capacidad de sus dirigentes.

Sigamos, por ejemplo, la historia de una empresa industrial a partir de su fundación. Típicos fundadores son, por ejemplo, los investigadores e inventores, que están convencidos que existe una verdadera necesidad en el mercado para los productos inventados por ellos.

Vamos a partir de la base de que el descubridor-fundador conozca su especialidad, lo que —por lo tanto— le posibilita crear un producto verdaderamente vendible. Sin embargo, se necesita mucho más que eso para poder conducir una empresa en forma sana, a través de todas las dificultades de la vida económica. ¿Entiende dicho empresario algo de ra-

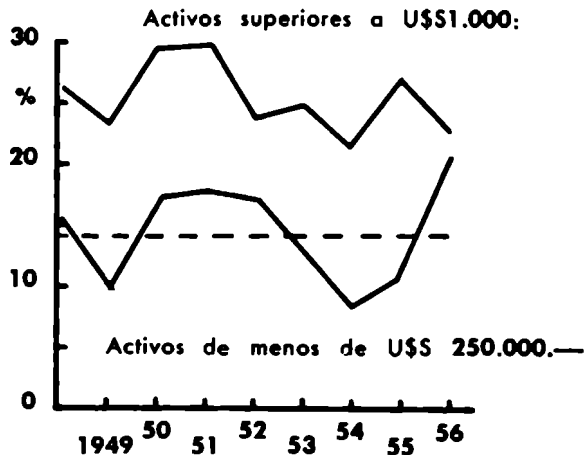


Gráfica N° 1 — Conocimientos típicos de que debería disponer la dirección de una empresa industrial.

cionalización de las compras? ¿Entiende él algo de racionalización de la producción? ¿Domina él las finezas de la organización de la venta? ¿Puede él, por lo tanto, hacerse un lugar en el mercado? Lamentablemente a menudo no es este el caso. Existen todavía otros típicos fundadores de em-

presas, los que muchas veces ya sobre los fundamentos de una experiencia de producción recogida por ellos mismos, o de una anterior práctica en las ventas, fundan una empresa. A éstos les sucederá lo mismo que al inventor-fundador. Ellos dominan alguno de los importantes sectores de los conocimientos esenciales para la dirección, pero no disponen sin embargo normalmente de los conocimientos y experiencias indispensables en los otros sectores. Como consecuencia de esto se encuentran en gran desventaja para la competencia.

En el cuadro N° 1 hemos destacado especialmente los conocimientos técnicos de los tres tipos de fundadores mencionados y los demás conocimientos indispensables para una buena dirección de la empresa.



Gráfica N° 2 — Rendimiento anual promedio de las "Manufacturing Corporation" americanas en los años 1949 a 1956. (Ganancias en % del capital, antes del pago de los impuestos).

Cuanto más grande es una empresa, podrá permitirse un cuerpo de técnicos más especializados y tanto más pequeño será entonces el riesgo de error en las decisiones. La ventaja fundamental de una gran empresa bien dirigida, frente a una pequeña empresa, radica fundamentalmente, no tanto en su tamaño, como en tener a su disposición la colaboración de especialistas que,

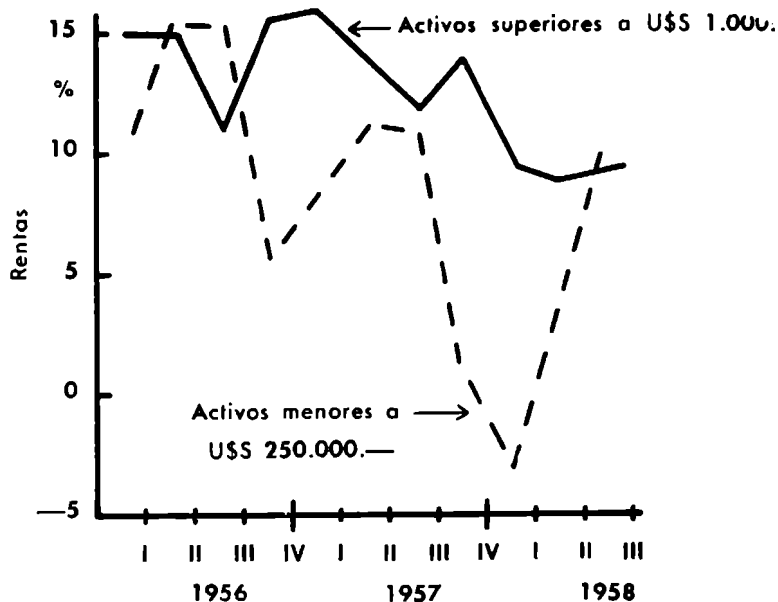
- estudien las posibilidades óptimas del mercado para la compra y la venta y las aprovechen,
- investiguen productos y estimen las necesidades del mercado,
- estudien la construcción y producción racionalizada de los productos al máximo,

- estudien el presente e investiguen el futuro del negocio,
- eviten los escollos en la vida financiera de la empresa, y
- trabajando en equipo, determinen una política del negocio inteligente y exitosa, como podría hacerlo normalmente una sola persona.

Mercado de capitales más conveniente para grandes empresas.

Estas ventajas son reales y tangibles. Observando la totalidad de la economía americana encuentra su expresión en:

- una renta creciente, en relación con la dimensión de la empresa,
- una mayor elasticidad frente a la crisis, y
- con ello, una mayor protección de la vida de las grandes empresas.



Gráfica N° 3 — Evolución de las rentas promedio en las "Manufacturing Corporations" americanas en los trimestres de 1956 a 1958. (Ganancia anual en % del capital luego de la liquidación de impuestos).

Estas afirmaciones son confirmadas por los siguientes datos estadísticos proporcionados por la Securities and Exchange Commission. Debemos aclarar aquí que en los Estados Unidos existe la costumbre de tomar los activos, particularmente la suma del balance, como una medida de la dimen-

sión de las empresas en investigaciones comparativas ⁽³⁾. Para el período de 1948 a 1956 muestra el cuadro número 2 que en el conjunto de las "Manufacturing Corporations" americanas: a) el grupo más pequeño de empresas —con activos inferiores a 250.000 dólares— durante el período investigado logró una renta promedio del 14 % y que de este valor medio existieron desvíos de hasta un 50 %,

b) en el grupo mayor —con activos superiores a 1000 millones de dólares— en el mismo período obtuvieron una renta promedio del 25 % y que el desvío máximo de este valor medio llegó solamente al 18 %.

Los porcentajes de utilidad de las corporaciones con activos entre 250.000 y 1000 millones de dólares corren fundamentalmente entre las dos líneas extremas marcadas en el cuadro número 2. Para un período entonces, en el que no han existido crisis económicas importantes, muestran estas constataciones que, en una estimación total con los supuestos teóricos antes mencionados, la expectativa de beneficios y la elasticidad frente a las crisis crece simultáneamente con la dimensión de la empresa.

Si se profundiza más en la estructura de estas condicionantes, y se investigan los porcentajes de utilidad obtenidos, no ya de año en año, sino de trimestre en trimestre, se llega entonces, partiendo de las mismas fuentes, a los resultados expresados en el cuadro N^o 3.

Se muestra entonces, como otro factor de diferenciación entre las grandes y pequeñas empresas, que estas últimas, desde el punto de vista de las ganancias, resultan también más sensibles a las variaciones estacionales.

¿Qué consecuencias se extraen de estas constataciones para la financiación de las pequeñas y grandes empresas americanas? Aquí debemos expresar primeramente que aproximadamente un 15 % de las necesidades financieras de las pequeñas empresas americanas se cubren con fondos de fuentes exclusivamente privadas, esto es, con créditos de parientes y amigos, y aparte de éstos, la *Small Business Administration* y las *Small Business Investment Companies* que han surgido últimamente para proporcionar créditos a largo plazo a las pequeñas empresas. Por otra parte, el flujo de capital del ahorrista a la economía se realiza fundamentalmente a través de los bancos, de los grandes receptores de ahorros (seguros de vida, fondo de pensiones) y otras instituciones colocadoras de capital, o sea a través de las manos de especialistas financieros a los que las conclusiones que se extraen de los cuadros

⁽³⁾ Un sencillo razonamiento muestra que —manteniéndose los demás factores in-cambiados— los activos son aproximadamente proporcionales a las ventas en una empresa, esto es aproximadamente proporcionales a la dimensión de la empresa.

números 2 y 3 les son íntimamente conocidas. ¿Deberá tomarse entonces como un milagro el que el capital que busca invertirse se dirija fundamentalmente hacia donde deba esperar una renta más alta y segura? ¿Será de admirarse en estas condiciones que el mercado de capitales para el otorgamiento de créditos y capital ofrezca normalmente condiciones mucho más ventajosas desde el punto de vista del interés, seguridades y plazo cuánto más grandes sean las empresas?

Dificultades especiales de los pequeños negocios para la obtención de capital y crédito a largo plazo.

El Departamento de Comercio ha realizado una investigación en 5.000 pequeñas empresas representativas, de las cuales la mayor parte ocupaban menos de 50 personas, de como, en relación con el plazo de los créditos solicitados se descomponen los créditos concedidos y rechazados. El resultado de esta investigación se expone en el cuadro número 1. De la relación entre créditos concedidos y rechazados se puede ver claramente que la obtención de créditos a corto plazo para los pequeños negocios no ofrece ninguna dificultad fundamental, en tanto que la obtención de créditos con plazo mayores de tres años se hace verdaderamente difícil.

El *Federal Reserve System* ha hecho analizar los resultados expuestos en el cuadro N° 2, que comprende los créditos concedidos por sus bancos afiliados en el año 1957, de acuerdo a la dimensión de los prestatarios. Este análisis enseña una clara preferencia hacia los pequeños negocios desde el punto de vista del total de los créditos concedidos. (4) Muestra sin em-

CUADRO N° 1

Investigación del Departamento de Comercio sobre créditos a 5.000 pequeñas empresas. Análisis de los créditos concedidos y rechazados, de acuerdo a sus plazos.

Clase de créditos	Plazo de los créditos		
	hasta 1 año	de 1 a 3 años	más de 3 años
<i>Creditos concedidos:</i>			
A empresas antiguas	70	22	8
A empresas nuevas	63	30	7
<i>Créditos rechazados:</i>			
A empresas antiguas	10	36	54
A empresas nuevas	12	54	34

(4) Las pequeñas empresas con activos de hasta 1.000.000 de dólares, que totalizaban apenas el 18 % de todos los activos, recibieron sin embargo el 33 % de todos los créditos bancarios tomados en cuenta en este análisis.

bargo, también, como aumentan las exigencias de garantías en los préstamos a medida que disminuye la dimensión de la empresa y en qué forma aumentan también las tasas promediales de intereses.

Dificultades similares, como las de obtención de créditos a largo plazo, enfrentan también las pequeñas empresas americanas para la obtención de capitales, y esto es así a pesar de que muchos inversores privados buscan pequeñas empresas con buenas probabilidades de desarrollo y de obtención de beneficios. Siempre que tuvimos oportunidad de discutir este problema con especialistas americanos nos encontramos frente a la misma concepción: las pequeñas empresas con escaso capital propio buscan —y muchas veces comprensiblemente sin éxito— créditos a largo plazo como sustitución del realmente necesario capital propio. O —aún en los casos en que se dan las condiciones materiales necesarias— a menudo no poseen la aptitud para expresar el desarrollo de su negocio en un lenguaje que despierte el interés de los inversores de capital.

Las consecuencias de tal estado de cosas surge, muy claramente de un análisis realizado por la *Small Business Administration*, acerca del desarrollo del capital social y las utilidades en las corporaciones industriales americanas. Los resultados de este análisis se dan en el cuadro N° 3. Aquí la línea de separación entre grandes y pequeñas firmas industriales se ha establecido convencionalmente en los activos de 1.000.000 de dólares. Los valores allí expresados permiten obtener muy importantes conclusiones y ratificar lo ya expresado:

Cuadro N° 2

Análisis de los créditos bancarios en los Estados Unidos concedidos en el año 1957 por los bancos afiliados al Federal Reserve System de acuerdo a la dimensión de los prestatarios.

Dimensión de las empresas, de acuerdo a sus activos (en miles de Dls.)	Total de créditos concedidos en 1957 (en millones de Dólares)	Créditos garantidos (en porcentaje del total de los créditos)	Tasa promedial de interés para todos los plazos
Menores a 50	1.456	78.4	6.5 % anual
50 a 250	5.256	76.5	5.7 % "
250 a 1.000	6.302	72.1	5.4 % "
1.000 a 5.000	6.775	59.9	5.1 % "
5.000 a 25.000	5.912	45.-	4.8 % "
25.000 a 100.000	4.893	28.2	4.5 % "
mayores de 100.000	8.815	17.5	4.4 % "
	39.409		

Cuadro N° 3

Evolución de las utilidades y capitales sociales en las corporaciones industriales americanas.

Año	CORPORACIONES con Activos de hasta 1 millón de dólares					CORPORACIONES con Activos mayores de 1 millón de dólares				
	Capital total en miles de millones	Ganancias en miles de millones antes después de la imposición		Porcentaje de ganancia después de la imposición % % de 1951		Capital total en miles de millones	Ganancias en miles de millones antes después de la imposición		Porcentaje de ganancia después de la imposición % % de 1951	
1947	5.894	1.641	0.959	16.3	—	59.178	14.943	9.174	15.5	—
1949	5.900	0.761	0.413	7.0	—	71.720	13.675	7.608	12.0	—
1950	5.935	1.291	0.741	12.5	—	77.390	21.928	12.123	15.7	—
1954	9.071	1.013	0.487	5.4	54.6	104.017	19.918	10.745	10.3	96.6
1956	9.466	1.846	0.985	10.4	110.4	122.108	27.922	15.168	12.4	136.4
1957	9.553	1.458	0.724	7.6	81.2	131.513	26.709	14.714	11.2	132.3
I/58	9.755	0.135	0.010	0.4	4.5	134.896	4.526	2.462	7.3	88.6
II/58	9.723	0.276	0.131	5.4	58.7	136.153	4.796	2.704	7.9	97.3
III/58	9.946	0.409	0.232	9.3	104.0	137.774	5.464	3.083	9.0	110.9

1º) En relación al capital invertido producen las firmas pequeñas menores ganancias que las grandes.

2º) Las pequeñas firmas reaccionan en sus beneficios en forma mucho más sensible a las moderadas fluctuaciones de la coyuntura.

3º) Por último y no menos importante, y por los fundamentos expuestos, lograron las pequeñas empresas en el período 1947 a 1958 aumentar sus capitales sociales de 5.89 a 9.95 miles de millones de dólares, o sea aproximadamente un 69 %, en tanto que las grandes firmas en el mismo espacio de tiempo lograron una tasa de crecimiento aproximadamente del doble, específicamente del 133 %.

Mejores condiciones de las grandes empresas frente al progreso.

Con alguna preocupación son destacados en las discusiones de política económica en EE. UU. los siguientes hechos y tendencias:

1) En los EE. UU. existen actualmente más de 4 millones de empresas, entre las cuales aproximadamente 300.000 son de producción. Pero sólo 1.700 grandes empresas disponen de más de los 3/5 de todos los activos de las corporaciones americanas y su participación en el total de ganancias netas de todas las corporaciones sobrepasa del mismo modo el 60 %.

2) Las cien mayores empresas fabriles de los EE. UU. han producido en el año 1947: 23 %; entretanto que en el año 1954 alcanzaron el 30 % de la producción total, medida en el producto social neto (*net value added*).

3) A mediados de 1951 estaba el 47 %; y a mediados de 1956 el 59 % del total de los activos de todas las empresas industriales americanas en manos de empresas con activos mayores de 100 millones de dólares.

4) En el año 1957 las 500 empresas industriales americanas más grandes pudieron aumentar sus ventas en un 8 % y su ganancia neta en un 1.4 %, en tanto que las ventas de todas las demás, aproximadamente 300.000 firmas industriales, disminuyeron alrededor de un 1 % y sus ganancias líquidas bajaron en un 15 % con respecto al año anterior.

Sin envidiar evidentemente la fuerte posición de los grandes, se enfrentan en los EE. UU. al problema de si un ordenamiento económico que propugna más el crecimiento de los grandes que de los chicos produce los mejores efectos económicos generales o si representará mayores beneficios para todos el apoyar a los débiles de manera que, grandes y pequeños en iguales condiciones de productividad, tengan las mismas oportunidades de desarrollo.

Solamente los grandes negocios pueden, sin peligro para su subsistencia, arriesgar los millones necesarios para el desarrollo de nuevas materias primas, para el logro y ensayo de nuevos métodos de producción (5). Sólo

(5) Sólo la R. C. A., debe haber invertido actualmente más de 100 millones de dólares en la televisión en colores.

los grandes negocios pueden permitirse el gasto de trabajar en investigaciones con décadas de anticipación. Sólo los grandes negocios resultan competitivos en ramas industriales que requieren grandes inversiones de Activo Fijo.

La preparación para la Dirección; medida fundamental de ayuda para las pequeñas y medianas empresas.

Dejando fuera aquellos fundamentos que hacen comprensible la tendencia hacia la gran empresa, existirán siempre ramas económicas en las que las diferencias de dimensión no serán el factor determinante para la competencia entre grandes y pequeñas empresas. Esto es válido principalmente para aquellos ramos en los que el acceso al mercado de capitales, la investigación y la propaganda no sean de importancia decisiva, cuando la amplitud de la demanda no requiera una producción en masa o en aquellos casos en que ya no sea de esperar progresos técnicos revolucionarios.

Resumiendo, estas reflexiones y comprobaciones conducen a las siguientes conclusiones:

1) No sólo por su dimensión, sino mucho más por sus más profundos, diferenciados y también más complexivos conocimientos para la dirección que tienen a su disposición, las más grandes empresas logran mayores y más constantes beneficios que las pequeñas empresas.

2) Este hecho, más que la estructura del mercado de capitales, es el fundamento por el cual las grandes empresas pueden obtener con mayor facilidad créditos y capitales para su modernización y racionalización así como para su desarrollo.

3) Se caería en error si se quisiera atribuir al actual ordenamiento impositivo, a la tendencia hacia los monopolios y prohibición de los cárteles, el ser el elemento fundamental de una creciente concentración. Aún en aquellos lugares donde estos elementos no existen, se encontrarán las pequeñas y medianas empresas en desventaja frente a las grandes, por la insuficiencia de conocimientos para la dirección.

4) Preparación para la Dirección entonces —tanto como asesoramiento para la Dirección— representará para las pequeñas empresas de mucha mayor utilidad que la ayuda financiera.

DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA

por *FRÉDÉRIC SCHEURER*

Hemos señalado ya algunos de los trabajos recientes de nuestros colegas franceses. He aquí uno que merece igualmente nuestra atención: "*Ensayo sobre el estudio diagnóstico de la empresa*" (París, 1957).

Nuestros colegas de Francia están agrupados en un Orden nacional de expertos contables de dicho país. La introducción o creación de dicho Orden oficial no ha traído aparejada la desaparición de anteriores organizaciones debidas a la iniciativa privada.

Por el contrario, la Compañía Nacional de Expertos Contables, que es precisamente una de dichas organizaciones, goza extremadamente de vida y desempeña en Francia un importante rol para nuestra profesión.

El estudio que nos ocupa aquí fue presentado en el Congreso de dicha Compañía, realizado en Lyon en el año 1957.

El Doctor Knoch dijo en tal oportunidad: "La salud es un estado precario que no presagia nada bueno". La ironía de esta afirmación charlatanesca no impide que ella contenga una parte de verdad, sobre todo tratándose de su aplicación en la empresa. Un organismo puede tener la apariencia exterior de la salud y no sufrir más que de un insidioso principio de enfermedad. Ello importa, pues, la necesidad de verificar periódicamente los organismos de la empresa para asegurarse de su buen estado de marcha, y controlar la estructura del organismo bajo el ángulo del equilibrio y de la solidez. Es precisamente al estudio de esta técnica del diagnóstico que se han dedicado afanosamente nuestros colegas de la Compañía Nacional de Expertos Contables. Diversos autores, a saber: Léo Jérad, Roland Janny, Evelyne Aladel, Pierre Laboissière, Marcel Andy, Paul Mollier y André David tratan sucesivamente del examen del servicio comercial, de la política comercial, de los capitales permanentes, de los capitales inmovilizados, del fondo de circulación o rotación y, además, de los diagnósticos individuales (de una empresa determinada) y profesionales (estudio comparativo de diversas empresas de una misma rama).

Renombrados trabajos o monografías, diagramas, cuadros estadísticos, etc., al referirse a casos prácticos, asignan a dichos textos un alto grado de interés.

Encontramos en ellos apreciaciones sobre los índices financieros (relaciones entre fondos propios y deudas a largo plazo, por una parte, e inmovilizaciones, por otra; entre fondos propios y deudas totales; entre ventas netas y fondos de circulación o rotación; entre ventas netas y fondos propios; entre ventas netas y activo total; entre activo realizable y disponible y

pasivo exigible; entre clientes más efectos a cobrar y ventas brutas; entre proveedores más efectos a pagar y compras más impuestos; entre activos realizables y disponibles y stocks; entre beneficio y ventas netas; entre beneficio y fondos propios; entre beneficio y activo total).

El método de cálculo del punto muerto está en ellos igualmente expuesto. A propósito del balance de tesorería y de las causas de sus variaciones, nos lamentamos que no se haya precisado que el crédito disponible acordado por la banca (ya sea bajo la forma de crédito en cuenta corriente o bajo la de crédito en descubierto) importa un elemento constitutivo de las disponibilidades. El lector queda en una situación de vaguedad y no se sabe cuál es el punto de vista del autor en este aspecto del tema. Además, este problema está revestido de una importancia fundamental. También valdría la pena examinar si no sería conveniente designar por un término característico la diferencia entre el activo y el pasivo de tesorería: ¿no podría generalizarse la expresión *saldo de tesorería* que nosotros recomendamos desde hace varios años y que puede, por otra parte, ser activo o pasivo?

La noción de fondos de circulación o rotación, tal como surge especialmente del estudio de Pierre Laboissière, nos sugiere igualmente algunas puntualizaciones críticas. La definición que brinda dicho autor es la siguiente: "El fondo de circulación o rotación es el excedente de los valores realizables —comprendiendo los stocks— y disponibles, con respecto a los valores exigibles a corto plazo".

Nosotros no podemos asociarnos a esta definición. A nuestro entender, ni las deudas a corto plazo ni pasivo alguno deben ser deducidos del activo circulante, para determinar el fondo de circulación o rotación. El fondo de circulación es, en efecto, la parte del activo que, por el propio hecho de la actividad de la empresa, sufre la clásica metamorfosis siguiente:

(dinero — mercadería — créditos — efectos a cobrar — dinero); estando el último término aumentado por el beneficio neto o disminuído por la pérdida neta al final del ciclo, poco importa que dicho activo haya sido financiado por medio de capital propio, por obligaciones a largo plazo o por deudas a corto término.

En otros términos, y desde nuestro punto de vista, el fondo de circulación es el antónimo de las inmovilizaciones y constituye exclusivamente una categoría de activo. Además, ¿por qué hablar de "valores" a propósito del pasivo? Los "valores" son los elementos constitutivos del activo. En el pasivo nosotros hallamos obligaciones, en el sentido jurídico del término.

Pero no queremos caer en una logomaquia. Rendimos esa justicia al autor que, cualquiera sea el nombre que quiera asignársele, el excedente positivo o negativo del activo disponible MAS activo realizable con relación al pasivo a corto plazo MAS pasivo exigible es, en sí, una dimensión interesante para el conocimiento. La suma de la adición algebraica de dicha dimensión, por una parte, y la de la diferencia entre inmovilizaciones y

pasivo exigible a largo plazo, por otra parte, es igual al monto de los fondos propios.

Nuestras críticas con respecto al tema del fondo de circulación o rotación van dirigidas más bien a la terminología empleada que a la bien fundada técnica de la exposición; permanece ésta, pues, plenamente valedera y constituye la parte más instructiva.

Señalemos, por fin, un interesante organigrama relativo a la circulación de los documentos resultantes de la ejecución del encargo de un cliente, organigrama inspirado en los gráficos de Satet-Voraz.

F. M. Richard, presidente de honor de la Compañía Nacional de Expertos Contables, se expresa así sobre los trabajos de sus colegas:

“Nosotros hemos trazado el camino del estudio diagnóstico de la empresa, pero desembocamos en tan vastas avenidas que nuestros comentaristas han tenido que limitarse a implantar algunos jalones que servirán a otros de marca o señal para ir más adelante”.

Lo que nosotros hemos indicado de los trabajos de nuestros colegas franceses ha, sin duda, permitido a nuestros lectores constatar que la apreciación del presidente F. M. Richard peca por exceso de modestia. Es una obra muy rica en enseñanza y en documentación. Ella puede, sin duda, servir como punto de partida o arranque para otros trabajos, pero ella misma es ya muy substancial.

De una obra de la Compañía Nacional de Expertos Contables - Traducción del Cr. Adolfo J. Donamari.

LAS NUEVAS TAREAS DE LA DIRECCION ADMINISTRATIVA

"La previsión y la programación están destinadas a acrecentar su importancia en la hacienda automatizada, en la que su implantación es poco versátil, en el sentido que no se consiente una fácil adaptación de la oferta del producto a su demanda.

La previsión en régimen de producción automática es la condición indispensable para asegurar la continuidad de la corriente productiva según esquemas coordinados y determinados en ocasión precedente.

La actividad administrativa se verá por consiguiente absorbida en gran parte por la elaboración de los preventivos o "budgets", permitiendo de tal modo a la Dirección Hacialal basar sus propias decisiones en una previsión racional que aportará una útil orientación".

Por F. Ferría Contin.

Nos proponemos describir en este artículo los problemas principales que el desarrollo de la automatización en las fábricas y en las oficinas presenta a la Dirección Administrativa, y señalar algunas soluciones ya experimentadas o completamente nuevas que, a nuestro juicio, serán cada vez más ampliamente adoptadas.

LA PREVISION Y LA PROGRAMACION

La Automatización es un procedimiento productivo caracterizado por instalaciones extremadamente especializadas, poco versátiles en la Empresa automatizada; es por lo tanto difícil adaptar continuamente la oferta, sea desde un punto de vista cualitativo (modificando o cambiando el producto) o cuantitativo (aumentando o disminuyendo la producción), al variar la demanda. El trabajo de previsión, que en el sistema tradicional de producción tiene una importancia relativa, pudiendo modificar la cantidad y calidad a los primeros síntomas de variación de la demanda, se hace esencial en la producción automatizada, debiendo funcionar *continuamente* según tiempos y esquemas coordinados y determinados anteriormente.

La previsión tendría que extenderse normalmente a todo el período de vida útil de las instalaciones y sobre esa base se tendrían que formular los planes de acción de la empresa.

Dado el fin económico que la empresa persigue y la necesidad de asegurar el equilibrio financiero de su gestión resulta imprescindible que previsiones y programas, en último análisis, sean formuladas en términos de costos e importes de entradas y salidas financieras.

En las empresas mejor organizadas, una parte determinada de la actividad administrativa está normalmente dedicada a elaboración de preventivos o "budgets", lo que será, según nos parece, cada vez más importante, por la necesidad de basar las decisiones de la empresa en una previsión racional apta para proveer de una orientación exacta a la acción directiva.

La financiación. La automatización se desarrolla, más que en otros países, en los Estados Unidos, habiendo en ese país un nivel de salarios más elevado que en cualquier otro, y es lógico presumir que el ejemplo norteamericano será tanto más prontamente seguido, cuanto más rápidamente suba el nivel de los salarios.

La realización de la automatización requiere considerables inversiones y, por lo tanto, financiaciones adecuadas, puesto que en la combinación capital-trabajo el primer factor propende a asumir una parte notable.

Sólo recurriendo a formas de financiación que puedan atraer grandes cuotas de ahorro dispuesto a vincularse largamente al riesgo de empresa, se hace posible juntar los cuantiosos fondos que una sociedad de reducida base accionaria no podría procurarse.

Condición esencial para el desarrollo de la automatización será por lo tanto no sólo la fusión de las pequeñas sociedades, sino el ensanchamiento de su base accionaria.

La Dirección Administrativa tendrá consiguientemente también la tarea de contribuir a la unión de empresas y probables accionistas. Estos últimos deben ser educados a comprender los hechos económicos financieros de la empresas para ser atraídos durablemente por la inversión accionaria.

Hoy la gente prefiere las grandes empresas también por la publicidad que las hace resaltar más y que constituyen un potente factor de atracción para el ahorrista que busca invertir lo más seguramente posible.

No obstante la cantidad del ahorro disponible en plaza es tal, y los períodos de disponibilidad líquida que el mercado monetario atraviesa lo demuestran, que el ahorro bien podría servir hasta a las empresas menores para realizar, económicamente, un programa de potenciamiento de las instalaciones.

EL CONTROL DE LOS COSTOS

El prevalecer de los costos fijos sobre los costos variables limitará siempre más el poder del control tradicional en el que la valuación de la eficiencia productiva se basa sobre la observación de la proporción:

$$\frac{\text{factores productivos consumidos}}{\text{cantidad producida.}}$$

El peso creciente de las inmovilizaciones técnicas pondrá siempre más en evidencia el costo de la obsolescencia, atado no a la utilización de las instalaciones sino al variar de la demanda en el tiempo, el progreso tecnológico, etc.

Tendrá, está claro, siempre mayor relieve el consumo de un factor productivo cuya utilización está determinada exclusivamente por las de-

cisiones de la alta dirección de la empresa, mientras resultará cada vez más equivocada cualquier valuación de productividad que no tuviera en cuenta el costo del capital invertido.

La Dirección Administrativa tendrá que preocuparse de los programas de las inversiones a fin de que sean cuidadosamente estudiados bajo el perfil de los rendimientos y tratar de desarrollar sistemas contables que permitan encontrar el costo de la capacidad productiva inutilizada (cost of idle capacity).

LA ELABORACION Y LA COMUNICACION DE LOS DATOS

La racionalización de los procedimientos administrativos representa ya una exigencia de gran actualidad y la urgencia de satisfacerla se hace notar también en las empresas menores. ;

La técnica de la dirección hacienda ha llegado a un nuevo camino: la acción de hombres geniales pero egocéntricos e improvisadores se va sustituyendo cada día más por la ecuadrda en una clara posición científica del trabajo.

La evolución de *las formas organizativas es acompañada y hecha posible por el perfeccionarse* de las relaciones haciendales y en este campo la automatización del trabajo administrativo permite a las empresas de cierta importancia llegar a resultados notables de economía y tiempo.

Corresponde a las Direcciones Administrativas, además, estudiar los procedimientos de relevación de los datos y cuidar el curso normal de los documentos; cual sería, de hecho, la utilidad de las máquinas que permiten una rápida elaboración de los datos si la afluencia de los documentos originales se viera notablemente atrasada por tiempos de espera y por controles inútiles.

EL ADIESTRAMIENTO DEL PERSONAL DEPENDIENTE Y DE LOS CUADROS DIRECTIVOS

Finalmente, es tarea de la Dirección Administrativa el ocuparse del adiestramiento en dos sentidos:

preparar sus dependientes para la mecanización, y, en un nivel superior, educar los diversos directores para informar cuantitativamente en las decisiones operativas y en el control.

Existen empresas dotadas de importantes medios mecanográficos, en las que se continúa, por un lado, haciendo trabajos de escrituración manual que podrían ser eliminados, y por otro lado, a no utilizar una serie de datos que, oportunamente interpretados, se demostrarían muy útiles para iluminar la acción directiva.

(De "Produttività", de Roma, año X, N° 11. Trad. del Cr. F. Piccioli).

UNA EXPERIENCIA CONTRACTUAL DE "JOB EVALUATION"

La retribución del trabajador es muy a menudo establecida en nuestro país sobre bases empíricas. Sólo desde hace unos pocos años y en algunas grandes organizaciones se ha tratado de dar una fundamentación a la remuneración de los obreros valiéndose de las técnicas del "job analysis" y del "job evaluation". A este respecto ha existido una primera experiencia sindical significativa: algunas importantes haciendas y los sindicatos democráticos han realizado tratativas regulares para introducir, en el ordenamiento retributivo de nuestra industria, sistemas de paga basados en la valoración de las tareas.

Nicola Cozzani.

Durante el año corriente se han desarrollado, por primera vez en la historia de las experiencias sindicales italianas, tratativas regulares entre importantes haciendas y los sindicatos de operarios para la introducción de sistemas de paga basados sobre la valoración objetiva de las tareas (job evaluation).

Objeto de los nuevos sistemas. El progreso de las tecnologías y de la organización del trabajo, acentuando la división de las tareas, determina, como es notorio, efectos "destructores" sobre los oficios. Por lo tanto, la subdivisión de la jerarquía del personal sobre la base de las cuatro categorías de obreros y de las tres categorías de empleados que clasifica los empleos, comienza a mostrarse ineficiente. No es por casualidad que se hacen cada vez más frecuentes los casos de direcciones del personal que proceden a ajustes empíricos creando sobrecualificaciones y concesiones económicas "ad personam" (o sea, sustancialmente, nuevos niveles jerárquicos y nuevos mínimos salariales).

En la hipótesis entonces de una avanzada organización del trabajo en la hacienda se tienen como oportunos instrumentos de valoración de las tareas las técnicas del "job analysis" y de "job evaluation".

El uso de tales técnicas permite:

- a) una valoración del trabajo que no resultaría mensurable de otra manera.
- b) una escala salarial adecuada a las diferencias cualitativas entre las diversas tareas y una garantía recíproca de que el trabajo sea pagado por lo que vale;
- c) la gran ventaja de tener un instrumento de guía de toda una serie de políticas del personal: contratación, formación, transferencias, promociones, etc.

Los resultados del análisis y de la valoración de las tareas constituiría el fundamento para determinar las nuevas pagas base de cada puesto de trabajo y por sobre ellas deberían operar los incentivos individuales o colectivos existentes en la hacienda.

Función de la contratación sindical. En lo que tiene referencia con la contratación colectiva se pueden distinguir dos fases:

—una preliminar del estudio en la cual las partes se intercambian las informaciones recíprocamente y opiniones sobre los criterios a adoptar en cada aspecto particular de algunas importancia;

—una fase decisional que recoge las conclusiones acordadas por las partes: a) en orden de criterios; b) en orden a las consecuencias económicas de las mismas. Tales decisiones deben asumir la forma normal de un acuerdo sindical.

A tales fines uno de los sindicatos que ha participado en las tratativas, además de ser partidario desde ya hace algunos años de la introducción contratada de tales sistemas, aprovechaba de la asistencia de sus expertos, además de la dirección de sus cuadros sindicales particularmente preparados. Esto ha tenido por lo tanto una importancia notable en la dialéctica contractual.

Aspectos técnicos del plan de valoración y problemas relativos a los mismos incluidos en el contrato.

a) *Los factores utilizados y el análisis del trabajo.*

La hacienda ha efectuado un escrupuloso análisis del trabajo, tomando 12 factores (reducidos a 11 por los obreros):

Instrucción - experiencia - iniciativa - responsabilidad hacia las máquinas e instalaciones - responsabilidad por informaciones reservadas - responsabilidad por la seguridad de los demás - responsabilidad en las relaciones con los demás - responsabilidad para el trabajo con los demás - prestaciones mentales - prestaciones físicas - peligro de accidentes - ambiente.

El análisis del trabajo ha sido efectuado para los empleados mediante cuestionarios llenados directamente por los interesados y para los obreros mediante entrevistas, a las cuales también han sido admitidos, como auditores, algunos representantes de los trabajadores.

Como se nota, los factores utilizados son bastantes apropiados para una valoración del trabajo del personal técnico; en realidad, aparte de los factores generalmente admitidos en todo análisis del trabajo (instrucción, experiencia, iniciativa, prestaciones mentales y físicas, responsabilidad hacia los materiales, etc.), existen por lo menos tres (peligro de accidentes, ambiente, responsabilidad por la seguridad de los demás) que interesan exclusivamente

al personal técnico en el sentido más estrecho y tradicional de la expresión. Esto significa, en otras palabras, que el personal no técnico (en el sentido de dedicación a trabajo puro de oficina) sentirá, en su valoración, el peso negativo de un bajo porcentaje de puntos, derivado de estos tres factores. Para los administrativos ocurre en realidad que el 25 % de los factores (seguridad de los demás, infortunio, ambiente) es atribuido seguramente al 1er. grado y otro 16 % raramente pasa del 3º (prestaciones físicas, responsabilidad hacia máquinas e instalaciones).

Este hecho significa, en la práctica, que el plan, hecho a la medida para los técnicos, resultaba más bien restrictivo para los administrativos.

Las observaciones hechas por la parte sindical, en este caso, fueron reputadas justas —en principio— por los técnicos responsables del plan; ellos sin embargo han objetado que, siendo las tareas predominantes de la hacienda esencialmente técnicas, no creían oportuno proceder a una diferenciación de factores para los técnicos y administrativos; de cualquier manera —aseguraban— esta particularidad del plan se tendría en cuenta en el momento de la valoración de los “Administrativos”. A este respecto se hace una doble consideración crítica:

—la dificultad que se encuentra, cuando se entra en el mérito del estudio técnico preparado por un grupo de especialistas hacendales, para hacer modificar ciertos parámetros del estudio mismo; a lo más cuando las argumentaciones se han demostrado como fundadas, se logran algunas modificaciones de poca entidad en el plan, unidas a garantías que podrán servir para obviar los inconvenientes mencionados;

—la parte sindical, dándose cuenta de esta resistencia hacendal a retocar muy profundamente el plan —cosa por otra parte comprensible por el hecho de que la hacienda ha realizado sobre la base de este plan el análisis del trabajo desde hace ya mucho tiempo— se repliega hacia otras posiciones.

El sindicato, a este respecto, se ha expresado de esta manera:

“Está bien no hacer ninguna modificación sustancial, pero nosotros afirmamos cada vez con mayor decisión el derecho de conocer, antes de la firma del contrato, además del plan en sus líneas generales, el criterio utilizado por Uds. para aplicarlo y el resultado de esta aplicación, esto equivale a decir, la clasificación de todas las tareas que entendemos oportuno conocer, y finalmente de todas las tareas existentes en la hacienda”.

Resultado de esta posición sindical ha sido, en nuestro caso, que la hacienda ha aceptado colocar nuevamente en discusión algunos de sus criterios de clasificación. No habiendo entonces podido modificar el “metro” preparado por la hacienda para el análisis y valoración del trabajo, se ha obtenido la posibilidad de discutir, en reunión técnica restringida, el criterio de aplicación de este “metro”.

b) *La graduación de los factores.*

Como se sabe, una vez establecidos los factores, se deben fijar un cierto número de "grados" de atribución de estos factores; así por ej., al lado del factor instrucción se debe establecer una escala de puntos que, articulada en un cierto número de escalones, sea suficiente para cubrir toda la gama de las instrucciones necesarias para las distintas tareas. De esta forma se procederá para todos los demás factores.

La hacienda ha creído oportuno usar una escala creciente en progresión geométrica, articulada en seis grados para los empleados y cinco para los obreros; la "razón" de esta progresión es igual a "a", donde con "a" se indica el punto del primer grado del factor. Por lo tanto, la graduación para cada factor resulta ser la siguiente:

<i>Factor</i>	1º	2º	3º	4º	5º	6º	<i>Puntos</i>
Instrucción	a	2a	3a	4a	5a	6a	Grados
Experiencia	b	2b	3b	4b	5b	6b	

No existen criterios absolutos y científicos para establecer una escala de este tipo, si bien existen criterios de verificación experimental de la adaptabilidad de la escala tomada, a las exigencias del plan.

Ya que la parte sindical no tenía (ni podía tener nunca fácilmente) "a priori" el conocimiento de los datos necesarios para una verificación experimental de este tipo y ya que la escala adoptada en definitiva no desagradaba, la misma fue aceptada.

c) *Las descripciones de los grados de los factores.*

Establecidos los factores y la graduación de los mismos, era necesario establecer las descripciones de los grados de los factores: para los empleados el número de descripciones es $6 \times 18 = 72$ y para los operarios es de $5 \times 11 = 55$. Para los empleados 6 grados por cada uno de los 12 factores y para los operarios 5 grados por cada uno de los 11 factores.

El sindicato ha puesto mucha atención en esta fase de las tratativas, porque las descripciones son el índice de la elasticidad del "metro"; cuanto más circunstanciadas sean, precisas, documentadas, una por una, tanto más fácil será para el sindicato verificar la exacta atribución de las clases a las tareas.

d) *La ponderación de los factores.*

Establecida con la graduación la ley de variación del puntaje relativo del 1º al 6º para los empleados (del 1º al 5º para los operarios), establecido con las descripciones el contenido, factor por factor y grado por grado, necesario para la atribución de un grado a cada uno de los factores, era necesario ponderar los factores entre sí.

SELECCIÓN DE ARTÍCULOS

Ponderar los factores significa definir el valor relativo y absoluto que, en puntos, se entiende debe atribuirse a cada uno de ellos: es evidente que bastará definir estos valores por el primer grado de cada factor, habiéndose ya establecido la graduación.

La dirección había establecido la siguiente ponderación respectivamente para los factores relativos al plano de los empleados y al plano de los operarios.

<u>Empleados</u>		<u>Operarios</u>	
Factor 1	17 puntos	Factor 1	16 puntos
Factor 2	19 puntos	Factor 2	18 puntos
Factor 3	17 puntos	Factor 3	16 puntos
Factor 4	8 puntos	Factor 4	8 puntos
Factor 5	3 puntos	Factor 5	7 puntos
Factor 6	7 puntos	Factor 6	3 puntos
Factor 7	4 puntos	Factor 7	5 puntos
Factor 8	8 puntos	Factor 8	7 puntos
Factor 9	7 puntos	Factor 9	6 puntos
Factor 10	3 puntos	Factor 10	5 puntos
Factor 11	3 puntos	Factor 11	9 puntos
Factor 12	4 puntos		
	<hr style="width: 10%; margin: 0 auto;"/> 100		<hr style="width: 10%; margin: 0 auto;"/> 100

Como ya en el caso de las escalas de graduación, aquí se puede decir que los criterios para la ponderación de los factores pueden ser múltiples, por lo que no existe una referencia absoluta que pueda ser invocada. Una verificación "a posteriori" de la distribución de la tareas en las clases de paga, puede ser la mejor demostración de la bondad de la ponderación usada.

De cualquier manera, en forma previa, y a continuación de algunos muestreos de clasificación efectuados por los sindicalistas y sus expertos, fue aceptada en pleno la ponderación establecida para los empleados (en el plano de los operarios, en cambio, se propuso aumentar dos puntos el valor base de la experiencia, disminuir en cuatro el valor base de la iniciativa y aumentar en dos el del esfuerzo físico; todo esto en base a una serie de consideraciones que, presentada a la hacienda, fueron estimadas como válidas).

e) *Los criterios de aplicación del plan.*

Después de haber examinado, discutido y, salvo algunas reservas a resolver en reunión final, aprobado el plan, el trabajo técnico contractual no estaba todavía terminado.

Luego de esta fase, se pretendió conocer los criterios con los que el plan sería aplicado por la hacienda. Esta segunda fase era estimada por la parte sindical tan importante como la primera. Si para realizar una determinada tarea, por ej. calculista de estructuras hiperestáticas (tarea para la cual habitualmente se requiere una "instrucción" de ingeniero), la hacienda le atribuyera el 3er. grado de la instrucción en lugar del 4º, reteniendo para su exclusivo juicio que la instrucción al nivel del diplomado pueda bastar para realizar aquella tarea, es claro como quedaría viciado todo el sistema.

Una discusión sobre las clasificaciones de una serie de tareas base, efectuada paralelamente, sirvió óptimamente para superar este otro obstáculo.

Consideraciones.

En países con desarrollo industrial más avanzado que el nuestro, el grado de aplicación de estas técnicas es notable. Entre nosotros el esfuerzo loable de introducir sistemas de análisis y valoración del trabajo más adaptados al trabajo mismo, comienza a hacerse sentir desde hace ya algunos años.

En la parte industrial, importantes complejos como la SCI de Cornigliano, la Necchi, el Nuevo Pignone y otros, han sentido la necesidad de completar lo moderno de sus estructuras técnicas y organizativas con los más modernos sistemas de retribución basados sobre las técnicas del "job-analysis" y del "job-evaluation".

En la parte sindical, la Confederación Italiana de Sindicatos de Trabajadores se bate desde hace algunos años para que el empirismo ya superado de los viejos sistemas sea sustituido, por acuerdo entre las partes, por nuevos sistemas de retribución, cuando estos resulten adecuados a las estructuras técnico-organizativas de las haciendas.

Por todo esto entendemos útil, haber querido trazar, aunque en modo incompleto, un cuadro sintético de una situación que la experiencia personal nos ha permitido conocer y estudiar.

Extraído de la Revista "Produttività", Octubre de 1959 - Trad. del Cr. Flavio G. Piccioli.

XVIII CONGRESO BIENAL DE LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

La Empresa Privada y la Expansión Económica de los Países Sub-Desarrollados.

CONCLUSIONES

(Adoptadas por unanimidad el 27 de Mayo de 1961)

El XVIII Congreso Bienal de la Cámara de Comercio Internacional, compuesto por directores o jefes de empresas provenientes de cincuenta países situados en los más diversos niveles de desarrollo económico, se reunió en Copenhague entre el 22 y el 27 de mayo del corriente año, para examinar el rol de la empresa privada en la expansión económica de los países sub-desarrollados. Las conclusiones adoptadas fueron las siguientes:

1. — La cooperación y la confianza entre gobierno y empresa privada son esenciales. La empresa privada tiene necesidad de un gobierno fuerte y estable, capaz de ofrecer el cuadro económico y jurídico dentro del cual aquella pueda mostrarse creadora, eficaz y aportar el máximo de su contribución al mejoramiento del nivel de vida. El gobierno tiene necesidad del espíritu de iniciativa, de la competencia y de la experiencia de la empresa privada para responder a la montaña de las esperanzas; y, además, la economía privada constituye su más preciada fuente de ingresos fiscales. En su labor de orientación económica, los gobiernos deben estimular a la empresa privada, y no paralizar la iniciativa individual.

2. — Las calidades específicas de la empresa privada son una rápida estimación o avalúo de las necesidades, la aceptación de los riesgos o contingencias, la facultad de adaptarse a situaciones nuevas y la flexibilidad de los métodos de acción. Ella significa, para los países en vía de desarrollo, la principal fuente de saber y de técnica. Constituye el seminario de las competencias técnicas y de las capacidades de dirección, sin las cuales ningún desarrollo económico es posible. Son su experiencia y sus éxitos los que atraen los capitales privados. La empresa privada también constituye un instrumento poderoso, no político, de impulso y expansión de los recursos del mundo, para proporcionar al hombre la satisfacción de sus necesidades.

3. — Un problema fundamental de los países en vía de desarrollo es la escasez de competencias técnicas o de dirección autóctonas. Los jefes de empresa pueden, tanto individualmente o a través de la intermediación de sus

asociaciones nacionales e internacionales, ayudar a resolver dicho problema, a través de programas de educación y de formación y esforzándose en crear el número más elevado posible de dirigentes competentes.

4. — Dentro de cada país, los directores o jefes de empresa nacionales o extranjeros deben reconocer la identidad de sus intereses fundamentales. Ellos deben unirse en un vigoroso esfuerzo a fin de asegurar un mejor conocimiento de las realizaciones pasadas y de las promesas del porvenir de la empresa privada, en materia de elevación de los niveles de vida y de la salvaguardia de la libertad humana.

5. — La situación del mundo es tan grave que los jefes de empresa y los trabajadores, los medios económicos y los gobiernos, deben liberarse de los prejuicios y slogans prescriptos y hacer frente a las realidades presentes. El Congreso está seguro que un nuevo espíritu de cooperación puede ser creado y que en ello reside la mejor esperanza de un porvenir próspero para la humanidad.

(Extraído de "Nouvelles de la C. C. I.", Juillet-Août 1961, Nos. 6-7, Vol. XXVII Traducción del Cr. Adolfo Donamarí).

PUBLICACIONES DEL INSTITUTO

Boletín Informativo

- Nº 1. — Julio de 1956.
- Nº 2. — Mayo de 1957.
- Nº 3. — Diciembre de 1957.
- Nº 4. — Julio de 1958.

Selección de Artículos

- Nº 1. — Setiembre de 1956.
- Nº 2. — Enero de 1957.
- Nº 3. — Setiembre de 1957.
- Nº 4. — Diciembre de 1957.
- Nº 5. — Agosto de 1958.
- Nº 6. — Octubre de 1958.
- Nº 7. — Julio de 1959.
- Nº 8. — Setiembre de 1961.
- Nº 9. — Noviembre de 1961.

Información Bibliográfica

- Nº 1. — Mayo de 1960.

Cuadernos

- Nº 1. — La Ciencia de la Contabilidad a Mediados del Siglo XX y su posición entre las Doctrinas Modernas de Economía Hacendal. — Prof. T. D'Ippolito. — 1956.
- Nº 2. — El Plan Contable Unitario Alemán. — Cr. Flavio G. Piccioli. — 1956.
- Nº 3. — Estudio de la Situación Económico Financiera de las Haciendas por medio de Indices. — Cr. Carlos Lecueder. — 1957.
- Nº 4. — Evolución conceptual del balance. — Dr. Juan Rodríguez López. — 1957.
- Nº 5. — Plan de cuentas uniforme italiano. — Cr. F. G. Didden. — 1957.
- Nº 6. — Normas para la determinación de los costos industriales. — Informe del Instituto. — 1957.
- Nº 7. — La estadística en el comercio. — Cr. Víctor O. Popelka. — 1958.
- Nº 8. — Algunos estudios de los movimientos y los tiempos en trabajos exclusivamente manuales. — Cr. Ruben A. Vizziano. — 1958.
- Nº 9. — Riesgos Bancarios. — Cr. Oscar Pedro Rovella. — 1958.
- Nº 10. — El Contralor en la Hacienda Mercantil. — Cra. Lutgarda Rios. — 1958.
- Nº 11. — La Investigación Científica en Contabilidad. — Prof. Antonio López de Sá y Dr. Juan Rodríguez López. — 1959.
- Nº 12. — Metodología de la investigación en la Economía de la Hacienda. — Cr. F. G. Didden. — 1959.
- Nº 13. — Sistemas de costos industriales. — Cr. Federico Slinger. — 1959.
- Nº 14. — Revaluación de bienes muebles — Ley 12.595 y antecedentes. — 1960.
- Nº 15. — El Contador y los modernos desarrollos económico-hacendales. — Cr. Flavio G. Piccioli. — 1960.
- Nº 16. — El Plan Contable Unitario Francés. — Cr. Adolfo Donamarí. — 1961.
- Nº 17. — La empresa rural y la reforma agraria. — Cr. Serafín Iribarren. — 1961.

PUBLICACIONES DEL INSTITUTO

Boletín Informativo

- Nº 1. — Julio de 1956.
- Nº 2. — Mayo de 1957.
- Nº 3. — Diciembre de 1957.
- Nº 4. — Julio de 1958.

Selección de Artículos

- Nº 1. — Setiembre de 1956.
- Nº 2. — Enero de 1957.
- Nº 3. — Setiembre de 1957.
- Nº 4. — Diciembre de 1957.
- Nº 5. — Agosto de 1958.
- Nº 6. — Octubre de 1958.
- Nº 7. — Julio de 1959.
- Nº 8. — Setiembre de 1961.
- Nº 9. — Noviembre de 1961.

Información Bibliográfica

- Nº 1. — Mayo de 1960.

Cuadernos

- Nº 1. — La Ciencia de la Contabilidad a Mediados del Siglo XX y su posición entre las Doctrinas Modernas de Economía Hacienda. — Prof. T. D'Ippolito. — 1956.
- Nº 2. — El Plan Contable Unitario Alemán. — Cr. Flavio G. Piccioli. — 1956.
- Nº 3. — Estudio de la Situación Económico Financiera de las Haciendas por medio de Indices. — Cr. Carlos Lecueder. — 1957.
- Nº 4. — Evolución conceptual del balance. — Dr. Juan Rodríguez López. — 1957.
- Nº 5. — Plan de cuentas uniforme italiano. — Cr. F. G. Didden. — 1957.
- Nº 6. — Normas para la determinación de los costos industriales. — Informe del Instituto. — 1957.
- Nº 7. — La estadística en el comercio. — Cr. Víctor O. Popelka. — 1958.
- Nº 8. — Algunos estudios de los movimientos y los tiempos en trabajos exclusivamente manuales. — Cr. Ruben A. Vizziano. — 1958.
- Nº 9. — Riesgos Bancarios. — Cr. Oscar Pedro Rovella. — 1958.
- Nº 10. — El Contralor en la Hacienda Mercantil. — Cra. Lutgarda Rios. — 1958.
- Nº 11. — La Investigación Científica en Contabilidad. — Prof. Antonio López de Sá y Dr. Juan Rodríguez López. — 1959.
- Nº 12. — Metodología de la investigación en la Economía de la Hacienda. — Cr. F. G. Didden. — 1959.
- Nº 13. — Sistemas de costos industriales. — Cr. Federico Slinger. — 1959.
- Nº 14. — Revaluación de bienes muebles — Ley 12.595 y antecedentes. — 1960.
- Nº 15. — El Contador y los modernos desarrollos económico-haciendales. — Cr. Flavio G. Piccioli. — 1960.
- Nº 16. — El Plan Contable Unitario Francés. — Cr. Adolfo Donamarí. — 1961.
- Nº 17. — La empresa rural y la reforma agraria. — Cr. Serafín Iribarren. — 1961.

INSTITUTO DE ECONOMIA, ADMINISTRACION Y
CONTABILIDAD DE HACIENDAS PRIVADAS

Director Interino

Cr. FLAVIO G. PICCIOLI

Jefe de Sección

Cr. SERAFIN IRIBARREN

Ayudantes Técnicos

Cr. DARDO F. de LEON

Cr. ADOLFO DONAMARI

Toda la correspondencia debe dirigirse al
Instituto de Economía, Administración y
Contabilidad de Haciendas Privadas
Avda. 18 de Julio 1953 (4°)
Montevideo
Uruguay.