

12152

ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICO-FINANCIERAS

# LA PRODUCTIVIDAD EN LOS NEGOCIOS

por los Académicos numerarios

D. Jaime Vicens Carrió, D. José Gardó Sanjuán,  
D. Ricardo Piqué Batlle, D. José M.<sup>a</sup> Vicens  
Corominas y D. Juan Casas Taulet



---

**BOSCH, Casa Editorial - Urgel, 51 bis - BARCELONA**



## LA PRODUCTIVIDAD EN LOS NEGOCIOS



ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICO-FINANCIERAS

# LA PRODUCTIVIDAD EN LOS NEGOCIOS

Texto taquigráfico de las conferencias del VI Ciclo,  
pronunciadas durante el Curso de 1950-51, por los  
Académicos numerarios

D. JAIME VICENS CARRIÓ, D. JOSÉ GARDÓ SANJUÁN,  
D. RICARDO PIQUÉ BATLLE, D. JOSÉ M.<sup>a</sup> VICENS  
COROMINAS y D. JUAN CASAS TAULET



---

BOSCH, Casa Editorial - Urgel, 51 bis - BARCELONA

ES PROPIEDAD

PRINTED IN SPAIN

Imprenta Clarasó; Villarroel, 17 - Barcelona - 1952

## ÍNDICE ENUNCIATIVO

	<u>Págs.</u>
I. LOS GASTOS GENERALES, ¿PESO MUERTO DE LA EMPRESA?, por <i>Jaime Vicens Carrió</i> . . . . .	9
II. LAS AMORTIZACIONES Y LA DESVALORIZACIÓN MONETARIA, por <i>José Gardó Sanjuán</i> . . . . .	35
III. LA OBTENCIÓN Y FIJACIÓN DE COSTES, FACTOR DETERMINANTE DE LOS RESULTADOS, por <i>Ricardo Piqué Batlle</i> . . . . .	73
IV. TRASCENDENCIA DEL FACTOR HOMBRE EN LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO, por <i>José M.<sup>a</sup> Vicens Corominas</i> . . . . .	103
V. INFLUENCIA DE LOS TRIBUTOS EN LA RENTABILIDAD DE LOS NE- GOCIOS, por <i>Juan Casas Taullet</i> . . . . .	133



## **ADVERTENCIA**

*Aun cuando la ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICO-FINANCIERAS patrocina la publicación del presente volumen conteniendo el texto de las conferencias pronunciadas en el VI° Ciclo organizado por la misma para el Curso de 1950-51, debe advertir que, al igual que en los Ciclos precedentes, concedió en su día libertad absoluta a los señores académicos designados para que expusieran los temas de acuerdo con su propio criterio y que, por lo tanto, deben aceptarse las ideas desarrolladas en el presente volumen como fruto del punto de vista estrictamente personal de sus respectivos autores.*



I

LOS GASTOS GENERALES,  
¿PESO MUERTO DE LA EMPRESA?

*por*

JAIME VICENS CARRÍO



El tema que preside estas líneas se plantea con una interrogación. Sobre los gastos generales pesa una leyenda negra. Así como las viejas del lugar se santiguaban cuando les hablaban del diablo, el comerciante se santigua también cuando le hablan de los gastos generales. Y esto es un error, es una equivocación de principio por la que se confunde la esencia de la cosa con los últimos efectos. Los gastos generales afectan profundamente a la sensibilidad del negocio, y, de rebote, a la de sus dirigentes, por la sencilla razón de atacar directamente el bolsillo, que es una de las vísceras ultrasensibles del comerciante.

Hablando sin profundizar, es comprensible y humano que el comerciante tenga un miedo cerval a los gastos generales, porque ve en ellos una merma de aquella productividad bruta que se deriva del negocio. No obstante, hay que reconocer que las cosas, en su auténtica realidad, no son así. Los gastos generales son tan necesarios al negocio como es necesario el alimento al cuerpo humano. Nos quejamos por ejemplo, de las subsistencias, pero la queja no va contra el pan, pongamos por caso, sino contra su precio. Nos quejamos de los gastos generales, protestamos contra los gastos generales y hablamos mal de los gastos generales, cuando en definitiva lo que deberíamos hacer primero es fiscalizar nuestra política en cuanto a la dirección de los mismos. Entonces veríamos de quién tenemos que hablar mal, si de los gastos generales, o de la mala administración que los preside.

Los gastos generales, son, pues, un precio obligado para la conducción del negocio y sirven precisamente — expresándonos en frase popular — “para que el negocio marche”. No hay negocio posible sin gastos generales. Como buenos meridionales que somos, tenemos

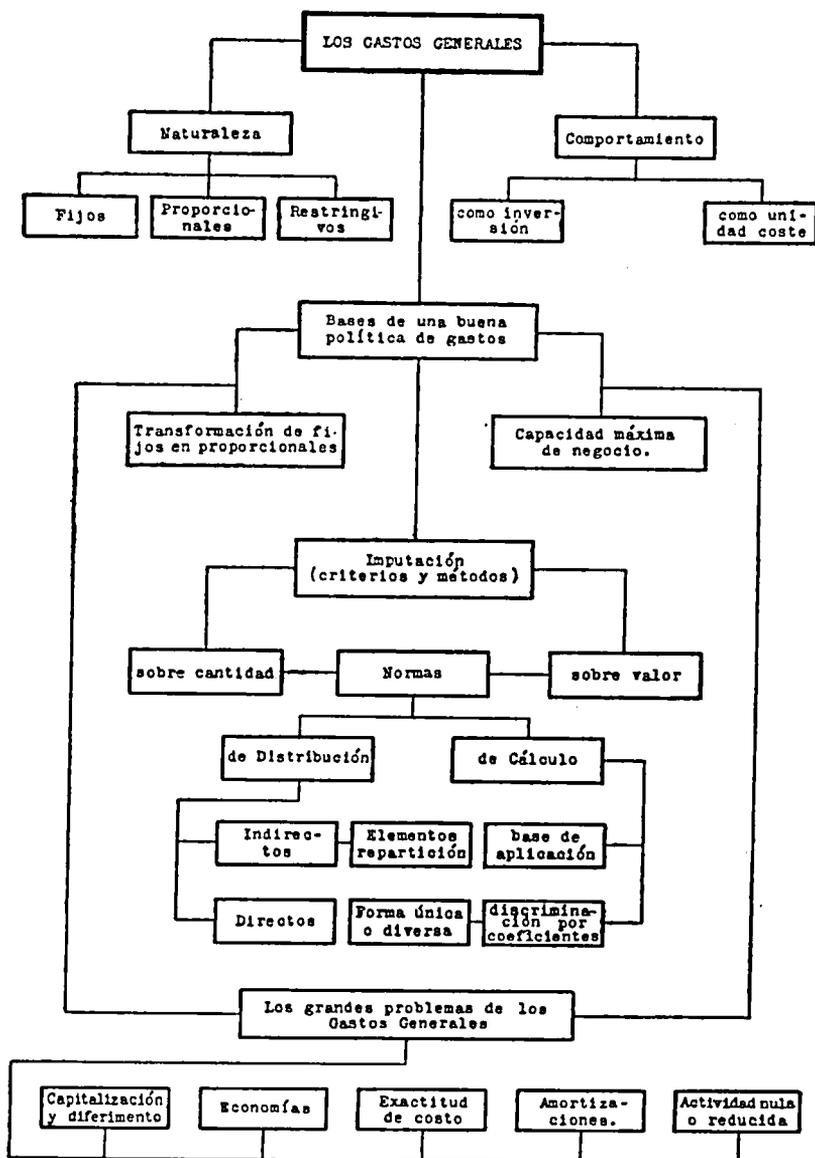


Fig. 1. — Esquema de los principales conceptos y problemas que se ventilan en el gran tema de los Gastos Generales.

demasiado arraigado ese espíritu superegoístico de ver si, aunque sea por casualidad, es posible obtener primero el beneficio para pagar luego los gastos; algo así tan cómodo como sacar primero el premio y comprar luego el billete de la lotería. Pero esto es imposible. El negocio significa riesgo y el riesgo en este caso significa inversión; inversión que tiene dos aspectos, uno de capitalización y otro de costo de mantenimiento del negocio, ya funcionando, ya incluso algunas veces cerrado; ya a plena marcha, ya a mitad de marcha, ya en el período de crisis, etc. Esto cuesta dinero y este dinero es, en diversos aspectos, gamas, matices y magnitudes, lo que constituye tangiblemente los gastos generales y la carne viva de sus grandes problemas inherentes (fig. 1).

### Obligatoriedad

Los gastos generales, por propia naturaleza, son, por lo tanto, obligatorios. En uno de sus axiomas, CASSON nos dice ser el *gasto general* tan importante, que incluso muchas veces el costo de adquisición, pese a su magnitud, no es lo más esencial. ¿Por qué? Por la misma sencilla razón de que de las muchas personas que pueden comprar un coche *muchas menos* son las que pueden mantenerlo.

Si tan importante es el gasto, hemos de tener un cuidado extremo *en cómo gastamos* y *en qué gastamos*. Aquí sí que está justificada la prevención, por la obligación que tenemos de buscar la productividad de la inversión. Por esto más adelante hablaremos, como una función primordial en la política de buena administración de los gastos generales, de una selección y de una impugnación a fondo de cada uno de sus conceptos, y no solamente de cada uno de los conceptos de gastos, sino también de la causa que los motivan y del criterio con que se aplican. No es necesaria mayor argumentación para demostrar que los gastos generales tienen una importancia enorme y merecen ser tratados con todo cariño. Realmente no son un peso muerto de la Empresa, sino un elemento vivo y activo,

algo que lleva ruedas propias y que reclama tan solo esa mano hábil que sepa conducir el volante para dirigir bien las ruedas.

### **Posibilidades de rendimiento y capitalización**

A veces nos asusta la cuantía del gasto, pero si detrás de esa cuantía hay productividad, no hay lugar a zozobra.

El gasto es susceptible, incluso, de figurar como gasto a amortizar, por tratarse de recuperación prevista como no inmediata. Lo esencial, repetimos, es averiguar si lleva en sí productividad, si lleva en sí ese estimable poder del Ave Fénix que renacía de sus propias cenizas. Lo esencial es que el gasto general vuelva, se reintegre, y se reintegre, además, con una productividad extra. Precisamente por el espejuelo de tal beneficio hemos corrido el riesgo que es el gasto.

Cuestión seductora a todas luces es la cuestión de la capitalización. Hay gastos generales que se superan a sí mismos; que por la magia, precisamente, de ese tino, de esa pericia, de esa oportunidad, de esa mano derecha que los conduce, no resultan un gasto, sino una capitalización provechosa, que alcanza, a veces, la estimable facultad de "plus valía". Téngase como ejemplo el "good will", es decir, el apego, la buena voluntad de la clientela. Esto ¿cómo se ha logrado? A fuerza, indudablemente, de gastar en la conquista de voluntades y de corazones hasta alcanzar — porque es posible — esa productividad evangélica del ciento por uno. Los gastos generales en efecto, la pueden dar cuando sabemos transformarlos tan provechosamente; cuando sabemos exprimir de ese limón todo el jugo que contiene.

### **Filosofía y psicología del gasto**

Bueno será que en este punto hablemos de esa filosofía formada alrededor del concepto de los gastos generales y de esa psicología surgida al contacto práctico con la realidad de tales gastos. Los gastos generales son recibidos por unos con pesimismo. Gasto, para ellos,

es sinónimo de molestia, de gravamen, e, incluso, en un concepto contable no menos impregnado de pesimismo, gasto es sinónimo de pérdida. Por otra parte, existe un concepto optimista basado en que todo gasto lleva una semilla de recuperación. Pero a menudo, ese optimismo es gratuito, basado en una suposición incontrolada. También ahí se esconde el error. Por ello, precisamente, es un buen consejo huir de esos "ismos" extremistas, de manera que un optimismo a ultranza o un pesimismo empedernido, no son aconsejables. El comerciante, en la política de gastos debe ser optimista, pero a condición de ser un optimista consciente. Debe sembrar con la esperanza de la recuperación, pero poniendo a contribución todos los medios que conduzcan a ello. Por eso su conciencia comercial no perdonará, con vistas a la productividad máxima, rendija alguna, procediendo a un taponaje hermético. Solo así podrá decir que no ha regateado abono para que la semilla de cada gasto fructifique.

Con respecto a la psicología del gasto, la reacción del comerciante es comprensible. Para él, el gasto es *lo que da anticipadamente*. Entraña, el gasto, algo que afecta o remueve la naturaleza humana. *Damos*, y por lo tanto *cedemos propiedad*, y cedemos propiedad a cambio de un fruto aleatorio que vendrá o no vendrá. Indudablemente es comprensible esta reacción innata y automática contra una política de gastos por poco liberal que sea, y comprensible también la resistencia a todo lo que sea incremento de un capítulo de gastos o a la apertura de nuevos capítulos. Ahora bien, entre que esto sea comprensible y que esto sea abonable hay una gran diferencia. Es comprensible el miedo, pero el miedo no es abonable. Hay que luchar para perder el miedo; en nuestro caso, el miedo a los gastos generales, siempre y cuando, naturalmente, no vayamos a la situación opuesta: a perder junto con el miedo, el tino.

### Técnica de los gastos

Adentrémonos ahora un poco en la técnica de los gastos. Los gastos generales de un negocio se componen, irremisiblemente, de

## LA PRODUCTIVIDAD EN LOS NEGOCIOS

dos clases: una *fija* y otra *variable*. Los gastos generales fijos son precisamente los más peligrosos; y lo son porque se producen infaliblemente. La cobertura de los mismos es como la espada de Damocles pendiendo continuamente sobre el negocio. ¿Se cubrirán? ¿no se cubrirán? Sabemos en cambio que inexorablemente han de producirse.

En efecto, abrimos, por ejemplo, un establecimiento, y empiezan los gastos fijos: iluminación, alquiler, amortizaciones, etc. Haremos negocio o no lo haremos. Eso se verá. Pero sépase por anticipado que trabajemos a todo tren, a mitad de capacidad, o permanezcamos a puerta cerrada, un gravamen se filtrará por el quicio: los gastos generales fijos. Gastos fijos, que nos hacen prestar una atención extremadísima a su comportamiento con respecto al costo. El gasto fijo, dentro de determinado límite de capacidad productora, podemos cifrarlo muy bien globalmente. Pero nuestra atención debe dirigirse a cifrarlo con respecto a una unidad del producto. ¿Por qué? Sencillamente, porque variando el volumen de producción o de venta y siendo fijo el gasto, el cociente unitario variará. Por lo tanto, estos gastos, con respecto a la unidad, aumentan o decrecen según nos alejemos o nos acerquemos al límite de capacidad productiva. Si éste se rebasa, se plantea un panorama nuevo y se impone un reajuste y un estudio "ex novo" del capítulo de gastos fijos.

Los gastos variables ofrecen, simultáneamente, la ventaja y el incentivo de una conducta regular con respecto a la unidad del producto; conducta tanto más regular cuanto más nos acerquemos a la máxima proporcionalidad entre la cuantía del gasto y la magnitud de lo que lo origina. En la práctica, es difícil que se den gastos generales matemáticamente proporcionales, pero la tendencia a la proporcionalidad y el esfuerzo a que dentro de la variabilidad se acerquen a la proporcionalidad, es mucho. Porque si bien el aumentar la venta o la producción aumentan los gastos variables, cuando más se acerquen a la proporcionalidad, tanto más permanecerán invariables con respecto a una unidad producida o vendida, según se trate. Esto indica que tenemos un importantísimo objetivo a perseguir: el de

ver si no es posible convertir determinados gastos fijos en variables y si éstos a su vez no son reducibles a un mayor grado de proporcionalidad.

### Bases imputativas

Hablemos ahora de las bases imputativas de los gastos generales. Porque los gastos se realizan con una esperanza: la esperanza de recuperación. Y se hacen con un objetivo; con el mismo objetivo con que el pescador ceba el anzuelo. Cebando el anzuelo, no con el altruísmo franciscano de que los pececillos se lo coman, sino con miras lucrativas de que al picar queden pescados. Es con este cebar el anzuelo del negocio, con el cebo de los gastos generales, como se promueve la productividad del mismo. Gastamos con el pie forzado de una necesidad imprescindible de recuperación. Y no sólo de recuperación a la par, sino por encima de la par, logrando un beneficio. Para lograrlo, como para cifrarlo, conviene afinar el costo. Porque indudablemente, sobre el costo nos basamos, si no para establecer el precio de venta, que es a menudo una imposición del mercado, para establecer de manera cierta el resultado que se deriva de ceder nuestro producto al precio que lo cedemos.

Se imponen, pues, sanos, sólidos y racionales criterios de imputación de gastos sobre la premisa de una previa evaluación correcta de los mismos. Topamos inmediatamente con un complejo de facilidades y dificultades. Facilidades porque ciertos gastos, que podemos llamar *directos* sabemos que los produce *tal cosa* y que el gravamen es *íntegro para tal cosa*. ¡Ah!, pero hay otros gastos producidos así, en común, que requieren por tal motivo una base indirecta de imputación. Procede determinar de qué elemento el gasto es función principal y en qué proporción apreciativa cabe desglosar de la colectividad del gasto la alícuota para cada uno de los casos.

Hablando de las modalidades del cálculo, el porcentaje sobre el valor es el denominador común que ahorra muchas dificultades, y se ha venido convirtiendo en una especie de panacea. Pero precisa-

mente los tiempos actuales han puesto en evidencia los graves errores que se producían en el cálculo de gastos a base del porcentaje sobre valor. Han variado considerablemente y con oscilaciones fuertes, dentro de cortos períodos, los precios de las primeras materias. Al aplicar aquel porcentaje sobre tal valor, se ha tergiversado, de una manera bastante considerable, la cifra de gastos imputada al costo. Y ello debido a que no siempre se ha procedido oportunamente a la rectificación del porcentaje de los gastos; de manera que muchas veces, establecido un 20 %, se ha quedado en un 20 por "in aeternum" y los incrementos de imputación de gastos que se producen por descargar sobre un mayor valor de las materias superan, en general, los aumentos normales habidos en el seno de los gastos. No cabe duda que ciertos momentos podrían plantearnos el problema opuesto y por ello, la aplicación de porcentajes sobre valor para imputar gastos, es un procedimiento que requiere vigilancia continua y replanteo a cada variación fundamental de valores, pues son ellos, a fin de cuentas, los que tienen la palabra sobre la magnitud y la exactitud del porcentaje recaído.

Un aspecto interesante lo tenemos en la modalidad convencional de aplicar los gastos y que no por ser convencional deja de ser una forma a veces única de aplicación. Pero interesa destacar una peligrosa faceta del convencionalismo y es la que se inspira en "la capacidad económica de resistencia de los artículos", esto es, en la cómoda disposición de cargar mayor importe de gastos a un artículo, simplemente porque el margen lo permite o el mercado está dispuesto, incluso, a pagar más. A nuestro modo de ver, esta es política completamente equivocada, pues suceden dos cosas: en primer lugar, se altera y adultera completamente el coste; y en segundo lugar, nos engañamos y peligramos de llegar a soluciones que en la realidad pueden resultar completamente distintas de la previsión.

Imaginemos, por ejemplo, tres artículos distintos: *A*, *B*, y *C*. El artículo *C* es muy apreciado y el mercado lo paga bien. El artículo *B* es de los llamados de término medio, y *A*, es artículo de campaña de tipo económico, caballo de batalla en la competición.

LOS GASTOS GENERALES, ¿PESO MUERTO DE LA EMPRESA?

Por la modalidad de fabricación, pongamos por caso, los gastos generales resultan casi idénticos para cualquier unidad de los tres

Supongamos que tenemos para repartir un total de gastos indirectos de 10.000 pesetas. Las ventas probables que hemos determinado son de 15.000 piezas del género A, 25.000 del B y 8.000 del C. El grupo B, que siempre ha sido delantero en cuanto a mayor venta, se considera fundamental. Un estudio cuidadoso sobre la importancia de las mercancías A y C, sus condiciones de almacenaje, manipulación, venta y gestiones varias, nos llevan al establecimiento práctico de unos coeficientes de referencia, que son, 1,2 para A y 1,8 para C.

Es decir, que damos a la mercancía A una ponderación de 1,2 significando que las 15.000 piezas previstas equivalen a 15.000 por 1,2 de la mercancía B. Lo mismo sucede con el género C, cuyas 8.000 piezas se convierten en  $8.000 \times 1,8$ .

CÁLCULO

Mer- cancía	<i>a</i> Venta pro- bable	<i>b</i> Coeficiente referente	<i>c</i> Unidades asimiladas <i>a</i> × <i>b</i>	<i>d</i> Distribución del gasto (1)	<i>e</i> Gasto por uni- dad de venta día
A	15.000	1,2	18.000	3.136	0,208
B	25.000	1,-	25.000	4.356	0,174
C	8.000	1,8	14.000	2.508	0,313
	48.000		57.000	10.000	

$$(1) \frac{10.000}{57.000} \times \begin{cases} Na. \\ Nb \text{ siendo } Na, Nb \text{ y } Nc \text{ las unidades de la columna } c \\ Nc. \end{cases} \text{ referentes a cada clase de mercancías.}$$

Fig. 2. — Ejemplo práctico de aplicación de gastos por coeficientes ponderales

artículos. No obstante, a caballo de una repartición convencionalista y viendo que “costaría demasiado” el artículo A, le ponemos menos gasto, pasando la diferencia a recargar el artículo C, dejando el ar-

título *B* en lo que realmente cuesta. Todo ello se estructura bajo la base de un proyecto de producción coordinado con las posibilidades de venta, y, naturalmente, si el proyecto se realiza, obtenemos la cobertura completa de los gastos generales,

Ahora bien, es ya sabido que el industrial propone y el mercado dispone. Sale, por ejemplo, un competidor afortunado del artículo *C* y el artículo *C* nuestro no tiene aquella salida que esperábamos. ¿Qué sucede entonces? Dos cosas: la primera, que no logramos colocar el cuantitativo previsto y por lo tanto, incluso con los gastos generales bien calculados, no logramos la cobertura total de los mismos. ¡Ah!, pero la segunda cosa es más grave, porque el artículo que hemos sobrecargado de gastos resulta que el mercado lo rehusa, y que tiene calurosa acogida, por ejemplo, el tipo económico, adrede deficitario en la cobertura de gastos; es decir, que a la pérdida que supone ya el no cumplir o no poder llegar a la previsión establecida, hay que añadir esa pérdida por transposición de unos gastos cuya recuperación queda excesivamente idealística. En tal caso, será más prudente y más lógico, en lugar de esta imputación sobre una base tan convencional, emplear la modalidad de los coeficientes ponderales de referencia (fig. 2) e investigar más realmente el costo, pasando luego, a sabiendas, al sacrificio a que por conveniencia comercial tengamos a bien someternos. En cualquier caso, aun siendo obligado el convencionalismo, será elogiable toda tentativa de encontrar una cierta ponderación lógica que presida la imputación de los gastos, sea la de coeficientes ponderales, sea otra.

### **Política de gastos**

Se ve a las claras que la buena administración del negocio pide e impone una política de gastos generales. Todo negocio tiene gastos generales, pero no todos los negociantes, sin embargo, desarrollan una política de gastos generales. Hay negocios cuyos dirigentes conducen los gastos generales; otros negocios, en cambio, se arrastran

tras los gastos generales. Son los gastos generales los que ajetrean el negocio. Podemos decir, pintorescamente, que van lloviendo los gastos generales, y no está el paraguas dispuesto para aguantar esa lluvia ni tiene arrestos el negocio para aguantar tal chaparrón.

Los gastos generales requieren cauce administrativo, conocimiento y selección previa, y aunque sea triste reconocerlo, muchos negocios viven huérfanos de tal cuidado. Porque no basta la existencia de un libro de gastos generales, ni siquiera una aparatosa clasificación maciza y prolija.

No hace mucho, visitando una industria, dimos con una magnífica clasificación de gastos generales por sistema decimal. A primera vista, cabía pensar en grandes posibilidades analíticas. Pues, no señor. Había la clasificación, pero nada más. Muchos negocios presentan esta anomalía: si la idea está, la política de puesta en práctica, no; y la política consiste precisamente en ser consecuente con la idea; en actuar, y no solamente en escribir.

Pero a esta primera "pega", sigue, no menos importante, una segunda. Hay empresas, que tienen realmente unas estadísticas de gastos generales.

Hará cosa de un año, visitando una empresa en fase de reorganización, y hablando de la cuestión de los gastos generales, el empresario nos dijo: "Esto lo tenemos muy bien. Verá usted." Sacó un abultado *dossier* de "asuntos del día" (?), empezó a buscar entre papeles y más papeles, hasta dar con unas magníficas estadísticas de gastos generales confeccionadas por un empleado con pulcritud y diligencia. Muy bien... hasta aquí. Catastrófica, en cambio, la observación del empresario. "Mírelo usted mismo, que yo ni siquiera he tenido tiempo de echarle un vistazo". Allí había estadísticas acumuladas desde varios meses. ¡Pues, señor!, si quien ha de dirigir, no ha tenido tiempo de mirar la rampa sobre la cual el negocio se desliza, ¿cuál puede ser la política de los gastos generales de aquella empresa? De nada servirá decir que un empleado saca estadísticas de gastos. En verdad aquel empleado hace números con la mayor buena voluntad, pero nada más; aquellos números necesitan interpre-

taciones y éstas, en determinado momento, imponen una orden: "Basta de esto. Más de aquello". Esta orden ¿quién debe darla? Un dirigente. Y este dirigente ¿cómo debe darla? Debe darla en razón de unos conocimientos y de una política pre-establecida, no por una simple improvisación.

Tan necesaria como la selección, es la dosificación. De la misma manera que admitimos que en una fórmula magistral compuesta de los ingredientes *A*, *B*, *C* y *D*, el ingrediente *A*, por ejemplo, es un vehículo del que caben 100 gramos, pero el ingrediente *C* es una droga de la que bastan dos gotas, también en los gastos necesitamos dosificar, con dosificación particular, específica para cada caso concreto. Naturalmente, en los gastos generales de los negocios, no basta que figuren un número determinado de conceptos. Aquellos conceptos consumen por determinado valor. Ahora bien: ¿consumen lo que deben consumir? Esta pregunta plantea una fase precisamente de dosificación. Pero a su vez, esta fase de dosificación requiere la fiscalización constante, porque no basta tampoco luego de un día, una semana o un mes de haber trabajado para dejar unas bases magníficas y una política establecida con respecto a los gastos generales, echarse a dormir ya sobre los laureles y estar un año o dos sin pensar si el asunto acaso no se desenvuelve por los cauces trazados.

### **Superfluidad y estrechez**

Los gastos generales hay que vigilarlos constantemente. Por esto, al lado de toda política, que es la concreción práctica de un pensamiento, necesitamos un elemento policíaco, necesitamos algo que no solamente empuje la política sino que la fiscalice cuanto más se pueda. Con esto, damos inmediatamente en otro punto interesante: el de la superfluidad y la estrechez. Hay gastos que son superfluos y que por la negatividad de tal condición, deben eliminarse. Ahora bien, como eso de eliminar gastos es de las políticas que en momento de apuro parece que salga más a cuenta y resulta indiscutiblemente sencilla, no

vayamos a dar con el otro extremo igualmente nocivo que es la estrechez. Bien que suprimamos la superfluidad, pero hay un momento en que el límite del "basta" se impone, y entonces, todos los otros gastos que salieron indemnes de la poda, hay que efectuarlos. De no hacerlo así, caemos en una política que en lenguaje popular llamaríamos de "vía estrecha". Con ella sucede que el esfuerzo no es suficiente; que el impulso no llega al objetivo y, entonces, lejos de ahorrar, sólo se logra tirar completamente el importe de todos aquellos gastos que sólo requerían un poco más de empuje para producir sus efectos.

### Plazos del rendimiento

Naturalmente, estas ideas llevan consigo la idea del rendimiento; idea del rendimiento que puede dibujarse en seguida en dos aspectos que bifurcan: el rendimiento a *corto plazo* y el rendimiento a *largo plazo*. Sabemos que en el corazón de todos está la preferencia por el rendimiento a corto plazo. Quisiéramos que el duro que hoy invertimos, mañana por la mañana lo encontráramos convertido en las 7'50 pesetas que deseamos. Hay comerciantes tan incautos, tan ingenuamente optimistas, y, podríamos decir, tan suicidas para su negocio, que ya hoy, cuando invierten el duro, se gastan tranquilamente las 2'50 pesetas.

Como ya hemos visto, los gastos generales, aunque llevan en sí la semilla de su recuperación, no siempre — y por razones mil — se recuperan. Entonces quedan fatalmente en descubierto. Ahora bien, ¿qué duda cabe que los gastos generales con rendimiento a corto plazo son el caso ideal? Pero hay que tener en cuenta que es un caso "escasamente posible". Además, este *corto plazo* no puede ser tan corto como se desea.

La Tierra, obra del Hacedor, funciona automáticamente, con maravillosa precisión. Ella, por sí misma, hace muchas cosas: que crezcan los árboles, que maduren los frutos, que germine la espiga y un sin fin de cosas más. Pero necesita tiempo, necesita invertir un período

do en germinación. Los gastos generales, a su vez, necesitan un tiempo y, como las cosechas de nuestros campos, pende sobre sus cabezas una posibilidad de frustración.

Todo negocio tiene un riesgo, y este riesgo reside, precisamente, en la llamada "inseguridad de recuperación". No hay persona que pueda garantizar al 100 por 100 el éxito, y, por tanto, el rendimiento de un gasto. Puede garantizar al 100 por 100 el trabajar a conciencia y hacer el máximo que esté a su alcance; puede actuar en el momento más oportuno; puede prever lo imprevisible, pero no puede asegurar que no surja un imponderable. Esos imponderables y esos roces que disminuyen la fuerza del impulso y que no dejan llegar hasta el objetivo perseguido, son cosa que quizás disminuya el rendimiento obtenible o quizás alargue el plazo previsto para cosechar ese rendimiento. Mas no por eso hay que impacientarse. Se trata, sencillamente, de lo que podríamos llamar "un gaje del oficio". El comerciante está metido, quieras que no, en ese tinglado y debe tener, como el buen especulador de bolsa, los nervios de acero y la vista proyectada hacia el porvenir. A ello le ayudará una conciencia tranquila de haber efectuado unas inversiones conscientes de gastos, con pulso ponderado y firme, tal y como manda una buena administración.

### **Control de gastos**

El control que de los gastos generales propugnamos, tiene que ser siempre enfocado con prudencia y medida de lo justo. Hay organizaciones administrativas de gastos generales, que, vistas sobre el tapete, con la mirada abstracta del laboratorio, son una maravilla y un deleite para el estudioso, pero aplicadas al negocio han resultado un desastre. ¿Por qué? Por la sencilla razón que se había llegado, en teoría, a dividir tanto, a puntualizar tanto, a minimizar tanto; que, si bien es verdad que tal tinglado confería un conocimiento profundo, extensísimo, lo confería a un coste y en un plan de comadreo minucioso, prohibitivos en la práctica. Debemos atenernos,

pues, a un sentido de economicidad y sentar la premisa de que toda organización administrativa y toda política de gastos que cueste más de lo que rinde, o de lo que es presumible que rinda en un plazo prudencial, hay que desecharla por antieconómica.

### Punto muerto

Punto interesantísimo para el control dinámico de los gastos es el llamado *punto muerto*, aquel punto en el cual se produce el desahogo del comerciante, la satisfacción de decir que se han cubierto los gastos generales fijos, que son la pesadilla y la rémora de todo negocio. La gracia del punto muerto, como se sabe, radica en la obtención de la cifra mínima de ventas necesaria para que los gastos generales fijos queden cubiertos. Se obtiene por una fórmula sencillísima, tomando los gastos fijos multiplicados por 100 y dividiéndolos por el porcentaje del llamado *beneficio real*. Este porcentaje se obtiene, a su vez, de dividir el residuo multiplicado por 100 de las ventas menos el coste de las ventas, menos los gastos no fijos, por el importe de las citadas ventas previstas, (fig. 3.)

El punto muerto, naturalmente, es una orientación, pero una orientación muy provechosa por lo estimulante. Si estos cálculos los pasamos a un gráfico, podremos obtener "visualmente", estas puntualizaciones tan importantes.

Tratándose de un negocio con una venta aproximadamente constante dentro de períodos más o menos amplios, podemos, incluso, llegar a determinar, en el aspecto cronológico, numérica y gráficamente, sobre qué período (mes, por ejemplo), aquella cifra mínima de venta debería ser un hecho. Aquí, otra vez, resaltamos el valor, no del resultado matemático, sino de la orientación que confiere. Comerciantes hay que llegan al final de ejercicio y no saben a ciencia cierta qué es lo que ha pasado con los gastos. Otros, en cambio, mediante la sencilla orientación del punto muerto, tienen, sobre la marcha, la inquietud y la conciencia, por ejemplo, de que

a) CUADRO DE PREVISIÓN

Ventas anuales previstas, según promedio estable mensual, comprobado experimentalmente en anteriores ejercicios . . . . .	25.000.000
Costo de tal venta . . . . .	<u>17.500.000</u>
	7.500.000
Gastos generales proporcionales según porcentaje promedio y estable comprobado experimentalmente en anteriores ejercicios . . . . .	
	<u>2.500.000</u>
	5.000.000
Gastos fijos, evaluados exactamente . . . . .	<u>2.200.000</u>
Beneficio. . . . .	<u>2.800.000</u>

b) CÁLCULOS PORCENTUALES. Redacción porcentual del cuadro anterior.

Venta supuesta . . . . .	100
Costo venta . . . . .	<u>70</u>
	30
Gastos proporcionales . . . . .	10
Beneficio real, previa cobertura de gastos fijos	20
Gastos fijos . . . . .	<u>8,8</u>
Beneficio . . . . .	<u>11,2</u>

c) CÁLCULO DEL PUNTO MUERTO O VENTA MÍNIMA.

$$\begin{aligned} \text{Gastos fijos.} & \dots\dots\dots \frac{2.200.000 \times 100}{20} = 11.000.000 \\ \% \text{ Benef. real:} & \dots\dots\dots \end{aligned}$$

d) COMPROBACIÓN:

Venta mínima . . . . .	11.000.000
Costo de la venta 70 % . . . . .	<u>7.700.000</u>
	3.300.000
Gastos proporcionales 10 % . . . . .	<u>1.100.000</u>
Resto que cubre exactamente los gastos fijos . . . . .	<u>2.200.000</u>

e) DETERMINACIÓN DE LA FECHA:

$$\begin{aligned} \frac{\text{Venta prevista}}{\text{Días}} &= \frac{25.000.000}{300} = 83.333,33 \text{ al día} \\ \frac{\text{Venta mínima}}{\text{Venta por día}} &= \frac{11.000.000}{83.333,33} = 132 \text{ días, es decir que deberían} \\ & \text{cubrirse los gastos fijos a primeros de mayo.} \end{aligned}$$

Fig. 3.—Proceso para el cálculo del punto muerto

los gastos fijos todavía no se han cubierto. Mientras los gastos fijos no se han cubierto, el beneficio no es real. Y ahí está la razón fundamental de que muchos comerciantes, sin que se lo expliquen, fracasen en sus negocios. Hay comerciante que porque le quede un 10 % de beneficio, supongamos en un artículo al venderlo, cree a ciegas en la realización y la disponibilidad del beneficio citado. No. Una medida de prudencia nos dice que hasta tanto no hayamos cubierto, con todos los primeros beneficios, los gastos fijos, no puede decirse, a conciencia, y tocando con los pies en el suelo de la realidad, que se están obteniendo beneficios.

Otra faceta que surge precisamente al calor de la fiscalización de los gastos generales, es la de la transformación de gastos fijos en gastos variables, porque cuanto menores son los gastos fijos, tanto menor es el problema permanente de su inseguridad de cobertura.

### Ley del rendimiento decreciente

A pesar de cuanto hemos dicho; a pesar de esta política que abonamos, de *valentía consciente* con respecto a los gastos; de perderles el miedo, de gastar todo lo que sea necesario y de rehuir la estrechez, que nos lo hace perder todo; a pesar de ello, no debemos olvidar que también con respecto a los gastos generales, se produce lo que podemos llamar "ley del rendimiento decreciente", es decir, que llegados a determinada altura, es inútil continuar gastando, porque aquel gasto sería gasto perdido. Si, por ejemplo, hemos logrado saturar un determinado sector; si hemos logrado, supongamos, llegar a nuestra capacidad máxima de producción o de servicio, es inútil gastar más en publicidad de venta que, si responde, no podrá ser aprovechada. Al contrario, puesto que empezamos a desconcertar a la nueva clientela. También se comprende que, saturado determinado sector o determinadas posibilidades, es dinero perdido, todo lo que se gaste en lograr lo que ya se ha logrado en medida máxima. Entonces, gastar más sería, sencillamente, ganar menos. Y aquel

gasto sería lanzado al palenque, huérfano de la más remota posibilidad de recuperación.

En las ansias de control valdría la pena que todos los comerciantes pusiesen su máximo empeño, porque a fin de cuentas controlar los gastos es una cosa fácil; no tan fácil ya es tener una medida de la ponderación, es decir, del grado y la magnitud del control, pero la experiencia, el estudio del propio caso y el concurso de una asesoría técnica dirán con firmeza hasta dónde se puede o hasta dónde se debe llegar.

### Vivisección de los gastos

Controlar los gastos en primera instancia, es facilísimo. Una lista de gastos generales, ¿quién no puede hacerla? ¿Quién no está en condiciones de disponer de esta lista de gastos generales? (fig. 4) Un segundo paso: ¿Quién no puede agrupar estos gastos generales en fijos, variables, proporcionales, incluso, etc.? (fig. 5) ¿Quién no puede hacer una agrupación sistemática de gastos generales directos, por ejemplo, por actividades, o por renglones, o por departamentos, según sea la índole del negocio? ¿Quién, sobre un elenco de los gastos indirectos, no puede establecer racionalmente, alícuotas de repartición? Demos otro paso más y averigüemos la composición porcentual de los gastos, porque las cifras en sí no lo dicen todo y con ellas es difícil establecer comparaciones a simple vista. Vayamos, pues, a la *composición porcentual* de los gastos, igualando la totalidad de los gastos a 100 y relacionando con el total, cada uno de los componentes del mismo. —Fig. 5 citada. — Esta subdivisión porcentual perpetuada a través de distintos períodos, nos da unas facilidades máximas de comparación sobre magnitud de gastos y desplazamientos de su cuantía.

Los porcentajes de los gastos, por ejemplo, sobre la venta, se prestan a múltiples comparaciones, ya en forma de control permanente, ya como caso extraordinario a realizar de vez en cuando. En este último caso, podemos llegar a puntualizaciones sobre porcenta-

LOS GASTOS GENERALES, ¿PESO MUERTO DE LA EMPRESA?

Grupo	Epígrafe	Detalle
1	Alquileres y complementos. . . . .	Alquileres, seguros robo e incendios, teléfono.
2	Amortizaciones. . . . .	Depreciación periódica sobre utillaje, instalación, muebles y enseres.
3	Consumos . . . . .	Agua, gas, electricidad, calefacción.
4	Impuestos y subvenciones. . . . .	Impuestos cargables excepción hecha de los de mano de obra que pasan a integrar el costo de la misma.
5	Gastos de Oficina . . . . .	Material escritorio, informes, franqueos, timbres, etc.
6	Gratificaciones extraordinarias . . . . .	Obsequios fin año; pagas no previstas.
7	Entretención. . . . .	Reparaciones en instalación, utillaje, muebles y enseres.
8	Personal improductivo.	Encargados, vigilancia, asesorías, mensuales.
9	Publicidad. . . . .	Anuncios, muestras, calendarios, etc.
10	Transportes y locomoción . . . . .	Camionaje, triciclo, carretón, taxis, tranvías.
11	Gastos de venta. . . . .	Comisiones, desplazamientos, invitaciones, participaciones, etc.
12	Varios. . . . .	Gastos de pequeña cuantía no previstos en los grupos anteriores y siempre que por su importancia y persistencia no impongan crear un grupo nuevo.

Fig. 4.—Se trata de la agrupación fundamental de gastos de una industria de magnitud media. Estos gastos así agrupados son susceptibles de subdivisión estadística que puede ser a la vez que fiscalizadora, netamente contable. Así, el grupo 11. Gastos de venta puede subdividirse:

- 11.1 Comisiones.
- 11.2 Gastos viaje, etc.

Meses	FIJOS								VARIABLES								Total general Pesetas
								Total								Total	
Enero. . . . .																	
Febrero . . . . .																	
Marzo. . . . .																	
Abril . . . . .																	
Mayo . . . . .																	
Junio . . . . .																	
Julio . . . . .																	
Agosto. . . . .																	
Septiembre . . . . .																	
Octubre . . . . .																	
Noviembre . . . . .																	
Diciembre. . . . .																	
Total. . . . .																	
<i>Regularización:</i>																	
Anticipados . —																	
Vencidos . . +																	
Total real. .																	
<i>Composición percentual.</i>																	
Parcial. . . .																	
General. . . .																	
Totales reales año anterior.																	
<i>Composición percentual año anterior.</i>																	
Parcial. . . .																	
General. . . .																	

Fig. 5. — Pautado y epigrafiado de una tabla para desglose, resumen y análisis periódico de Gastos

## LOS GASTOS GENERALES, ¿PESO MUERTO DE LA EMPRESA?

jes de gastos directos en ciertos renglones dentro de la venta total, y tener con ello un barómetro de gran utilidad para seguir cronológicamente el curso de aceptación de un producto o renglón por el mercado.

Podemos echar mano, también, de los *números índices*, ese gran

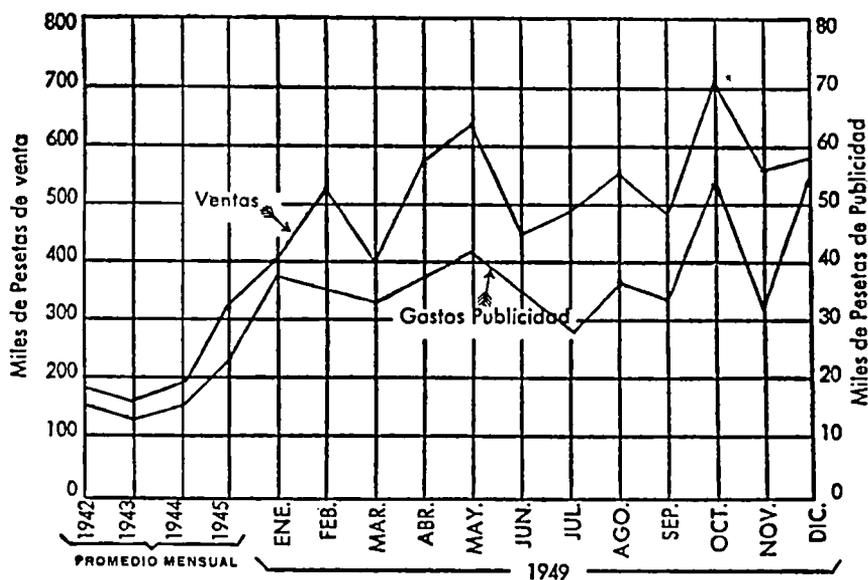


Fig. 6. — Gráfico comparativo de las cifras de Venta y Publicidad que sirve de control del grado de correlación que guardan ambas curvas. (Expuesto aquí para mayor «popularidad» sin el auxilio de los *números índice*.)

comodín estadístico, para establecer comparaciones entre datos que se nos presentan sobre bases heterogéneas y difíciles de relacionar a simple vista. En cambio, igualando a 100 el dato que se toma como punto de partida, y que se llama “base”, y relacionando con esta base, 100, cada uno de los restantes datos puestos en comparación, nos da un cociente fácil, oscilando sobre 100 o bajo 100, y, además, una diferencia porcentual medible a simple vista, que true-

can en fáciles y asequibles todas las comparaciones estadísticas.

Este barómetro de los números-índices es susceptible de buen número de aplicaciones gráficas, fáciles de preparar y del más alto valor estadístico: tal es, por ejemplo, el estudio de la correlación entre la curva de gastos y la curva de ventas — fig. 6 —; tal es, también, el estudio de la dispersión en que se encuentran los coeficientes de gastos reales con respecto a los presupuestados, etc.

### Capacidad de negocio

Factor importante en el control de los gastos, es la capacidad de trabajo dentro de la que se mueve el negocio. Perseguir la utilización de la capacidad máxima, es, naturalmente, el ideal de todos, del industrial y del comerciante.

En la "Teoría Económica de las Explotaciones" MELLEROWICZ discurre en capítulos admirables, por claros y precisos, sobre la productividad de los negocios en relación con su capacidad máxima. Naturalmente, ésta, en la práctica, no se halla en el 100 %, sino alrededor del 80 % de la capacidad de utilización máxima absoluta. Con ello, disponemos de una válvula de seguridad, de una válvula de escape, para cualquier emergencia, y damos a la política de aprovechamiento, la necesaria franquicia y elasticidad. Ahora bien, empujar el negocio hacia ese límite ideal, es, naturalmente, una obligación. Y en este caso, otra de las cosas que debe perseguir el control, es la fiscalización de hasta qué punto y con qué persistencia, los gastos en función de la capacidad real de utilización, se acercan, al referirlos a unidades de producción o venta, a las unidades ideales que se darían con la utilización de la capacidad máxima. Al propio tiempo, al referir los gastos a la capacidad práctica de utilización máxima, obtenemos lo que podemos llamar el "standard" de gastos, al que no ya por emulación ideal, sino por eficiencia imprescindible, deberíamos llegar.

Los hombres de negocio progresistas, a quienes indudablemente

hay que aplaudir porque empujan el negocio continuamente, siempre "plus ultra", deben pensar que por una ley infalible, cuando el negocio alcanza una capacidad máxima, deberá reestructurarse para continuar siendo negocio. De ahí los peligros de este anzuelo. Con los mismos gastos y la misma tónica, el negocio no va a poder continuar. Por esto hay que cuidar el empuje. Hay negocios que han marchado muy bien hasta tanto no han traspasado la frontera de su capacidad máxima: es que no han tenido en cuenta que no basta empujar la venta, como no basta apretar el acelerador. Los gastos no son eternamente elásticos, sino que, a determinada cuantía, será posible, como máximo, un negocio de determinada amplitud. Es verdad que hay un margen de tolerancia, pero indudablemente, hay también un límite, límite que si se sobrepasa, impone un reajuste, un estudio nuevamente de los gastos, sobre todo en cuantía y dosificación acordes con las nuevas premisas del negocio.

### **El control presupuestario**

Control ideal es el control presupuestario. El control presupuestario supone, realmente, un estudio a conciencia del negocio. Supone, primero, la previsión, y, por lo tanto, el preconocimiento de los gastos en un aspecto de alta responsabilidad como es el de fijarlos, distribuirlos y ponderarlos "a priori". Y todo ello en íntima conexión con la política de producción y venta que se imponga y el consabido grado de utilización "standard" del negocio.

La previsión global necesita inmediatamente un desglose y una puntualización, porque, naturalmente, si vamos al control presupuestario, no es por el afán de los grandes números, sino para averiguar cómo, dónde, cuándo, las discrepancias se manifiestan. Éstas, a su vez, requieren acción, que luego, en nuevo presupuesto y calibrando nuevamente las diferencias, veremos cómo fué acertada. Por muy bien estructurado que esté, no hay control presupuestario que resista a la comodona actuación de mirar las diferencias, enco-

## LA PRODUCTIVIDAD EN LOS NEGOCIOS

---

gerse de hombros y dar carpetazo al asunto. Para tan menguado viaje, sería lástima tan preciosas alforjas.

En el control presupuestario, constituyen el alcaloide las siguientes preguntas: ¿De dónde viene esta diferencia?, ¿por qué razón?, ¿cómo se ha producido?

Este proceso de investigación nos educa, y, además, automáticamente, nos corrige. Sólo así nos es dable sentar nuevas y eficaces directrices con conocimiento de causa.

Con cuanto llevamos dicho esperamos quede clara la idea que de los gastos generales debe tener quien tome bajo su responsabilidad las riendas de un negocio. La respuesta automática que surge a la pregunta de si los gastos generales son peso muerto de la empresa, es que no lo son. Si en algo representan una cruz obligada de llevar a cuestras, es una cruz de gran mérito; algo así como la gran cruz del mérito mercantil.

Así, pues, los gastos generales son semilla porque producen; son abono, ya que sin ellos el negocio no es negocio; son elemento activo que engendra recuperación y beneficio. Pero — recordémoslo — los gastos generales son muertos sin una cabeza dirigente que los oriente, sin una mano hábil que los conduzca, sin una conciencia recta que los encauce y les ponga bridas normativas.

Por eso hay que abandonar la leyenda negra y las quejas jere-mías contra los gastos generales. Por necesarios, por imprescindibles, debemos afrontarlos cara a cara, sin miedo, como uno de tantos elementos que son del negocio. Su dominio es una cuestión de pericia, de experiencia y de buena administración. ¡Fuera todo miedo! ¡nada de quejas! Al contrario, sin que nadie tenga que rasgarse las vestiduras, podemos decir muy alto, que: *benditos los gastos generales, puesto que sin ellos no hay negocio posible.*

II

**LAS AMORTIZACIONES  
Y LA DESVALORIZACIÓN MONETARIA**

*por*

**JOSÉ GARDÓ SANJUÁN**



*(A ruego de muchos de los asistentes, esta conferencia ha sido ampliada en aquellos puntos que pueden ofrecer un mayor interés.)*

## Prefacio

Cuando mis compañeros de la Academia de Ciencias Económico Financieras me hicieron el honor de encargarme esta conferencia y señalarme el tema de las amortizaciones, para mí muy grato por haberlo tratado ya en distintos libros y artículos, tuve una íntima satisfacción.

Pero luego, al considerar el asunto, al objeto de darle forma, advertí que las amortizaciones presentan una serie tal de problemas y pueden analizarse bajo tan variados aspectos, que en el tiempo que puede invertirse en una conferencia únicamente podría exponerse un índice o enumeración de dichos problemas.

Por ello, en vez de tratar del tema general de las amortizaciones, hemos preferido escoger un solo aspecto con el fin de poder desarrollar mejor todas sus particularidades.

Y hemos escogido como punto de vista un ángulo, que hoy constituye un motivo de preocupación y que ha sido objeto de debates, de súplicas, de opiniones, etc., que es la desvalorización monetaria.

No ha sido una cuestión de oportunidad el haber escogido esta parte de los problemas que pueden estudiarse en las amortizaciones, sino porque en unos recientes trabajos publicados en la Revista *Idea* al apuntar unas posibles derivaciones que podrían darse a las dificultades que la desvalorización monetaria plantea a las amortizaciones, nos hemos visto asediados de consultas y aclaraciones, lo que demuestra que puede el asunto ofrecer un creciente interés.

Por consiguiente, trataremos de las amortizaciones, pero tomando como punto de observación el ángulo que suponen los problemas que la desvalorización monetaria ofrece en este aspecto.

Mas antes de pasar a desarrollar el tema de esta disertación, hagamos hincapié en una cosa, y es que todo cuanto expongamos se desvanecería como una pompa de jabón si no fuera nuestra legislación fiscal. Con un régimen tributario distinto, las amortizaciones no ofrecerían problema alguno, aun cuando los valores fijos del activo de las empresas duplicasen su importe.

El hecho de que sean considerados beneficios incrementos de valor numérico producidos por la desvalorización monetaria, impide que los industriales y los comerciantes puedan moverse con desembarazo dentro de su administración, y creen los fondos de reposición de maquinaria, amorticen al compás de sus valores reales, etc., es decir, todas aquellas dificultades que hoy desencajan la valoración de los balances.

Si un industrial, actualmente, sitúa la maquinaria en su valor real en el mercado, el Fisco apreciará que ha hecho unos beneficios iguales a la diferencia de valor, y exigirá la tributación sobre los mismos; es decir, supongamos que haya una máquina que costó a su adquisición hace cinco años cien mil pesetas y en la actualidad vale trescientas mil; si se hace constar en el balance que la máquina tiene hoy como valor las trescientas mil pesetas, se aumentará su coste en doscientas mil; en realidad, no se ha hecho otra cosa que consignar su valor verdad en los libros siguiendo las precepciones del Código de Comercio; pero como ello representa un incremento de Activo que se hace lucir en cuentas, la Hacienda exigirá el correspondiente impuesto de Utilidades y considerando el caso en la forma más favorable posible, costará más de cincuenta mil pesetas de tributo el figurar la verdad en los libros.

Por ello, insistimos que sin la legislación fiscal no habría un problema agudo, sino solamente una leve dificultad en la creación de los llamados fondos de reposición de material, como luego veremos.

Y por último, hay que hacer otra consideración y es que el problema no es patrimonio solamente de los valores inmovilizados, sino que la desvalorización monetaria afecta igualmente a los otros valores de la empresa, a las existencias en mercaderías, a los valores en caja y Banco, a los débitos y créditos, etc. Sin embargo, en los otros valores, por su constante movilidad, no tiene la pérdida del valor monetario un tan acusado relieve como en el inmovilizado fijo resulta que en éste el plan de amortización lleva un lapso de tiempo muy largo — por término medio diez años — y durante el mismo la desvalorización monetaria tiene una oscilación muy marcada. Es decir, si anualmente una moneda pierde de valor solamente un diez por ciento, éste afectará a todos los valores de la Empresa, pero será poco sensible; en cambio en las amortizaciones, cuyo plan está establecido en diez años, supongamos, resulta que el diez por ciento anual representa, contando en forma aritmética, el doblar el importe, siendo ya un problema agudo lo que en los otros valores es solamente una dificultad hasta cierto punto tolerable.

### Generalidades sobre la amortización

La palabra amortización representa la reducción que se hace de un valor hasta su total agotamiento.

Ello está un poco desplazado, ya que al aplicar las amortizaciones a los elementos patrimoniales, no siempre se produce su total agotamiento; por ejemplo, en una máquina no debemos amortizar la totalidad de su coste, sino que hemos de considerar que una vez ha sido utilizada hasta el máximo, todavía tendrá valor como hierro viejo, valor que se llama en términos comerciales el *valor residual*.

Por tanto, de los efectos a amortizar tenemos que considerar siempre cuál es su posible valor residual, puesto que no debe entrar en la amortización; por consiguiente, la amortización se aplicará siempre sobre la diferencia existente entre el coste del objeto y el valor que tenga cuando haya desaparecido toda su utilidad para el comercio, o sea el llamado valor residual.

Debemos tener en consideración que el valor residual tiene mucha importancia, ya que incluso en algunas cosas cubre la amortización; este es el caso de los edificios, cuyo importe, por regla general, no se amortiza porque el incremento que sufre el valor del terreno cubre el coste de las edificaciones.

En cambio, hay otros valores que debe procederse a su total agotamiento como son los gastos de instalación, los de constitución, las patentes, etc.

Existen dos clases de amortizaciones: la financiera y la contable.

La *amortización financiera* — que igualmente podría llamarse *amortización pasiva* — es la que se produce en las partidas del Pasivo, o sea en los créditos; comprende la amortización de los empréstitos representados por obligaciones u otra clase de títulos, la de los préstamos bancarios, y, en general, la reducción de toda partida que conste en el Pasivo.

Esta amortización no tiene, generalmente, valor residual, y por tanto se produce su total agotamiento.

La *amortización contable* es la que se produce en los elementos del Activo fijo inmovilizado, como son la maquinaria, los elementos de transporte, las edificaciones, los gastos de constitución, los de instalación, el mobiliario, etc.

La amortización contable no produce el total agotamiento del valor de los objetos, sino que deja siempre un valor residual, valor que es difícil de calcular algunas veces, y que, como es consiguiente, sigue el compás de la desvalorización monetaria, o sea que sufre los efectos de la inflación.

Cuando se trata de una máquina, de una instalación, del mobiliario, de un elemento de transporte, de un edificio, el valor residual puede determinarse a tanto por ciento del valor de coste y existe una base de cálculo; efectivamente, si tenemos un edificio, en que el valor del terreno consideramos que es la mitad, el valor residual del mismo será siempre el cincuenta por ciento, sea cual fuere el valor monetario con que se calcule, pudiendo tener una base para resolver las cuestiones que nos plantea la amortización, aun cuando aplique-

mos un valor monetario distinto del que sea actual. Es decir, si un edificio vale un millón de pesetas y el terreno quinientas mil — o sea el cincuenta por ciento — es de suponer que si el valor de la moneda varía, siempre existirá la misma proporcionalidad entre el valor total y el del terreno, y si la edificación en junto lleva a justificarse en cinco millones de pesetas, es natural que se apliquen dos millones y medio al valor del terreno.

Hay otros factores a tener en consideración en el caso expuesto, como puede ser que haya un incremento de valor en las edificaciones y una baja en los terrenos, con lo que se destruye la proporcionalidad que hemos indicado; pero como nuestro propósito es analizar solamente el problema de la desvalorización monetaria, suponemos que los precios han seguido inalterables y que la variación ha sido producida única y simplemente por la inflación.

Decíamos que hay cuestiones en las que es difícil determinar el valor residual porque éste viene impuesto por otras circunstancias ajenas a la actuación comercial y a la curva de los valores monetarios.

Tal sucede, por ejemplo, con el valor de traspaso de un establecimiento o local; los locales crecen de valor conforme se incrementa la actividad de la calle o del barrio donde se encuentran emplazados, y un traspaso puede llegar a valer mucho más que lo que costó; pero también puede suceder que una abundancia de locales anule la apetencia de los mismos, y llegue un momento en que sea escaso o nula la importancia que pueda tener su emplazamiento y por tanto quede sin valor de traspaso; ello es aleatorio, y si referimos el caso es solamente para demostrar que en las cosas de la amortización, precisamente por su largo plazo de duración, hay que basarse en conjeturas, que no siempre están acertadas.

Por eso existe el criterio de producir la desvalorización máxima con el fin de cubrir una eventualidad; el interés del comerciante y del industrial son agotar con la mayor rapidez el valor que hay que amortizar, para tener el activo más saneado, y ello debería ser la tendencia general, en beneficio de la economía del país y de su riqueza productiva.

### **La amortización y el problema monetario**

El valor amortizado representa un gasto para el negocio, mayor o menor según la importancia que tenga el objeto en el desenvolvimiento de las operaciones; una silla debe estar sujeta a amortización, exactamente igual que una máquina; un mostrador lo mismo que un motor, etc. Lo que sucede es que en el caso de la silla, el desgaste que se produce es ínfimo en relación con su presencia física; en cambio en una máquina puede apreciarse un desmejoramiento a simple vista en bastantes casos.

Otra cuestión es que el problema será mayor o menor según la relación existente entre el capital total de la Sociedad y el que tengan los efectos sujetos a amortización; en una empresa industrial el activo fijo inmovilizado puede representar más del cincuenta por ciento de su valor (hemos visto algunos casos que era superior incluso al capital acciones) y en una empresa comercial apenas si llega al diez por ciento.

Pero a pesar de ello, ambas clases de empresas, la comercial y la industrial, tienen el mismo problema aun cuando con distinta intensidad y en las dos la desvalorización monetaria afecta a sus costes.

Si la amortización, en época de inflación, se calcula sobre el valor de coste de la maquinaria o de las instalaciones, o bien se regala dinero al comprador de los productos, o bien se distribuyen bajo el nombre de beneficios cantidades que corresponden a la pérdida de valor del signo monetario.

Consideramos que un ejemplo nos dará mejor la pauta de lo que queremos exponer; supongamos que existe una máquina cuya diferencia entre coste y valor residual fueron cien mil pesetas y que puede producir hasta doscientas mil piezas; la amortización a aplicar será de cincuenta céntimos por pieza; pero llega un momento en que el valor inicial se ha duplicado y si se adquiere la máquina hoy, costaría la parte a amortizar doscientas mil pesetas; no hay duda que le correspondería a una peseta por pieza en concepto de amortiza-

ción. Ahora bien, si en vez de aplicar la amortización de conformidad al valor actual lo hacemos al valor de coste, entonces el objeto producido tendrá una diferencia de valor de 0'50 pesetas que las regalamos al comprador, si es que la pieza producida está sujeta a reglamentación y solamente puede venderse al precio de coste más el margen comercial que corresponda, o bien aparecerá en nuestros balances como un beneficio, si el precio del producto es libre y lo vendemos al mayor valor posible.

Esta anomalía, la de vender por debajo de un precio que podríamos considerar real o de figurar como beneficios lo que es producto de inflación de la moneda, no sucede solamente a las empresas industriales, sino a todas en general, ya que las comerciales también lo tienen, si bien en menor escala por ser más reducido proporcionalmente el valor que invierten en el Activo inmovilizado.

Resulta, pues, que interesa a todos en general analizar este problema y buscarle, sino una solución radical, un paliativo que aminore los perniciosos efectos que ha de tener en la buena marcha administrativa de las empresas.

Además no solamente es general por lo que afecta a todas las empresas, sino que se produce en todo tiempo. La amortización debería hacerse siempre, ya que siempre existe desgaste o merma de valor en los valores del inmovilizado.

Es una equivocación suponer que la amortización ha de ser una cuestión facultativa de la empresa; al contrario, el desgaste, la merma se produce inexorablemente, y por tanto ha de ser cubierta por la pertinente amortización.

El problema es pues universal en lo que afecta a la clase de empresas y en lo que concierne al tiempo en que desenvuelven sus actividades.

### **La práctica en las amortizaciones**

Agrupando los distintos criterios sustentados en las empresas por lo que afecta a las amortizaciones, podemos establecer los siguientes grupos:

- a) La amortización condicionada a los resultados.
- b) La aplicación de un valor fijo o proporcional.
- c) La consideración de un valor-alquiler.
- d) La constitución de un fondo de reposición.

que analizaremos con relación a la inflación monetaria.

La amortización condicionada a los resultados del negocio, representa un absurdo bajo el punto de vista de la economía comercial; si el desgaste de los objetos se ha producido, aun cuando la empresa haya tenido una gestión desgraciada, debe producirse amortización.

En algunos de nuestros trabajos hemos dado como definición la siguiente: *La amortización es la desvalorización que se produce en los elementos del Activo para equiparar su valor en cuentas a su valor real.* Ello da a entender que no hay el mismo valor real en cada momento; y, en efecto, conforme se van utilizando los elementos o a veces por el simple transcurso del tiempo su valor cambia, lo que debe registrarse en la contabilidad por la amortización.

Si no hay una merma concreta en las amortizaciones, como es consiguiente, quedarán mucho más afectadas por la desvalorización monetaria, pues puede darse el caso de que en el momento álgido de la inflación se produzcan más beneficios y se hará la amortización cuando los valores del balance están más afectados por la oscilación de la moneda, por lo que se producirá un mayor desnivel entre la realidad económica y los cálculos monetarios.

Cuando en vez de ser facultativa la amortización se traza un plan y se sigue normalmente, se evita una parte de los efectos que antes hemos señalado pero subsiste el inconveniente de los valores monetarios.

Si una empresa sigue una política de amortización claramente definida y aplica un porcentaje fijo, proporcional al número de piezas, al tiempo o al valor que en aquel momento tenga la maquinaria, evitaremos la anomalía de condicionar las amortizaciones a los resultados de fin de ejercicio, y pasarán a ser un gasto fijo del negocio; pero conforme vaya creciendo la inflación la cantidad que se designe como amortización será más alejada de la realidad y se irán reduciendo

do los costes industriales o comerciales, con evidente pérdida de patrimonio.

Al evitar este inconveniente nace una nueva teoría, que es lo que hemos llamado del *valor-alquiler*.

En ella se supone que la empresa tiene alquilado su inmovilizado; ¿qué sucedería? que el alquiler sería proporcional al valor actual y no al de coste. Por consiguiente, en cada ejercicio la amortización será proporcional al importe que en aquel momento se considere al valor inmovilizado. Si a los cinco años de su uso la maquinaria vale tres veces más, aplicaremos el triple de la amortización que se consideró el primer año.

¿Qué sucede entonces? Que los precios de coste se ajustan a la realidad, ya que se les hace gravar con una amortización proporcional a los precios que rigen en aquel momento.

Tributariamente este criterio resulta ciertamente oneroso, ya que el Fisco solamente acepta como amortización la correspondiente al coste y el incremento producido por la desvalorización monetaria va a un fondo de reserva, que es objeto de tributación.

Supongamos el caso de la maquinaria cuya amortización sobre el coste de la misma eran 0'50 pesetas y cuya amortización aplicada sobre los valores actuales era de 1'00 peseta; si en este caso se contabilizara la amortización por el valor actual, la inspección exigiría que se considerasen gasto deducible, y, por consiguiente, amortización legal, las 0'50 pesetas y que el resto era *saneamiento de activo*, lo que exigiría de la Empresa, consignar como gasto solamente las 0'50 pesetas de amortización sobre el coste inicial y la diferencia de 0'50 pesetas pasarla a un fondo de reserva, sujeto, como ya hemos indicado, a la pertinente tributación por tarifa tercera de Utilidades.

Ello salva una parte de los inconvenientes de la desvalorización monetaria pero es poco práctico por la tributación elevada que representa.

Pero aun así no elimina en absoluto los inconvenientes de la desvalorización, porque no llega a recuperar por completo el valor del efecto que ha sido amortizado.

## LA PRODUCTIVIDAD EN LOS NEGOCIOS

Con el fin de fijar concretamente la importancia de lo que indicamos, supongamos que se trate de una instalación industrial que ha de amortizarse en cinco años y que el valor de dicha instalación se ha incrementado en un cien por ciento, o sea que al terminar los cinco años vale el doble, habiendo aumentado en un veinte por ciento anual.

1.º año	Valor de la instalación	100	amortización	que corresponde	20
2.º "	" "	120	"	"	24
3.º "	" "	140	"	"	28
4.º "	" "	160	"	"	32
5.º "	" "	180	"	"	36
Total amortizado . . . . .					140

De manera que se habrán amortizado 140, o sea una cantidad inferior en mucho a la que correspondía a la instalación, ya que ésta hemos supuesto que al terminar el quinto año valía el doble, o sea 200 en el caso expuesto.

En consecuencia, si aplicamos en cada ejercicio el valor actual de la maquinaria, no llegaremos a producir un importe equivalente al que nos costó y la amortización habrá producido una pérdida en la economía de la empresa, todo ello sin calcular el gasto que significarían los impuestos.

Esto ha dado lugar a otra consideración que es la del llamado *fondo de reposición*; la empresa por una parte hace sus amortizaciones, y por otra, crea un fondo que le permite al finalizar la vida de la instalación adquirir otra exactamente igual.

Es decir, tener una reserva o fondo de reposición de material, que permita la compra del mismo por el valor que tenga en el momento del cumplimiento del plan de amortización.

Tenemos en este caso por una parte un fondo de amortización que será igual al coste de la instalación y por otra una reserva que nos acumulará el aumento del valor que tenga el objeto que se amortiza.

Tomando las cantidades del ejemplo anterior tendremos:

## LA DESVALORIZACIÓN MONETARIA

---

1.º año	Valor instalación	100 amortización	20 Fondo reposición	o
2.º "	"	120	20	8
3.º "	"	140	20	16
4.º "	"	160	20	24
5.º "	"	180	20	32
Total fondo reposición . . . . .				80

Es decir, por una parte creamos el fondo de amortización, que sirve para determinar la aplicación del tanto por ciento sobre el coste y, por otra, hacemos un fondo de reposición que nos permita cubrir la diferencia producida por la desvalorización monetaria.

Hemos presentado para una mayor claridad el asunto dividido en dos cuentas; sin embargo, puede quedar todo ello englobado en una sola cuenta.

Por este procedimiento tenemos que al finalizar la vida de la maquinaria, del mobiliario, etc., hemos conseguido un valor suficiente para comprar otro nuevo, o cuando menos en nuestro balance existe una consignación para ello.

Pero hemos de repetir que este sistema, al parecer tan lógico y natural, tiene como inconveniente la cantidad de tributación que exigiría que en la mayor parte de los casos lo haría prohibitivo.

Todo esto hace que se haya solicitado la revalorización de los activos, sin que sea motivo de tributación el incremento.

### Las soluciones propuestas

El problema es más grave de lo que parece, pues en los últimos diez años se ha producido una alteración monetaria de la mayor consideración, y las perspectivas no son nada halagüeñas y hay quien vaticina que la próxima década será todavía peor. Según datos del Instituto Nacional de Estadística<sup>1</sup> y, por consiguiente, con todas las garantías necesarias de autenticidad, las oscilaciones producidas

<sup>1</sup> Datos tomados de la revista: *El Trabajo Nacional*, febrero 1951.

## LA PRODUCTIVIDAD EN LOS NEGOCIOS

en los metales que mayormente entran en la maquinaria han sido como sigue:

Material	Pesetas en	
	1941 (año)	1950 (novbre.)
Cobre . . . . .	4,85	20,45
Estaño. . . . .	18,75	72,00
Hierro. . . . .	27,38	118,50
Plomo. . . . .	1,61	13,02
Aluminio . . . . .	4,75	16,25
Antimonio. . . . .	13,00	27,40
Azogue. . . . .	232,50	578,18

Vemos que en la mayoría de los indicados productos el incremento ha sido cuadruplicar su valor, en otros se ha decuplicado y en el que menos se ha duplicado. Cabe indicar que en algunos los precios son por kilo y en otros por otra forma, por lo que el término de comparación debe determinarse entre los dos valores del mismo producto.

Ahora bien, si los precios han aumentado de tal manera ¿qué habrá sucedido con los elementos fabricados?

Aun cuando no puede darnos una medida exacta, tomamos como ejemplo la circulación fiduciaria y vemos, según datos tomados del mismo lugar, que los billetes en circulación en fin de cada año, según balances del Banco de España eran como sigue:

Año 1941. . . . .	12.893'3	Año 1946. . . . .	21.922'8
" 1942. . . . .	15.039'9	" 1947. . . . .	25.086'8
" 1943. . . . .	15.662'4	" 1948. . . . .	25.558'8
" 1944. . . . .	16.994'3	" 1949. . . . .	26.715'7
" 1945. . . . .	18.202'1	" 1950. . . . .	29.711'5

Ante la dificultad que ello presenta ha habido la propuesta de varias soluciones, siendo las principales las siguientes:

a) Poner los valores de los balances de las Empresas al día dando como contrapartida un aumento de capital.

b) Poner los valores de las Empresas al día dando como contrapartida un fondo de reserva.

c) Hacer como en el caso anterior, pero que este fondo de reserva se destinara exclusivamente a la reposición de material.

d) Producir la revalorización única y estrictamente por la parte de defecto que se haya producido en el inmovilizado fijo.

Otras soluciones han sido como pequeñas variaciones de las que indicamos.

No se ha llevado a cabo ninguna de ellas, en parte porque representan una disminución en la tributación, ya que estas soluciones están siempre enfocadas en el sentido que el Estado las autorice eximiéndolas de la tributación. Aparte de lo indicado, se ha juzgado que no es el momento oportuno para producir una revalorización en los activos por las causas siguientes:

a) Porque toda revalorización es aconsejable hacerla en el momento en que haya una estabilización y no cuando la moneda sigue moviéndose.

b) Por la dificultad que representaría el determinar en cada industria las compras de inmovilizado hechas de 10 años a esta parte para permitir únicamente la revalorización que hayan sufrido de desvalorización cada una de ellas, habida cuenta la amortización que les corresponde por el tiempo que han funcionado.

c) Porque la complejidad del asunto no permite tratarlo como un caso general y forzosamente han de tenerse en consideración circunstancias especiales que pueden aparecer en cada empresa.

Pero hemos de reconocer que por encima de todo se opone a ello la Ley fiscal que representa un entorpecimiento para el libre desenvolvimiento de las actividades industriales.

No es de ahora que el contribuyente ha solitado, y que el Estado ha reconocido, una mayor comprensión en las amortizaciones. En teoría, la Ley de Utilidades es perfecta, pues solamente exige dos condiciones para que las amortizaciones sean aceptadas como gasto normal de la Empresa, que son:

- 1.<sup>a</sup> Que estén debidamente contabilizadas,

2.ª Que sean efectivas y que correspondan al año a que se contraigan.

No hay dificultad en lo que respecta a la contabilización; nuestra técnica contable ha superado ya hoy los problemas de las cuentas y no significa inconveniente alguno registrar correctamente las amortizaciones. La dificultad está en el valor real de tales amortizaciones, que ha sido siempre motivo de discusión con las inspecciones.

En el año 1927 a demanda del Fomento del Trabajo Nacional, se nombró una comisión para que estudiara el asunto y propusiera unos coeficientes de amortización que podríamos llamar legales, o sea que no motivasen duda en las inspecciones, comisión que no dió resultado alguno; en la Ley de Reforma Tributaria de diciembre de 1940 se autoriza al Ministro de Hacienda para que fije los coeficientes máximos de amortización, y a pesar de la autorización dada y del tiempo transcurrido, continúan las cosas en el mismo estado y el contribuyente sin saber hasta cuánto puede amortizar.

Estamos en este aspecto con evidente inferioridad con otros países; por ejemplo, en Suecia el contribuyente, sin que le cause gravamen alguno puede amortizar en la forma que juzgue oportuno, incluso en un solo ejercicio; pero también cabe reconocer que el Estado se ha beneficiado por dos razones, porque la reposición del utillaje se ha hecho con mayor frecuencia y se ha perfeccionado mucho el proceso industrial de los productos, y porque los que han amortizado a un ritmo demasiado rápido, si bien en unos ejercicios han disminuído beneficios en otros han aumentado las utilidades con evidente incremento en los impuestos.

En Bélgica, a semejanza de lo que proponía nuestra Academia de Ciencias Económico-Financieras, la amortización se hace condicionada al permiso establecido por el Estado, previa solicitud del contribuyente, o sea que el plan de amortización para ser legal debe estar comunicado a los organismos que cuidan la cuestión tributaria.

Considerando lo que por norma general se acepta en nuestro país, comparativamente con lo que se considera legal en Inglaterra y en Suiza, podemos establecer el siguiente estado:

## LA DESVALORIZACIÓN MONETARIA

	Porcentajes legales o aceptados en:		
	Sulza	Inglaterra	España
Edificios . . . . .	1-2	2	0-1
Conducciones de agua y vías férreas . . . . .	5-10	4-5	2-5
Mobiliario. . . . .	10-15	6	10
Maquinaria. . . . .	15-20	9 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> -12 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	7-10
Transportes no motorizados .	15-20	25	10-15
Transportes motorizados . .	20-25	25	10-15
Maquinaria especial. . . .	20-25	9 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> - 12 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	10-15

Vemos, pues, que los porcentajes que resultan en nuestro país son relativamente más bajos que los de los países europeos con los cuales tenemos relación para la adquisición de maquinaria, lo que significa una desventajosa posición al establecer precios de coste.

Todo lo que hemos indicado demuestra que la solución no pueda hallarse por los métodos hasta ahora preconizados, lo que hace necesario tomar una nueva orientación con el fin de paliar, sino remediar por completo, los inconvenientes que la inflación ofrece en el aspecto que venimos estudiando.

### La posible solución

No pretendemos llevar una revolución en el campo administrativo con lo que vamos a estudiar; nuestra posición es la del técnico que ha ido analizando los inconvenientes de un proceso de inflación en un aspecto de la vida mercantil y busca la manera de aminorar esos inconvenientes sin moverse de las prácticas mercantiles universalmente aceptadas; corresponde al industrial, al hombre de acción, al realizador, ver si es posible adaptar en la práctica la sugerencia del teórico, y por ello damos nuestra opinión, sin ánimo de dogmatizar y con el espíritu de que sea discutida, teniendo el íntimo convencimiento que se hallará un camino hábil para situar el negocio en

mejores condiciones que lo que ha estado hasta el momento actual.

Volvamos nuevamente a lo que antes indicábamos de las dos clases de amortización y ensayemos darles una definición concreta y breve que se avenga a un estudio de las mismas.

La amortización financiera es una *restitución* de valor, mientras que la amortización contable es una *recuperación* de valor.

En efecto: si una Sociedad o una Empresa cualquiera establece un empréstito, la amortización del mismo no es más que una restitución del valor nominal que en su día recibió; el capitalista le entregó una determinada suma de dinero de curso legal y la Empresa se la devuelve en idénticas condiciones. Es por ello que hasta ahora no se ha suscitado ninguna dificultad ni nadie ha protestado porque la restitución de valor se haya hecho con una moneda de poder adquisitivo inferior a la que en su tiempo entregó.

Un obligacionista hace años adquirió un título por el que pagó quinientas pesetas, en un momento en que la moneda tenía un valor igual a 100, pongámonos por ejemplo; actualmente se amortiza el título y le dan quinientas pesetas en un momento en que la moneda tiene un poder adquisitivo de cincuenta. En realidad ha habido una merma de valor; pero como quiera que el nominal y el curso legal de la moneda son idénticos en ambos casos y el capitalista al adquirir los títulos ya sabía que se le devolvería su importe al cabo de cierto número de años y con ello se conformó, nada objeta a tal merma.

Un ejemplo práctico de hasta qué punto se ha especulado sobre la diferencia del poder adquisitivo del dinero, lo tenemos en el hecho de que durante unos años incluso se han forzado las amortizaciones, llegando a retirarse por completo emisiones de obligaciones porque el dinero con que se pagaban era de menor valor que el que se recibió al hacer la emisión.

Por otra parte, la amortización contable es una *recuperación* de valor; la Empresa ha invertido una cantidad en la compra de maquinaria, mobiliario, instalaciones, material de transporte, etc., el cual utiliza y conforme lo va usando, resulta que cobra una cantidad por su uso, que es la amortización, que aplica a los costes, industriales

o comerciales, y cuya cantidad ha de quedar en su caja, si no la invierte en otros menesteres.

La Empresa se resarce, mientras dure su actuación, del valor que ha invertido en los elementos que le son necesarios para su desenvolvimiento y este valor lo debe tener en caja, o bien lo invertirá en mercancías, en materias primas, en aumento de su capital circulante, etc., pero todas las inversiones serán extrañas a los problemas que ahora tratamos y no es absolutamente imprescindible que se cubran precisamente con los fondos procedentes de la amortización.

Así pues, tomando como norma que el dinero que la empresa recupera por la aplicación a costes de la amortización de su activo fijo inmovilizado, lo que puede destinar a la restitución o cancelación de su carga financiera, no tendrá problema por mucha que sea la oscilación monetaria que se produzca en el tiempo que tenga de vigencia el préstamo y la amortización de la maquinaria.

Lo único que debe hacer es que ambas cosas coincidan en tiempo y cantidad, o sea, que la restitución producida por la amortización financiera sea igual en cada año a la amortización contable o recuperación de valor.

Unos artículos que publicamos en la Revista *Idea* sobre el mismo asunto y dando un avance o esbozo de esta iniciativa, motivaron algunas consultas sobre detalles de la cuestión, siendo las principales, la dificultad que representaba el que tuvieran que tener ambas amortizaciones el mismo valor de cancelación anual y la misma duración y la manera cómo debía contabilizarse esta conjugación entre ambos valores.

Ello significa que solamente hubo dudas en detalles de aplicación y no en el conjunto del procedimiento; consideramos interesante dar una simple reseña de las contestaciones que al efecto redactamos.

No hay nada que se oponga a que un préstamo se amortice por cantidades anuales fijas y sea el interés variable, según la parte que esté pendiente del mismo. Por regla general, los empréstitos a largo plazo se calculan por una fórmula matemática en la que la anualidad es constante, variando los intereses y la amortización. Pero esto no

obsta para que no pueda hacerse un empréstito en el que la parte de amortización sea cada año la misma y que sea variable la parte de interés que corresponda a la suma pendiente de pago; no hay ninguna ley ni disposición que se oponga a ello.

Si hacemos un empréstito de 100.000 pesetas, pongamos por ejemplo, con la condición de pagar el 6 por ciento de interés y amortizable en diez anualidades de 10.000 pesetas cada una, resultará que en el primer año deberemos destinar 10.000 pesetas para pago de la anualidad que hay prevista en la amortización y 6.000 pesetas por los intereses; en el segundo año, la anualidad será la misma pero los intereses importarán solamente 5.400 pesetas, por ser menor el capital que hay en circulación.

No juzgamos que ello sea ninguna dificultad, máxime si tenemos en cuenta que a los efectos fiscales — y no olvidemos que la cuestión tributaria es la que mayormente ha de tenerse en consideración — los intereses representarán un gasto del negocio y, por tanto, que los podemos separar a los fines del estudio de la amortización. Por otra parte, la devolución de las 10.000 pesetas anuales representará una merma del patrimonio de la empresa, ya que deben satisfacerse en efectivo, pero esta merma viene compensada con el menor valor del activo inmovilizado producido por su amortización.

Se podrá objetar que en realidad el gasto de la amortización, no son solamente las 10.000 pesetas de la anualidad, sino éstas más las 6.000 pesetas de los intereses; ello es cierto, pero no puede imputarse al procedimiento expuesto, ya que la empresa trabaja con un capital propio menor del que hubiera necesitado, y por tanto ello ha de tener su quebranto, que vendrá representado por el susodicho interés.

Si la empresa compra la maquinaria por 100.000 pesetas con capital propio, este capital deberá tener su retribución formando parte de los beneficios de la empresa; pero si este capital es ajeno, forzosamente ha de ser retribuido y es precisamente el interés la retribución que se le asigna.

Consideramos, pues, que no hay en ello inconveniente alguno y puede hacerse — si el mercado lo acepta — un empréstito a condi-

ción de una amortización fija y el interés variable, según la parte que quede por amortizar; por parte de la empresa ya hemos visto que ello no entrañaba ninguna dificultad.

Por lo que respecta a la amortización, no hay inconveniente, ya que ambas operaciones, recuperación y restitución, quedan en la contabilidad perfectamente definidas y separadas, y por una parte la amortización contable se registrará como una amortización corriente y la amortización financiera lo mismo. Lo único que debe hacerse y ello no es consecuencia de la contabilidad, sino del plan inicial, es que coincidan ambas amortizaciones en el valor y en el tiempo.

Otra cuestión que se suscita es saber si la empresa podrá hacer el empréstito, ya que siendo para compra de maquinaria no quedará lo suficientemente garantizado; si la Empresa no tuviera otros bienes más que la maquinaria, ello sería cierto, pero ha de tener capital circulante para pago de mano de obra y gastos, existencias en materias primas y productos manufacturados, etc., lo que en la generalidad de las Sociedades importan más que el activo fijo inmovilizado, que ha de ser objeto de amortización.

Por lo que concierne a las garantías hay que advertir que no es recomendable emplear el procedimiento por todo el valor del activo fijo inmovilizado, sino solamente por aquella parte del mismo que su reposición puede causar quebranto atendido el aumento de valor.

Por ejemplo, no será necesario hacerlo por los gastos de constitución y de primer establecimiento, porque no son renovables, y una vez extinguidos la empresa no debe reponerlos; tampoco lo será por regla general en los inmuebles y edificios, porque el valor de los terrenos la mayor parte de las veces compensa la desvalorización de las edificaciones, ni en lo pagado por traspaso, etc., siendo en cambio verdaderamente productivo hacerlo en la maquinaria, el mobiliario, el material de transporte, las instalaciones, etc., que se sabe serán objeto de renovación dentro de unos años y que para entonces será mayor su importe.

### Las fórmulas que pueden aplicarse

Aun cuando hasta ahora, con el fin de poder exponer la cuestión con una mayor claridad hemos hablado solamente de la restitución por medio del préstamo, pueden emplearse otras fórmulas, igualmente factibles e interesantes. Lo único que hay que buscar en todas ellas es alejar del industrial y del comerciante la preocupación de que la restitución de los elementos que se desgastan le va a costar más de lo que en realidad ha podido obtener.

Hay una constante preocupación en el que los elementos del activo fijo inmovilizado han aumentado de valor, y que este aumento no puede consignarse en la contabilidad y en la administración de las empresas, que ello falsea los precios de coste y que mixtifica los beneficios; si separamos del ritmo ordinario de la empresa el activo fijo amortizable o cuando menos aquella parte que debe reponerse una vez destruída o anticuada, seguramente habremos aclarado para el industrial y el comerciante su situación y le habremos librado de la preocupación que hoy le absorbe su atención.

Las principales fórmulas que pueden utilizarse para ello son:

- a) El arrendamiento.
- b) La compra a plazos.
- c) El préstamo a largo plazo.
- d) El empréstito en obligaciones.
- e) La reducción del capital.

Un somero análisis de las mismas completará lo que constituye el objeto primordial de nuestra disertación.

El arrendamiento, en realidad no es una iniciativa que vengamos a exponer aquí, sino el resultado de lo que hemos tenido ocasión de ver en la práctica.

Debido a la situación en que se encontraban por distintas causas algunas industrias, han sido arrendadas por una Sociedad creada con el único objeto de proceder a su explotación. La Sociedad arrendataria cuida de la adquisición de materia prima, de pago de jorna-

les, de dirigir y reglar la producción y de la venta y colocación de los productos; la Empresa arrendadora no tiene otro objetivo que percibir periódicamente el canon que se ha establecido, canon que puede ser revisable según la oscilación que se produzcan en los precios.

Si fijamos nuestra atención en este caso, veremos que para la Sociedad explotadora de la industria no hay problema de amortización; paga simplemente el alquiler de las instalaciones en forma de canon y éste puede ser incluso proporcional al valor actual de los elementos que explota; en sus precios de coste deberá figurar el canon de arrendamiento en vez de la amortización; el problema de la reposición no existe. Ciertamente en este caso hemos desplazado el problema y lo tendrá la empresa arrendadora, por lo que es una fórmula hábil más que económica, ya que deja subsistente el problema de la reposición.

Pero si examinamos el caso a través de la norma fiscal y el arrendador es una persona física y no una Sociedad y por ello que está exenta de tributar por Utilidades, representa el asunto cierta ventaja. El arrendador puede ir aumentando el precio del arrendamiento de conformidad al valor que tengan las máquinas y las instalaciones en cada momento; el arrendatario tendrá sus precios de coste acordes con la realidad y lo que en otra forma sería beneficio, en ésta con tributar por el epígrafe *d*) del grupo tercero de la tarifa segunda de utilidades — en la actualidad el gravamen es del 22 % sobre el 75 % de la cantidad fijada como canon — basta; el incremento de valor que se va cobrando cada vez no se considera como beneficio sino como rendimiento de un capital y la tributación total es teniendo en cuenta la reducción hecha sobre la base imponible, del 16'5 %, inferior al que le correspondería si se hiciera por una empresa o comerciante que tributara por la tarifa tercera de Utilidades.

Es decir, supongamos que una persona arrienda su industria a otra persona o Sociedad — para el caso es lo mismo — y va aumentando el canon de arrendamiento de conformidad con el incremento de valor que se produce por la pérdida de poder adquisitivo de la

moneda; tributará neto el 165 % de lo que cobre por canon de arrendamiento.

Pero supongamos que este aumento de valor en vez de producirse a través del arrendamiento lo produjera un comerciante individual en su propia contabilidad, debería tributar al 22 % y si se trataba de una Sociedad seguramente que el tributo sería mayor, excepto que se tratase de una empresa con unos beneficios exiguos con relación a su capital.

Indudablemente que se ha llegado a la utilización del arrendamiento por causas distintas de los problemas de la amortización, pero ello no obsta que aun desde este punto de vista tenga sus ventajas.

La compra a plazos es otro de los métodos que pueden emplearse. Un empresario o una Sociedad necesita una instalación valorada en cierta cantidad, lo ideal sería que la pudiera adquirir pagándola en tantas anualidades como le durase la amortización. No hay duda que el vendedor en este caso debe tener en cuenta además del valor de la instalación los intereses de demora del capital y un seguro por lo que representa la pérdida de la desvalorización monetaria.

Es una solución para el industrial más que satisfactoria; le representa tan solo seguir el plan de amortización y con el mismo pagar la instalación que haya adquirido; para el vendedor es un negocio ya que percibe el interés del capital y además se cubre con una cantidad del quebranto que representa la pérdida del valor monetario; viene a ser como una especie de seguro que se hace con la garantía de los restantes valores de la industria por el cual basta con aplicar una amortización a la maquinaria y con la misma pagar su importe.

Hasta el presente es una solución teórica; sin embargo, consideramos que es digna de estudio y ver si las cifras corresponden a un rendimiento y si los problemas monetarios siguen agudizándose, es probable que llegue a implantarse.

En la actualidad hay industriales que recurren al crédito para la adquisición de máquinas o mejoramiento de sus instalaciones, crédito que, generalmente, es a un plazo inferior al que corresponde a la amortización del elemento adquirido, y de interés algo elevado,

pero si la necesidad se acrecienta poco costará alargar los plazos de pago y reducir el interés, siempre que haya las suficientes garantías.

El préstamo a largo plazo es otra de las modalidades que se están ya utilizando. Precisamente en España tenemos un Banco creado con el único y exclusivo objeto de favorecer y auxiliar a la industria para la adquisición de maquinaria y renovación de su utillaje; se trata del Banco de Crédito Industrial que hace préstamos a un interés reducido — no llega al 6 % — y plazos de amortización que cubren el tiempo de la vida de la maquinaria — de diez a quince años.

Si una industria al crearse puede concertar un préstamo con el Banco de Crédito Industrial por el valor de su maquinaria — la garantía debe ser mayor; pero puede tener edificios, que ya hemos dicho no debían entrar en el plan de conjugación de amortizaciones — tiene resuelto el problema, ya que podrá destinar a la cancelación del préstamo la misma cantidad que obtenga de la amortización de la maquinaria adquirida con el importe del préstamo.

Para el industrial tiene la ventaja de que no le afectarán para nada las oscilaciones monetarias puesto que irá devolviendo el importe del préstamo por el valor nominal del mismo; para el Banco suponemos que no habrá problema alguno ya que es una operación que viene haciéndola en la actualidad con el beneplácito de su Consejo de Administración, con la intervención del Estado y la aquiescencia de sus accionistas.

Pero si el préstamo a través del Banco Industrial no es posible, ya que las disposiciones por las que el mismo se regula son hasta cierto punto rígidas y el trámite de concesiones laborioso, puede recurrirse al préstamo por medio de obligaciones.

Se trata simplemente de considerar el valor que ha de tener la maquinaria o la instalación industrial y hacer una emisión de títulos por el mismo valor, amortizables por sorteo o por adquisición en Bolsa, siendo los lotes de amortización de la misma cuantía que la amortización de la instalación que se ha adquirido con el empréstito.

Insistimos en lo que antes hemos manifestado, que los lotes de amortización han de ser iguales y que la cantidad que en junto

cueste el empréstito no será igual cada año, ya que los intereses disminuirán a medida que se produzca la amortización; ello no es inconveniente alguno, si bien chocaría un poco, ya que las emisiones de obligaciones o títulos se hacen siempre procurando una anualidad constante, aun cuando la cantidad destinada a amortización sea variable, formando una progresión geométrica.

No hay necesidad alguna de decir que la emisión se hace con el propósito de adquirir una maquinaria y amortizarla al mismo compás que el empréstito; ello son cuestiones de orden interior de la empresa y corresponden a su plan financiero, sin que sea preciso que trasciendan al exterior.

La empresa necesita dinero y recurre al empréstito y por su comodidad se compromete a amortizar una cantidad constante cada año; luego en su plan interior hace los cálculos en el sentido de que la misma cantidad que percibe por la amortización de la maquinaria es la que paga como cancelación del empréstito.

En esta solución, la Empresa se ha liberado de los peligros de la inflación monetaria, pero los deja al obligacionista que recibirá una cantidad igual de moneda en número pero de un valor adquisitivo inferior, con lo que en realidad habrá sufrido una pérdida.

Es cierto: el obligacionista pierde al entregar hoy una cantidad para que se la devuelvan al cabo de algunos años, mientras durante ese lapso de tiempo el valor de la moneda disminuye. Pero hay emisiones de obligaciones en el mercado, de tanto en tanto, que hacen nuevos empréstitos y van produciéndose las amortizaciones previstas en cada caso. A pesar de ello, no hemos oído protestas porque la amortización de los títulos se haga por su valor nominal, ni nadie ha defendido al obligacionista de esta pérdida. Al contrario, hemos visto cancelaciones anticipadas de empréstitos, conversiones, compras de títulos en Bolsa por cotizarse por debajo de la par, con lo que la amortización se ha hecho a un valor inferior incluso a su nominal, etc., sin que el obligacionista protestase.

Si lo aceptamos como un hecho que se repite, aun cuando advertimos que el obligacionista sale perjudicado ¿dejaremos de aprove-

char el sistema por ello? Si se hacen empréstitos por toda clase de cuestiones, si el empréstito se utiliza para los fines de una simple deuda ¿vamos a repudiarlo para la compra de maquinaria?

Además la cualidad del industrial es procurar hallar las cosas al menor precio posible, su orientación ha de ser buscar la máxima productividad para su actuación, por lo que no debe tener el menor reparo en utilizar este sistema, si es que no contraviene a las leyes y le representa una utilidad.

El que los préstamos a largo plazo se liquiden por su valor nominal es una norma que la vemos emplear todos los días, por consiguiente, juzgamos que no hay nada que impida que siga utilizándose.

Pero no es todo pérdida para el obligacionista; éste tiene sus facultades limitadas y no es capaz de hacer trabajar el dinero por medio de su actuación personal y por ello recurre a los títulos de renta fija, que sin molestia ni posibilidades de quebranto, le van produciendo periódicamente un interés; cuando le amortizan un título por el mismo importe adquiere otro y se hace la ilusión que no ha perdido nada, ya que el número de títulos es siempre igual, aun cuando el valor real de los mismos sea inferior al que tenían en el momento de la emisión.

Y finalmente, las amortizaciones pueden estar sincronizadas con la reducción de capital.

Consideramos que este es un aspecto ciertamente atrevido por ser difícil de comprender que una Empresa puede estar beneficiada con la reducción de su capital en un ambiente en que la creciente inflación monetaria le obliga continuamente al aumento de sus disponibilidades, y, por ello, a un constante aumento de su capital.

No vamos a citar casos concretos ya que nuestro desenvolvimiento económico es un constante ejemplo; tomemos cualquiera de nuestras Empresas importantes y raro será el caso que no haya acrecido en forma considerable su capital desde diez años a esta parte.

A pesar de ello, la reducción de capital sincronizada con la amortización contable, es una solución para los inconvenientes que ofre-

ce la desvalorización monetaria para la reposición del activo fijo inmovilizado.

Es una solución, porque tributariamente resulta más económica por el sencillo hecho de que mientras la Ley de Utilidades, a que está sujeta la Empresa, no admite la desvalorización monetaria, la Contribución sobre la Renta, a que están sujetos los capitalistas, reconoce que la moneda puede perder parte de su valor adquisitivo.

Hemos dicho anteriormente que si las Empresas no tuvieran que tributar por la revalorización de sus activos, no habría inconveniente alguno y posiblemente que los balances de todas ellas reflejarían su verdadera situación. La Empresa, al producir la amortización de sus instalaciones, transforma el valor de las mismas en dinero en caja y éste lo invierte en otros conceptos interesantes para su actuación; pero supongamos que en vez de invertirlo en incremento en su capital circulante o en mercancías lo invirtiera en cualquier elemento que le tuviera una utilidad inmediata; mientras la moneda baja de valor los precios suben, o mejor dicho, el valor de las cosas permanece inalterable y es la moneda que, al existir en mayor abundancia, se necesita más cantidad para adquirir el mismo objeto. Una tonelada de hierro será siempre una tonelada de hierro; pero si hay poca moneda se podrá adquirir por 3.000 pesetas y si hay abundancia de moneda la tonelada de hierro costará 10.000 pesetas, pongamos por ejemplo.

Si la empresa mientras va produciendo la recuperación de valor que representa la amortización contable, invierte su importe en la adquisición de una mercancía o un terreno, irá almacenando unas cosas que conservarán su valor y cuando deba producir la reposición de las instalaciones amortizadas, si vende los productos acopiados, su importe será mayor que cuando los compró, de la misma manera que la maquinaria que reponga le resultará más cara. Pero, entonces aparece por la venta de los productos, como si la Empresa hubiera verificado un beneficio y nace la tributación que se lleva una parte importante — de un 25 a un 40 por cien, según los casos — de dicho valor, en tal forma que ha hecho prohibitivo el sistema y ha creado la evasión fiscal.

Pero si en vez de hacer esta operación la Empresa, la hace un particular, la diferencia de valor entre lo que haya pagado en la compra y lo que obtenga por la venta no causará tributación si han pasado más de tres años, porque se conceptuará que es producida por la inflación monetaria.

Por consiguiente, le resulta más beneficioso a la Empresa devolver el dinero a los capitalistas mientras produce la amortización contable, para que ellos hagan las inversiones que consideren oportunas, y cuando se haya cancelado por completo el activo sujeto a amortización, ampliar su capital de conformidad con el nuevo coste de las instalaciones. Este trasiego de capital, la devolución y la ampliación le costará de un cinco a un seis por ciento, siempre mucho más económico que lo que le costaría la tributación por Utilidades.

Supongamos que una Sociedad destina 100.000 pesetas que le ha producido la recuperación de valor de la amortización contable a la compra de un terreno y que a los diez años, lo vende por 500.000 pesetas; aparecerá en sus balances un beneficio de 400.000 pesetas, que le costará más de 100.000 pesetas de tributación entre la tarifa tercera y el impuesto de negociación de valores mobiliarios. Pero si la Empresa devuelve este dinero al capitalista, deberá pagar entre timbre y derechos reales alrededor de 2.500 pesetas; y el capitalista invierte igualmente la citada cantidad en la compra del mismo terreno que vende a los diez años por 500.000 pesetas, que aporta a la Sociedad; deberá pagar alrededor de 15.000 pesetas por derechos reales, impuesto de emisión, timbre, etc. Por tanto la operación habrá representado un ahorro de  $100.000 - 18.000 = 82.000$  pesetas, sin que pueda ni sospecharse siquiera que ha habido evasión fiscal; al contrario, las operaciones se habrán hecho normalmente y declarando todos los impuestos que las gravan.

Esta diferencia obedece al hecho de que mientras que la Ley de Utilidades considera beneficios todo aumento de patrimonio producido en la Sociedad, la Contribución sobre la Renta no juzga que ha habido renta mientras que entre la compra y la venta hayan transcurrido más de tres años.

Y la Contribución sobre la Renta tiene establecido un plazo de tres años para este tipo de operaciones, en forma provisional, ya que en sus disposiciones existe una por la que se prevé la creación de un organismo que dará oficialmente las diferencias entre los valores monetarios de distintas épocas con la cual se tomarán todas las diferencias producidas por enajenaciones de los patrimonios particulares y quedarán exentas de tributación cantidades que hoy aparecen como base gravable por Renta por haberse enajenado con menos de tres años de plazo.

El particular, pues, puede hacer dentro de la Ley las inversiones que crea pertinentes para que se conserve su valor, sin estar sujeto a tributación, mientras que la Empresa por el mismo hecho tiene todos los gravámenes como si se tratase de un beneficio producido por su actividad industrial o comercial.

La reducción de capital no puede hacerse sin que vaya precedida de ciertos requisitos legales. El artículo 168 del Código de Comercio previene que no podrá reducirse el capital de las Compañías Anónimas mientras el capital que quede después de la reducción no exceda de un 75 por ciento del importe de las deudas y obligaciones de la Compañía, o bien que los acreedores presten a ello su conformidad.

Consideramos que no habría dificultad en este caso, ya que la Empresa debe tener — además del activo fijo que amortiza — valores en cantidad superior al setenta y cinco por ciento de sus deudas, pero hay un aspecto moral de la cuestión. Si al constituirse la Sociedad hace constar en sus Estatutos que el capital anualmente se reducirá en una determinada suma ¿pueden llamarse a engaño sus acreedores?

El Registro Mercantil es público y por ello los que traten con una Empresa pueden conocer su capital y sus características examinando su escritura de constitución y es de suponer que solamente le concedan crédito según la importancia de su capital y su norma orgánica de funcionamiento.

Si la reducción de capital es una cuestión normativa ¿pueden

los acreedores de la Empresa considerarse engañados si ésta cumple sus obligaciones estatutarias disminuyendo el capital?

Indudablemente que este aspecto moral y lógico de la cuestión no desvirtúa la letra del Código, que no suponiendo este caso, exige la previa conformidad o bien que exista una proporción entre los créditos y el capital restante, y si lo hemos puesto de manifiesto ha sido para justificar lógicamente que la reducción de capital no es una cuestión perjudicial para nadie.

Pero no creemos que establecer el balance que dice el Código de Comercio y presentarlo al Juez para que apruebe la reducción sea una cuestión insuperable, al contrario, significa un trámite que anualmente debería hacer la Compañía para poder cumplimentar lo que dicen sus Estatutos. Este trámite no juzgamos que sea obstáculo que impida el aplicar esta fórmula.

La forma de reducción del capital se puede hacer de dos maneras:

a) Por cancelación de un número de acciones que se determinarían por sorteo.

b) Por reducción del valor nominal de cada acción, mediante un estampillado de las mismas o por cupones de reducción de capital.

No somos partidarios que al reducir el capital se haga sorteando los títulos que han de ser amortizados, ya que ello representaría la eliminación de unos capitalistas creando una desigualdad entre los socios. Al contrario; hemos de considerar que el dinero que se devuelve con la reducción de capital, para seguir lógicamente lo que venimos exponiendo, cada capitalista ha de invertirlo en un emplazamiento estable para poder luego aportar el mayor valor que requerirá la compra del inmovilizado que ha de reponerse, y si en la reducción de capital se elimina uno o varios socios por el sorteo de títulos, éstos, desligados de la Empresa, no les será interesante aportar de nuevo la suma retirada, con el incremento que sea para renovar el ajuar industrial.

El número de socios ha de ser inalterable y deben seguir afectos a la Empresa para prestarle posteriormente su ayuda.

Deben pues reducirse el capital de todos los títulos en una cantidad igual a medida que se hagan las amortizaciones. Es decir, si se trata de una Empresa de diez millones de pesetas de capital, y de los cuales cinco millones están invertidos en las instalaciones industriales que han de ser amortizadas en diez años, cada año deberán amortizarse 500.000 pesetas, lo que representa un cinco por ciento del capital de la Sociedad; por consiguiente, al constituirse constará ya en sus Estatutos que cada año, durante diez, se reducirá el capital en un cinco por ciento, o sea que cada acción de mil pesetas se disminuirá en cincuenta pesetas.

Como es natural, cada reducción del capital meritara que los títulos se estampillen, con la consiguiente molestia de presentar las acciones al objeto de que se haga constar en las mismas que se ha percibido la parte de capital que corresponde a la amortización.

Este inconveniente puede obviarse con disponer los títulos con cupones de reducción de capital, de la misma manera como hay cupones que justifican el cobro del dividendo, pueden las acciones llevar cupones que justifiquen la devolución de una parte del capital.

Claro que la reducción de los títulos con el fin de que no puedan dar lugar a dudas debería estar muy bien meditada, y por la que apareciese claramente que la falta de cada cupón significa la reducción de una parte del capital.

No obstante, todo ello son detalles que no alteran para nada la esencia del procedimiento y que luego en la práctica pueden perfeccionarse al ver las dificultades que la implantación del sistema presenta.

En resumen: lo interesante es restituir al capitalista el importe de lo que se amortiza para que él produzca las inversiones de la mejor manera posible, con el fin de que no queden los valores disminuidos por la inflación monetaria, que la inversión se haga proporcional a los títulos para que subsistan los mismos socios en la sociedad y que la devolución del capital presente el mínimo de molestias, a cuyo efecto podrían emplearse los cupones de reducción de capital cuyo funcionamiento sería similar a los de los dividendos.

### Crítica de la teoría expuesta

Expuesto ya el problema que la desvalorización monetaria presenta a las amortizaciones y la solución que podía adoptarse para su aminoración, hemos juzgado conveniente examinar nuestras palabras bajo un matiz imparcial y hacer la crítica de lo que hemos manifestado.

Generalmente cuando tenemos que exponer una cuestión tomamos unas notas y la dejamos encima de la mesa; más tarde volvemos a repasar las notas como si fueran de otra persona y las enjuiciamos criticándolas en lo que tienen de defectuoso y procurando un mejoramiento en lo que haya de acertado; este juicio crítico es muy interesante para redondear una idea, y por ello no podemos sustraernos de finalizar nuestra disertación con una crítica del procedimiento relatado.

Y actuando como en una introinspección de nuestras propias ideas hemos de remarcar lo que sigue:

*Primero* — La idea de que la amortización contable es una *recuperación de valor* — que no la hemos visto hasta ahora expuesta en ningún tratado de contabilidad o de economía — es muy interesante para justificar la obligatoriedad de las amortizaciones.

*Segundo*. — La definición de que la amortización financiera es una *restitución de valor* es ya conocida y si tiene utilidad en este caso es para comprender mejor la concatenación que pueden darse a ambas amortizaciones.

*Tercero*. — Que en conjunto parece que solamente nos hemos referido a la Sociedad Anónima y el problema lo tienen todas las Sociedades; en efecto, el problema es general, pero las Sociedades de personas lo han resuelto — quizá con medios inconfesables o con la consiguiente evasión fiscal — y donde no ha tenido hasta el momento solución ha sido en las Sociedades Anónimas, y concretamente, en las de importancia y cuyo papel se cotiza en Bolsa.

*Cuarto*. — Que la conjugación o sincronización entre ambas cla-

ses de amortización, la financiera y la contable, aleja de la Empresa el problema que supone la reposición de las instalaciones industriales, ya que sitúa en el mismo tiempo la recuperación y la restitución de un valor cuya cifra es exactamente igual. Si existe problema de inflación lo mismo ha de ser para la amortización contable como para la amortización financiera y como ambas tienen la misma importancia y son de signo contrario — una es de Activo y la otra es de Pasivo — se neutraliza sus diferencias y el problema desaparece.

*Quinto.* — Que, a pesar de lo indicado, los balances no presentarán la verdadera situación del negocio; es decir, aun cuando se sincronicen ambas amortizaciones no se evitará el inconveniente de que en los balances la maquinaria o las instalaciones industriales estarán cifradas por un valor más bajo que la realidad. Efectivamente, no podemos variar las cantidades del balance, y éste presentará en lo que afecta al inmovilizado un valor inferior al que corresponde; no obstante, la diferencia de valor será numérica, pero no en el sentido económico, y si bien en el activo las instalaciones estarán por debajo de su valor, en el Pasivo existirá un préstamo por el mismo importe e igualmente desvalorizado, compensándose ambas partidas tal como hemos visto en el apartado cuarto.

*Sexto.* — Si la amortización la hacemos proporcional al precio de coste del activo inmovilizado, resultará que los costes serán bajos en relación con lo que valgan los elementos utilizados en los años de inflación, y, por tanto, que regalaremos a los clientes las ventajas obtenidas por el acierto de crear un crédito igual a la amortización.

Realmente es cierto: como tenemos en nuestra contabilidad las instalaciones al valor que nos costaron y hemos cubierto la amortización con el empréstito, los costes serán inferiores a la realidad económica del valor de la moneda, pero serán exactos para la Empresa.

Por ejemplo, una instalación cuesta 400.000 pesetas y dedicamos a la misma una amortización de 40.000 pesetas anuales que cubrimos

mediante un empréstito; los costes vendrán gravados por una amortización de 40.000 pesetas; al cabo de unos años la misma instalación vale 800.000 pesetas y nosotros seguiremos aplicando a costes la misma cantidad de amortización, que son las 40.000 pesetas anuales. Los costes serán bajos por una falta de amortización.

La amortización no será proporcional al valor que en cada momento tengan las instalaciones y los costes no estarán de acuerdo con los valores del día de los elementos invertidos.

Ello es una cuestión que hay que tener en cuenta, ya que en la teoría no tiene una correcta solución.

Sin embargo, hay que considerar que el precio que rige para los productos es el del mercado, independientemente de lo que cueste su fabricación. Siendo así habrá un precio de venta igual siempre, que es el máximo que el mercado puede tolerar y si los costes han sido calculados erróneamente por defecto — costes más bajos que lo que debiera ser —; habrá un incremento en los beneficios, y si los costes se calculasen altos — en el caso de una revalorización monetaria — entonces se reduciría el beneficio, o sea que si el precio de venta es el que rige y el coste es una orientación, si los costes están equivocados por ser menos los beneficios aumentarán y disminuirán en caso contrario. Pero tanto en un caso como en otro los resultados serán ciertos; ni se distribuirán beneficios ficticios ni las pérdidas serán supuestas.

*Séptimo.* — En realidad el problema no se soluciona sino que se traspasa; antes lo tenía la Empresa, y ahora lo pasamos al capitalista. Exacto: se desprende la Empresa de la preocupación de la desvalorización monetaria en sus valores estables y pasa los quebraderos de cabeza al capitalista, el cual tendrá la pérdida que supone la inflación sino hace unas inversiones acertadas y deberá vigilarse las inversiones para que no le representen un quebranto.

La Empresa no tendrá problemas de carácter monetario, ya que las existencias, las cuentas corrientes, los valores disponibles, se renuevan con tanta frecuencia que el problema de la desvalorización es poco; el inmovilizado que tiene una vigencia mayor queda afec-

tado por la inflación; si éste lo pasamos al capitalista, la Empresa queda en posición ventajosa y desligada de estos problemas.

Sí, en realidad, el capitalista se queda con las dificultades; pero ya hemos visto que tributariamente era mucho más económico y que está seguramente en mejores condiciones para soportar estos inconvenientes, que la Empresa.

*Octavo.* — Que con las normas que hemos expuesto la amortización no puede hacerse a simple criterio y según las circunstancias sino que debe obedecer a un plan establecido previamente.

Ello representa una gran ventaja para la buena dirección de los negocios y un avance hacia la implantación del control presupuestario.

Obliga a que anualmente se haga amortización y que la cantidad destinada a ella sea la cifra que cada año le corresponde de acuerdo con el plan que se ha establecido.

De forma que aun cuando ello no significara más que la ventaja que exponemos, sería interesante el procedimiento, pues obliga a fijar anticipadamente el tiempo de duración de la máquina y seguir su amortización en forma igual y constante, sean cuales fueren las circunstancias que atraviese la Empresa. Cabe recordar que la amortización no es irrenunciable, sino que hay que hacerla periódicamente, tal como periódicamente se produce el envejecimiento de los elementos amortizables.

*Noveno.* — Para que pueda aplicarse lo que hemos manifestado precisa que la Empresa reserve el dinero recuperado por las amortizaciones para producir los pagos del préstamo. Ello es muy difícil, por cuanto en la actualidad no hay Empresa que tenga en caja el dinero recuperado por las amortizaciones, sino que inmediatamente que se produce su recuperación se hace una inversión en mercaderías, cuentas corrientes, etc.

En la actualidad se mezclan de tal manera los valores que luego no es posible tener una idea clara de los mismos y parece a simple vista que no podría aplicarse la sincronización que preconizamos.

Sin embargo, a pesar de que se mezclen los valores, de que se

haya tenido que ampliar el capital en la casi totalidad de las Empresas, el hecho real existe y si no se separase del trámite general de la Empresa, no por ello dejaría de ser beneficioso el que existiera paralelamente a una amortización contable una amortización financiera.

### Conclusión

Generalmente, en nuestros trabajos exponemos la experiencia de lo que hemos efectuado o bien hemos visto aplicar en la práctica; en este caso hay más de elucubración teórica, que de norma práctica; lo que hemos expuesto es más producto de reflexión en la mesa de trabajo que de visión en la economía y el balance de las Empresas. Contrariamente a nuestra norma hemos expuesto el fundamento de una idea que no hemos podido constatar en la realidad de la vida mercantil.

Pero consideramos que compete a los técnicos analizar los asuntos y exponer las soluciones que consideren adecuadas; a los hombres de acción analizar estas soluciones a través del matiz práctico del desenvolvimiento de los negocios. El completo de ambas cosas es lo que realza y mejora la economía del país.

Nos consideramos satisfechos de haber contribuido con nuestro estudio a la aportación de soluciones a un problema que preocupa por su extensión y por su importancia cual es *las amortizaciones y la desvalorización monetaria*.



III

**LA OBTENCIÓN Y FIJACIÓN DE COSTES  
FACTOR DETERMINANTE DE LOS  
RESULTADOS**

*por*

**RICARDO PIQUÉ BATLLE**



## CAPÍTULO PRIMERO

### Antecedentes

Antes de entrar en materia, conviene sentar claramente que no es mi propósito repetir aquí una de las páginas más complejas a la par que más interesantes desde el punto de vista técnico, de cualquier tratado de contabilidad industrial, cual es la obtención y fijación del precio de coste. He de admitir — y admito — que mi distinguido auditorio ha tiempo dejó asimilados sus principios y que, por tanto, sería en mí imperdonable que con palabras nuevas tratase de remozar cuanto de puro sabido dejó ya olvidado.

Mi propósito es muy otro. Trataré, sí, de la obtención y fijación del precio de coste, pero hurgando en aspectos hasta ahora silenciados, tratando de descubrir nuevos derroteros, e intentando, en fin, ajustarme a los nuevos hechos que la vida inquieta y evolutiva de los negocios nos está imponiendo cada día. Para ello, en algunos momentos de mi disertación, habrá de permitírseme alguna que otra vez la reflexión filosófica, la observación imaginativa, el contraste y valorización de conceptos y hechos que hemos admitido hasta ahora como buenos, y que habré de disecar para que de su disección resulte el nuevo concepto y el nuevo hecho consecuente.

### Obtención del coste

Obtener y fijar costes supone siempre valorar. En un precio de coste industrial, por ejemplo, determinamos el valor de las primeras materias utilizadas, el de la mano de obra, la proporcionalidad de gastos de fabricación y la contribución al Fondo de renovación o

reposición de Maquinaria y útiles empleados para conseguir el producto cuyo precio tratamos de fijar. De esta valoración, examinando el problema tan sólo desde el punto de vista estrictamente contable, depende la fijación del precio de venta y, con él, la del beneficio. Si la valoración ha sido correcta, el beneficio previsto aparecerá, sin disminución ni merma, al determinar los resultados del ejercicio; e, inversamente, si hubo error, no existirá coincidencia y, por tanto, los resultados finales no igualarán a la previsión hecha de los mismos al fijar los precios de coste y de venta.

### Imponderables

Mas cualquier precio de coste, por bien calculado que esté, nace sujeto a una serie de imponderables que lo hace inoperante más pronto de lo que muchos se figuran. Un día, una fluctuación del valor de las primeras materias, da al traste con la proporcionalidad relativa al precio de venta; otro, un aumento de cargas sociales o un aumento directo de salarios, produce una alteración proporcional de la mano de obra, y aquel precio, teóricamente perfecto, no es más que el fugaz recuerdo de algo que ayer pudo ser verdad, pero que hoy no tiene valor muchas veces ni como antecedente histórico. Y ello sin tener para nada en cuenta las alteraciones derivadas de las diferencias del valor adquisitivo del dinero, de las que he hablado en otro lugar, sino tomando en consideración únicamente la fluctuación normal, de épocas denominadas estables de los elementos integrantes o componentes del precio de coste.

Tampoco hemos de considerar aquí las diferencias derivadas de la evolución de los procesos de fabricación, a pesar de su incuestionable influencia, ni de las del rendimiento de la mano de obra, porque todo ello corresponde a otro aspecto del problema, que no voy a tocar en mi disertación de hoy, limitada a la obtención y a la fijación de costes, en sus aspectos capitales, dando por sentado que el proceso de fabricación, bueno o malo, permanece inalterable a través del tiempo que dura nuestro análisis demostrativo, y que el

rendimiento de la mano de obra, sea el que fuere, por su estabilidad, no influye, en forma alterativa, en la determinación de su cuantía.

### **Repaso a la teoría del precio de coste**

Repasemos, pues, la teoría del precio de coste, veamos qué ocurre en su fijación, y la influencia que ejerce en la determinación de los resultados finales.

Para la determinación del precio de venta, basamos nuestro cálculo en el llamado precio de coste industrial, al que añadimos la suma proporcional supuesta de gastos de administración y venta y el beneficio esperado. En otras palabras: el precio de venta se determina pasando por dos fases de cálculo. La primera, corresponde a la determinación propiamente dicha del precio de coste, y la segunda, mucho más simple, en adicionar al mismo los gastos generales — administración y venta — proporcionales, y el beneficio esperado.

Considerando 100 el precio de venta de un producto cualquiera, vamos a suponer que su composición es como sigue: Primeras materias, 35; mano de obra, 25; gastos de fabricación, 10; asignación al fondo de reposición y renovación de maquinaria, 5, lo que nos da un coste industrial de 75; gastos de administración y venta, digamos 15, y el beneficio esperado, 10; siendo la suma total o precio de venta igual a 100.

Admitamos por un momento que se produce una variación del 10 por 100 en el coste de las primeras materias, y como la competencia tiene deseos de vender y mantiene el precio de venta anteriormente establecido, no le toca más remedio a nuestro comerciante que hacer lo propio. Y razona así: 10 por 100 sobre primeras materias, supone un 3,50 por 100 sobre el total, y como tengo prevista una asignación al fondo de reposición de maquinaria de un 5 por 100, puedo todavía defenderme y ganar igual que hasta ahora, con la sola diferencia que tardaré un poco más a cubrir el coste de reposición de mi activo inmovilizado.

### **Las asignaciones a los fondos de reposición y renovación**

Decir que tal razonamiento es falso, sería apartarnos y negar la evidencia; pero que es sofístico, no puede cabernos la menor duda. Porque creer que la disminución de margen puede aplicarlo al concepto que mejor le parezca, podrá ser muy cómodo, mas la realidad es que la afección es única y exclusivamente a los resultados. Basta, para demostrarlo, señalar que las asignaciones o contribución a los Fondos de reposición y renovación, no son más que la satisfacción de una deuda, y si deja de practicarse la asignación, de hecho se habrá repartido un beneficio no conseguido. La maquinaria y los útiles de trabajo son elementos imprescindibles al proceso de fabricación, y, por tanto, el coste de su utilización parte integrante del precio de la mercancía obtenida. Dejar de considerar tal coste, equivale a la pretensión de no pagar a un proveedor una parte de sus suministros, simplemente porque se tiene la idea de que, pagando, no saldrían las cuentas.

### **Sutileza del precio de coste**

En este orden de ideas, podría enumerar una larga lista de hechos de idénticos o parecidos efectos al que acabo de señalar, y veríamos cuán sutil es ese instrumento que denominamos precio de coste. Sutil, porque es de una supersensibilidad tan extremada, que el más ligero céfiro hace bambolearle peligrosamente.

### **El problema de la valoración**

Ocurre con el precio de coste, lo mismo que con el Balance empresarial de fin de ejercicio, del que en otro lugar he dicho era la instantánea de un objeto en continuo movimiento y transformación. Y es que tanto uno como otro dependen directa y concretamente de la valoración, de ese algo tan subjetivo como es la estimación del

valor de las cosas. Es por ello que LEAKE<sup>1</sup> ha dicho: "Cuando alguien habla de valorar, siempre es necesaria la pregunta: Valorar, ¿a qué fin?" Y SHAKESPEARE<sup>2</sup>, en su *Troilo y Cresida*, pone en boca de Troilo estas palabras: ¿Qué objeto tiene otro valor, que el que se le da?

Si alguien me pidiera qué es lo más difícil en la vida administrativa de los negocios, respondería sin titubeo: Valorar. Porque la valoración depende siempre del punto de vista personal de quien practique el evaluó<sup>3</sup>.

He abierto un grave interrogante. Me consta. Sé que he puesto en el ánimo de mis oyentes el doloroso filo de la duda. Si por desgracia estuviera yo en lo cierto, ¿dónde iría a parar todo el andamiaje de la contabilidad, de la determinación de los resultados, y tantos datos y consecuencias como pretendemos obtener del análisis de los números? ¿Es que todo es falso? Ciertamente, no. Todo es cierto... relativamente. Y digo que es cierto, relativamente, porque no siempre sabemos mostrar la verdad tal cual es, y, a veces, distraídos en la contemplación de un aspecto accesorio, nos empeñamos en presentarlo como principal. Y allí está el error y el peligro.

Error, porque mediante falsas deducciones, sacamos consecuencias equivocadas; y peligro, porque el abandono del análisis meditado de los hechos y su procedencia, nos llevan a tomar decisiones que, a la larga, han de resultar perjudiciales.

### Realidad y relatividad del precio de coste

Año tras año y día tras día, se determinan en todas las empresas industriales, lo que se denomina pomposamente precio de coste

1 "When one speaks of value, it is always necessary to ask: Values for what purpose?", *Balance sheet values*, pág. 1.

2 "What is aught, but as 'tis valued?" Act. II. Esc. 2.

3 "The answer, in any particular case, would depend largely on the personal view taken by the valuer in each case". P. D. LEAKE, opúsculo citado página 9.

de los productos elaborados. Y digo pomposamente, porque nada es tan falaz como un precio de "coste". ¿Existen, acaso, dos precios de coste idénticos, para un mismo producto, elaborado por dos fabricantes distintos, incluso disponiendo de idénticos medios productivos?

Evidentemente, no. Y es que concurren siempre factores tan heterogéneos, y tantos imponderables, que la identidad es prácticamente imposible.

Así, el fabricante *A*, que dispone de un eficiente servicio de compras y una potencialidad financiera, podrá adquirir las primeras materias al mismo precio base que el fabricante *B*, menos potente y organizado, pero con una rebaja adicional por consumo de un *X* por 100, además de otro *X* por 100 por pronto pago.

El precio de coste del mismo producto producido por ambos, ¿puede ser idéntico?

Añadamos que un tercer fabricante del mismo producto que los anteriormente citados, descubre un procedimiento de fabricación que le ahorre *N* por 100 de mano de obra, con lo cual consigue reducir el coste de sus productos. Si en el mismo no concurren las circunstancias del fabricante *A*, es posible que su coste sea menor que el del fabricante *B*, que no las reúne; mas es dudoso que alcance o puede que supere al primero.

¿Cuál será, pues, el precio de coste verdadero, si el de cada uno de ellos es distinto sin dejar de ser su propio coste para la fabricación del mismo producto?

Pero digamos todavía más. Aceptemos que el fabricante *A* es el que reúne las mejores condiciones económicas y técnicas y que, por tanto, es el que consigue el precio de coste más bajo. Y supongamos, además, que por su potencialidad financiera, le es permitido almacenar mayor cantidad de primeras materias que a sus competidores. Mas en un momento determinado, el coste sufre una alteración, y sin que nos detengamos en analizar que si tal alteración es en más cabe beneficiarse de la diferencia, y, si es en menos, tal diferencia constituirá para él un evidente perjuicio, preguntémosnos: ¿qué precio va

a considerar para la determinación de sus costes, ante el nuevo estado de cosas?

Digamos, de paso, que el fabricante que carecía de sus condiciones, aplicará, indudablemente, el precio del mercado, es decir, el que haya satisfecho en el momento de la adquisición del producto, tanto si es superior como inferior a sus precedentes.

Podemos suponer que, por espíritu de conservación, nuestro fabricante aplicará a su coste, el precio que rija en el momento de su determinación. Y entonces, cabe preguntar: ¿el precio así determinado, será el de coste auténtico y verdadero? Convendrán conmigo en que no puede serlo desde el momento que apareja un complemento especulativo cual es la diferencia entre coste intrínseco y nuevo coste de mercado.

Sigamos analizando.

Admitamos que nuestro fabricante goza del prurito de hacer bien las cosas y, por tanto, da orden de seguir aplicando a los costes el precio realmente satisfecho en cada caso para las primeras materias, y variar el precio de venta tan sólo en el momento en que en el coste se reflejen las alteraciones sufridas por aquéllas.

Aparentemente, el precio de coste se habrá salvado. Pero, ¿podemos decir lo mismo del patrimonio empresarial? ¿Qué ocurrirá cuando se reponga lo vendido?

Demos por sentado que el fabricante, en el transcurso de su ejercicio económico, ha realizado diversas compras de primeras materias a distintos precios. Si tales materiales fuesen identificables unitariamente y su sistema de almacenamiento tan perfecto que cupiese la determinación exacta de la primera a la última unidad de cada compra y tales unidades se utilizaran correlativamente, por el mismo orden de su entrada, la aplicación de su precio al coste, contablemente, no ofrecería gran dificultad.

¿Qué ocurriría, por ejemplo, si tales primeras materias fuesen líquidas? Supongamos que nuestro fabricante lo es de perfumería, y que posee, entre otros, grandes depósitos para el almacenamiento del alcohol. El volumen de las entradas, rara vez coincidirá con la capa-

cidad de uno o más depósitos. Luego, lo normal será que en un mismo depósito se almacenen alcoholes correspondientes a dos o más entradas e, incluso, de distinta graduación. ¿Cómo identificar físicamente el correspondiente a cada entrada, y quién puede asegurar la utilización completa, en primer lugar, de la partida primeramente vertida al depósito, con separación absoluta de las subsiguientes? ¿Cómo aplicar el precio de coste intrínseco, partida por partida? ¿Se aplicará el primer precio hasta donde alcance el número de litros vertidos de la primera compra, el segundo para los de la segunda, y así sucesivamente?

Mas supongamos ahora que las primeras materias son chatarra, lingote y carbón, y el producto, hierro fundido.

El almacenamiento de tales materiales se realiza, por regla general, mediante amontonamiento, arrojando unas encima de otras las distintas entradas. Si ello es así, ¿qué materiales se utilizarán en primer lugar: los primeros, o los últimos? ¿Quién puede precisarlo de una manera absoluta, aun cuando lo lógico sea que se utilicen primero los últimamente arrojados al montón, antes que los primeramente almacenados? ¿Cómo aplicar, pues, su propio coste individual?

En las preguntas que acabo de formular existen, desde luego, las contestaciones de orden práctico pasa su viabilidad, aunque sean hechas bajo signo interrogativo.

### El precio de coste universal

De los pocos ejemplos que acabo de esbozar rápidamente, puede sacarse una conclusión: y es que el precio de coste universal — y entiendo por universal la identidad absoluta de los obtenidos para el mismo producto por todos los fabricantes de un país — desde el punto de vista científico, no existe. Luego, con todas las perfecciones, con todas las matemáticas, con toda la organización, el precio de coste no es más que una orientación aproximada. Su determinación depende

de tantos imponderables, que pretender fijarlo de una manera absoluta, rígida, inmutable y definitiva, sería un verdadero absurdo.

¿Quiere ello decir, que es inútil determinar los precios de coste? ¡Lejos de mí tamaña herejía económico-contable! Los precios de coste, deben determinarse siempre, y deben determinarse lo más exactamente posible en cada caso, prescindiendo de cuáles puedan ser los de la competencia, sino es con el ánimo de superarlos en reducción efectiva, mediante desarrollo y perfeccionamiento de la técnica, a fin de que el margen que exista hasta el precio de venta en vigor en el mercado, deje el máximum posible de beneficio.

Precisamente porque ello es así, he dado a esta conferencia su título: La obtención y fijación de costes, factor determinante de los resultados.

### **Finalidad del precio de coste**

Situados en este punto, podemos afirmar que los costes se obtienen, en la práctica, única y exclusivamente, para fijar el precio de venta, aun cuando este último sufra, normalmente, la influencia de la ley de la oferta y la demanda: en otras palabras, del mercado.

### **La fijación de costes**

Pero obtener los costes, no significa fijarlos. La obtención es historia, recuerdo, pasado; la fijación, acción y determinación para el futuro. Por tanto, si bien existe una concatenación técnica ideal entre ambos, no puede en verdad afirmarse que su fijación dependa de su obtención; y esa falta de dependencia, es la que influye en la determinación de los resultados.

### **Determinación de los resultados**

Determinar los resultados, equivale a demostrar que un Patrimonio empresarial ha conseguido un incremento (beneficio) como pro-

ducto de la actividad mercantil de sus dirigentes, o que, por el contrario, ha sufrido una disminución — pérdida — como consecuencia de desaciertos o desgracias imputables o no a quienes cuidaron de su gerencia.

Mas para que tales resultados puedan ser estimados y admitidos, deben reunir dos condiciones esenciales. Primera: que sean fruto de la actividad mercantil, y no provengan del incremento indirecto, nominal o real, del activo inmovilizado. Y segunda: que tales resultados puedan probarse y mantenerse mediante auténticos y positivos incrementos patrimoniales.

### La ecuación contable fundamental

Se considera como ecuación fundamental, en contabilidad,

$$A - P = C$$

es decir, Activo, menos Pasivo, igual a Capital — o Patrimonio empresarial neto.

Tal ecuación se transforma, en el segundo ejercicio, en

$$A - P = C_1$$

en que  $C_1$  involucra, además del Capital o Patrimonio empresarial inicial,  $C$ , los resultados prósperos o adversos del ejercicio transcurrido. De ahí que si  $C$  es mayor que  $C_1$ , nos dará la pérdida global de patrimonio, como si  $C$ , es menor que  $C_1$ , nos proporcionará el incremento conseguido en el mismo período.

Tal diferencia que nos da la medida aritméticamente exacta entre los dos valores, inicial y final, no nos proporciona, en realidad, los datos que hasta ahora hemos pretendido conseguir.

Decimos que la comparación entre las cifras representativas del Patrimonio empresarial de comienzo y fin de un determinado ejercicio, nos proporciona la suma de beneficios o pérdidas conseguidas durante el mismo, es decir, el resultado de la actividad mercantil empresarial; y como entendemos por beneficio o pérdida, el resultado

del movimiento especulativo, de ahí que se afirme que la diferencia entre ambos patrimonios — el inicial y el final — es el producto especulativo del ejercicio, cuando en realidad es tan sólo el aumento o la disminución aritmética del Patrimonio empresarial en el citado período.

### Las alteraciones patrimoniales

Que el aumento o disminución de un Patrimonio, obtenido por comparación en dos momentos distintos, *contiene* el beneficio o pérdida conseguidos en el mismo período, es algo fuera de toda duda; pero, es que, *además*, incluye la corrección ( $\pm$ ) del valor de un elemento activo tan importante como las Existencias de Mercaderías, *para el ejercicio siguiente*, amén de otras correcciones que más o menos insensiblemente se hayan introducido durante el propio ejercicio, tales como exageradas o insuficientes asignaciones a los Fondos de renovación y reposición de Maquinaria y demás inmovilizado, con cargo al precio de coste o a beneficios.

Que la diferencia entre  $C$  y  $C_1$ , no nos proporciona el beneficio especulativo del ejercicio, es algo incuestionable tan pronto se ha meditado un poco en sus elementos componentes, máxime si uno fija su atención en el problema de las valoraciones practicadas.

### Importancia y dificultad de la valoración

Antes hemos visto la importancia y la dificultad de fijar el valor de las cosas, y hemos afirmado que siempre depende del punto de vista personal de quien practique el evalúo. Y ahora podemos añadir, que tal evaluación, puramente subjetiva, sufre, normal y continuamente, los embates de la inconstancia propias de toda labor humana poco meditada.

“Las dificultades de valoración — ha dicho BOULDING<sup>4</sup> — se

4 KENNETH E. BOULDING, *Análisis económico*, trad. por Juan Antonio BRAMTOT, Editorial “Revista de Occidente”, pág. 278.

extienden mucho más allá de las cosas que usualmente no se valoran. Incluso aquellos valores que suelen figurar en el balance, se calculan mediante un proceso de estimación basado en principios bastante arbitrarios. En este punto, no podemos entrar en los problemas teóricos y prácticos relacionados con la valoración, pues éstos requerirían por sí solos un libro completo. Nos contentaremos con indicar que cualquier valoración representa, de hecho, una *transacción imaginaria* o un cambio hipotético del objeto valorado por dinero. Al decir que una casa *vale* 200.000 pesetas en una determinada fecha, queremos indicar que 200.000 pesetas en dinero son, en cierto modo, *equivalentes* a la casa. Lo que esta equivalencia representa exactamente, ofrece cierta dificultad. Quizá la casa pudiera venderse en esa fecha por 200.000 pesetas o quizá si la casa se vendiera en ese precio, el propietario no estaría en una situación mejor o peor que antes. En la práctica, se llega a esta cifra mediante un proceso arbitrario, que se basa en el coste pasado de la casa, en el coste presente de reproducirla, o en la renta futura que se espera obtener de ella. El hecho de que las valoraciones puedan ser inexactas, carece de importancia; sigue vigente el principio de la cancelación de créditos, y el capital total de una comunidad será igual al valor calculado de las cosas y al numerario que ella posee. Cualquier error en la valoración de las partidas del activo, se reflejará en un error análogo en el valor neto. Cualquier cambio que se introduzca en una de las partidas del activo, se refleja en una modificación igual en el valor o saldo neto”.

### Condiciones básicas para la admisión de los resultados

Antes he fijado de una manera clara y concreta qué debe entenderse por resultados y qué condiciones deben reunir para que puedan admitirse como fruto o producto de la actividad mercantil empresarial.

La primera de tales condiciones, exige que no provengan del incremento indirecto, nominal o real, del activo inmovilizado. Es

decir, que para que los resultados puedan considerarse justamente provenientes de la actividad mercantil empresarial, no deben contener beneficios o diferencias conseguidas mediante revaloración de los elementos inmovilizados del activo, incluso en el caso que tales diferencias sean absolutamente ciertas. La razón de ello es obvia: la actividad mercantil, en su aspecto económico, se ciñe al manejo del activo realizable — Mercaderías, Primeras materias, Productos fabricados, etcétera — con su complemento financiero, en el que juega el papel principal y único el disponible y el exigible, constituyendo un auténtico coto cerrado en el que ni pueden ni deben introducirse elementos extraños que desfigurarían su verdadera esencia.

Manejar el activo realizable, supone introducir y extraer del Almacén los materiales para comerciar con ellos, tratando de conseguir un lucro. Tales operaciones requieren la inversión de dinero, no sólo en la compra propiamente dicha, sino en la realización de sus distintas fases previas de transformación, en cuanto al aspecto industrial se refiere, y cuya suma final denominamos precio de coste. Luego el análisis y consideración del movimiento del activo realizable, con sus distintas cuentas y subcuentas especulativas y complementarias, a través de un ejercicio económico, ha de proporcionarnos los resultados del mismo, cumpliendo así la primera de sus condiciones; y la comparación y diferenciación entre sí de los Balances empresariales de comienzo y fin de ejercicio, nos dará la segunda y última de las condiciones exigidas, es decir, nos mostrará, en su caso, la realidad y la situación de tales resultados.

Con lo expuesto, he dejado ya señalados y situados todos los elementos y antecedentes que me propongo mover para demostrar la realidad de las consideraciones y conclusiones que habré de formular al final del presente trabajo.

## CAPÍTULO SEGUNDO

### Precio de coste y precio de venta

Que la obtención adecuada del precio de coste influye en la determinación de los resultados, es algo fuera de toda discusión; porque resultados son los productos derivados de la compra-venta de mercancías, y mal podríamos conseguir un lucro si el coste que sirvió de base fuese erróneo. Cuanto mayor sea la diferencia entre coste y venta, mayor será el beneficio, e, inversamente, a menor diferencia, menores beneficios.

Al determinar el precio de venta, partiendo del de coste, fijamos el margen de beneficio esperado, ya sea por medio de la adición de un tanto por ciento global, que incluye la contribución a los gastos de administración y de venta, y el beneficio — beneficio bruto — ya mediante adiciones parciales que permitan luego verificar cada uno de los cargos en particular a través de la contabilidad empresarial.

### El inventario y su valoración

Mas al finalizar el ejercicio, la determinación de los resultados tiene lugar mediante toma y valoración de lo que llamamos Inventario, es decir, mediante el recuento de los materiales almacenados o en poder de terceros, pero de propiedad de la Empresa, valorándolos según un determinado procedimiento estimativo, ya que “el principal objetivo contable de los inventarios es la correcta determinación de los resultados a través del proceso de acoplamiento adecuado de costes e ingresos.”<sup>5</sup>

5 “A major objective of accounting for inventories is the proper determination of income through the process of matching appropriate costs against revenues”. Declaración 2.<sup>a</sup> del *Accounting Research Bulletin*, número 29 (“Inventory pricing”) del “American Institute of Accountants”.

Este es el sistema clásico por excelencia, y, por tanto mundialmente admitido. Y en él radica, en mi concepto, la base de la mayor de las confusiones, el punto de partida y nervio de un grave problema que ha conseguido los honores de la máxima atención de los técnicos de todo el mundo, que ha provocado un verdadero diluvio de opiniones, principalmente a partir de la tercera década de nuestro siglo, en que las alteraciones monetarias, reflejadas en el precio de las cosas, han traído sorpresas imprevistas a los balances empresarios.

Y todo radica en ese algo aparentemente insignificante, que antes he denominado sutil: la valoración del inventario, es decir, en el contenido de la segunda parte del enunciado de esta conferencia: la *fijación* de los costes.

Para valorar el inventario, existe una fórmula tradicional: el más bajo entre coste y mercado, que, en tiempos normales, quería significar prudencia y conservadurismo a fin de no distribuir beneficios no conseguidos. Mas en el continuo evolucionar de las cosas, tanto el coste intrínseco, como el de mercado, ha tiempo dejaron de tener la categoría de permanentes. Es por ello que nuestro Código de comercio, publicado en 1885, saliendo al paso de posiciones inestables que pudiesen provocar alteraciones, señaló que deberían apreciarse los elementos activos inventariables, por su valor real, con lo que la pretendida claridad, desgraciadamente, no pasó del propio vocablo, gramaticalmente perfecto, pero económica y prácticamente inútil.

### Opiniones autorizadas

La fórmula de valoración al precio más bajo entre coste y mercado, cuenta todavía con innumerables adeptos. Así, por ejemplo, las dos instituciones mundiales de contadores de más prestigio, el "Institute of Chartered Accountants in England and Wales" y el "American Institute of Accountants", se pronuncian por la aplicación de dicho principio, aunque cada uno de ellos lo matiza según su particular interpretación.

El "Institute of Chartered Accountants in England and Wales", en sus "Recommendations on Accounting Principles", número X, del 15 de junio de 1945, párrafos 1) y 3), declara: "1) La base valorativa de las existencias comerciales será, normalmente, la más baja entre coste y valor de mercado."<sup>6</sup> "3) El valor de mercado será calculado refiriéndolo al precio en que la existencia comercial se estime pueda realizarse, tanto en su actual condición o incorporada al producto normalmente vendido, después de deducir los gastos incurridos antes de su disposición. Al estimar este precio, habrán de tenerse en cuenta las existencias anormales y fuera de uso, la tendencia del mercado y las posibilidades de reposición. Si el valor de las existencias comerciales se calcula refiriéndolo al coste de reposición, deberá indicarse en el balance que es el más bajo entre coste y valor de reposición, pero en ningún caso podrá exceder al de mercado tal como indicado anteriormente."<sup>7</sup>

Por su parte, el "American Institute of Accountants", en su "Accounting Research Bulletin" número 29 (julio de 1947), declaraciones números 3, 6 y 7, se expresa así:

"D. 3. La primera base contable para inventarios es el coste, el cual ha sido definido generalmente por el precio satisfecho o el necesario para adquirir un bien. Aplicándolo a los inventarios, coste supone, en principio, la suma proporcional de gastos y cargos directa o indirectamente incurridos en proporcionar a un artículo sus condiciones de existencia y colocación".

6 "The basis of valuation for stock-in-trade should normally be the lower of cost or market value..."

7 "Market value should be calculated by reference to the price at which it is estimated that the stock-in-trade can be realised, either in its existing condition or as incorporated in the product normally sold, after allowing for expenditure to be incurred before disposal. In estimating this price, regard should be had to abnormal and obsolete stocks, the trend of the market and the prospects of disposal. If the value of stock-in-trade is calculated by reference to replacement cost it should be described in the balance sheet as being the lower of cost or replacement value, but in no case should it exceed market value as described above".

"D. 6. La frase "al precio más bajo entre coste y mercado", significa precio normal de reposición — por compra o reproducción, según los casos — excepto que,

a) El precio de mercado *no podrá exceder* del valor realizable neto — p. e., precio de venta estimativo en el curso ordinario del negocio, menos el coste razonablemente presumible para completar y disponer del producto — y

b) El precio de mercado *no podrá ser inferior* al valor neto realizable, una vez deducido del mismo el margen normal de beneficio".

"D. 7. Dependiendo del carácter y composición del inventario, la regla "precio más bajo entre coste y mercado", podrá aplicarse apropiadamente tanto si es directamente sobre cada uno de sus conceptos como sobre el total del inventario — o, en algunos casos, sobre el total de componente de un mismo grupo. — El método será el que mejor refleje los resultados del ejercicio."<sup>8</sup>

8 "St. 3. The primary basis of accounting for inventories is cost which has been defined generally as the price paid or consideration given to acquire an asset. As applied to inventories, cost means in principle the sum of the applicable expenditures and charges directly or indirectly incurred in bringing an article to its existing condition and location".

St. 6. As used in the phrase "lower of cost or market", the term "market" means current replacement cost (by purchase or by reproduction, as the case may be) except that:

(1) Market *Should not exceed* the net realizable value (i. e., estimated selling price in the ordinary course of business less reasonably predictable cost of completion and disposal) and.

(2) Market *should not be less than* net realizable value reduced by an allowance for an approximately normal profit margin".

St. 7. Depend on the character and composition of the inventory, the rule of "cost or market, whichever is lower" may properly be applied either directly to each item or to the total of the inventory (or, in some cases, to the total of the components of each major category). The method should be that which most clearly reflects periodic income".

### Un problema no resuelto

A pesar de las precedentes declaraciones, el problema sigue sin resolver, y los comentarios y propuestas para intentar solucionarlo alcanzan proporciones colosales. Ocupando esta misma tribuna el día 4 de marzo de 1949, tuve el honor de dar a conocer los distintos sistemas norteamericanos que responden a las siglas FIFO — First-in-First-out — LIFO — Last-in-First-out — HIFO — Highest-in-First-out — NIFO — Next-in-First-out — y MOTI — More-out-than-in. — Precisamente el “American Institute of Accountants”, en el Boletín de investigación contable a que antes me he referido, declara al respecto:

“D. 4. El coste a efectos de inventario podrá determinarse bajo alguna de las distintas teorías relacionadas con la fluctuación del valor de sus elementos componentes — tales como las de “coste original” (FIFO), “promedio” (AVERAGE) y “último coste” (LIFO); — y el principal objetivo al seleccionar alguna de ellas, habrá de consistir en escoger la que, dadas las circunstancias, refleje con mayor claridad los resultados del ejercicio”.<sup>9</sup>

### ¿Existe solución?

Como se vé, la desorientación es manifiesta y nadie quiere comprometerse. La fijación del coste sigue siendo un arcano indescifrable. Y a pesar de ello, *debe existir la solución*, por lo que voy a intentar, no a hallarla — porque ello sería superior a mis fuerzas — sino a aportar mi modesta contribución a su encauzamiento.

<sup>9</sup> “St. 4. Cost for inventory purposes may be determined under any one of several assumptions as to the flow of cost factors (such as “first-in-first-out”, “average”, and “last-in-first-out”); the major objective in selecting a method should be to choose the one which, under the circumstances, most clearly reflects periodic income”.

### El manejo del Activo realizable y la teoría del inventario

Hace un momento decía que la actividad mercantil se manifiesta en un adecuado manejo del activo realizable. Como sabemos, el activo realizable es la representación contable del Almacén. Entradas y salidas; y el saldo, diferencia o remanente, constituye la existencia, por lo que, las existencias, más las salidas y entradas, igualan al total entrado. Luego, existencias, salidas y entradas, son fases de una misma operación.

Supongamos por un momento que una Empresa adquiere varias cantidades de distintos productos y que, por causas que no es preciso dilucidar, no vende ninguno de ellos. Al final del ejercicio, procederá a su recuento o inventario para confirmar que las existencias son iguales al total de las compras realizadas durante el mismo. Si ello es así, podemos sentar la primera de nuestras premisas, diciendo que "todos los bienes adquiridos para su reventa, son bienes inventariables".

Pero en este caso particular, que va a servirnos de punto de partida, concurre un hecho singular cuya trascendencia no podemos perder de vista en modo alguno, y es el de que no se ha realizado ninguna venta. En otras palabras, nuestra Empresa ha almacenado, pero no ha completado el ciclo de la actividad mercantil, porque no ejerció la más importante de sus fases, la venta, que es precisamente la que puede y debe producir el lucro, objetivo final empresarial; y como ello equivale a decir que no pudo realizar beneficios, por falta de base, hemos de admitir que el valor total de su inventario, a fin de ejercicio, era exactamente el mismo que pagó por su adquisición, con lo que podemos sentar la segunda premisa, ampliatoria de la anterior, diciendo que "todos los bienes adquiridos para su reventa, son bienes inventariables, y su inventariación y valoración reales quedan definitiva y automáticamente consumadas por el acto de su contabilización".

Esta premisa, tan simple en apariencia, va a trazarnos el camino

futuro. Si la cuenta de compras constituye, gracias a las inscripciones detalladas en el Libro Diario, el auténtico y verdadero inventario de los bienes adquiridos, *por su valor real para la Empresa*, cuando concorra la circunstancia normal y propia de que se complete el ciclo de la actividad mercantil por medio de la consumación de ventas, podremos afirmar que la Empresa ha realizado una parte de su inventario, con lo que bastará deducir del total la parte realizada, para hallar el número de unidades y el valor del remanente, denominado, en la práctica, inventario de cierre. En otras palabras: Las existencias de entrada, más las compras del ejercicio, constituyen la suma de materiales entrados. Su relación detallada equivale al inventario de los mismos, del cual, a efectos de determinación de resultados y del Balance empresarial, habrá que separar la parte consumida — ventas, — siendo la diferencia o resto, la existencia de cierre.

En la práctica — y así se explica en teoría, ¿por qué no decirlo?, se procede inversamente: se inventaría la existencia de cierre, se valora, y su valor se deduce de la suma o coste total de materiales entrados, siendo la diferencia resultante, el supuesto valor del inventario consumido. El procedimiento es inconsecuente. El inventario consumido, es igual al coste cierto de los materiales vendidos, o, en su caso, al de las primeras materias, mano de obra, gastos y contribuciones aplicadas a los productos fabricados y vendidos mientras que el inventario de cierre constituye la parte no realizada del inventario total, y sobre la que pueden caer todas las dudas y reservas propias de algo que depende del futuro.

Mas, siguiendo en la inconsecuencia, para fijar el coste de lo vendido, base indubitable e imprescindible para la determinación de los resultados del ejercicio, se valora el inventario de cierre por el menor entre los precios de coste o de mercado.

### Un absurdo insospechado

Y ahora pregunto: ¿Por qué tal distinción? ¿Por qué adoptar el menor de los dos? ¿Por espíritu conservador? Entonces, ¿para qué

sirve el precio de coste, tan cuidadosamente obtenido, si tampoco nos sirvió para fijar el precio de venta, ya que éste, en definitiva, fué regulado muchas veces por las necesidades impuestas por la competencia? ¿Por qué hemos desplegado tanta técnica y tanta precisión en determinar el precio de coste, si al final no ha de servirnos para nada, ya que hemos de tomar como válido el que rijan en el mercado, si es más bajo? Yo diría que la más perfecta determinación del precio de coste, puede compararse a una bella imagen esculpida en un bloque de hielo, que dura hasta que el sol del inventario aparece en el horizonte.

Pero aún hay más. Vendemos, en el mejor de los casos, basando el precio de venta en nuestro coste, es decir, vendemos contando con el coste obtenido mediante un largo proceso en el que interviene el peso o la medida, fases de fabricación, control de tiempo, calibración, verificación, porcentajes de gastos generales, porcentajes de asignaciones a Fondos de reposición y renovación, etcétera, etcétera; mas llegamos al momento de determinar los resultados, y valoramos las existencias al precio del mercado si éste es menor que el obtenido, olvidando que al proceder de esta forma, atribuímos a lo vendido un valor distinto del que sirvió de base para determinar el precio de su venta. Y encima nos sorprendemos si el beneficio previsto no aparece. ¿Cómo puede aparecer el beneficio, si lo hemos escamoteado con nuestro proceder absurdo?

### **Interrelación entre el valor del Inventario y los resultados**

Constituye un principio contable universalmente admitido, la interrelación existente entre la valoración del inventario y la cuantía de los resultados. Cada peseta añadida a la valoración, supone automática y directamente añadida a la suma de beneficios brutos, e, inversamente, cada peseta sustraída de la valoración, equivale a sustraerla automática y directamente de los beneficios obtenidos,

Luego, si valoramos las existencias de fin de ejercicio por debajo del propio coste, sustraemos de los resultados una suma igual a la diferencia entre el precio que nos sirve de norma de cálculo para la valoración del inventario y su coste intrínseco, multiplicado por el número de unidades existentes al cierre del mismo. Ello equivale a decir que para situar el valor de las existencias de fin de ejercicio al precio de mercado en vigor en el momento de la toma de inventario, alteramos y falseamos el producto de las operaciones consumadas durante el ejercicio.

Se me argüirá que ello, sino es muy técnico es, en cambio, muy práctico. La vida de los negocios está llena de sorpresas, y la previsión y precaución cuando de determinar los beneficios se trata, nunca son excesivas, sino, por el contrario, saludables, y, a fin de cuentas, lo que no aparece en un ejercicio, aparecerá en el siguiente, con lo que se demuestra que el sistema aplaza, pero no altera, a la larga, los resultados definitivos.

Permítaseme decir, que si no es completamente falso el razonamiento, tiene, por lo menos, mucho de sofisticado. Que el fin que persigue es sano, nadie lo discute ni lo pone en duda, ni yo lo combato; pero que el procedimiento constituye una alteración de la verdad, nadie, tampoco, podrá negármelo.

Cuando compramos — es decir, cuando adquirimos bienes inventariables — pensamos, lógicamente, en el beneficio que podemos esperar de la venta de los mismos. Cuando realizamos ésta, el beneficio esperado, si era cierto, se convierte en beneficio obtenido. Luego, existen dos clases de beneficios: los esperados y los obtenidos.

Beneficios obtenidos son los producidos por las ventas consumadas y son los únicos realmente efectivos. Los esperados, podrán ser o no podrán ser, porque su obtención depende de algo tan aleatorio como es la realización futura de la venta, y ésta puede guardar la mayor de las sorpresas.

Al rectificar la valoración del Inventario remanente a fin de ejercicio, para situarlo al precio de mercado — admitiendo que éste sea el más bajo — tratamos de salvar o, en cierto modo, asegurar,

los beneficios esperados, es decir, futuros. Pero en realidad lo que hacemos, sin proponérselo, es alterar el coste de lo vendido, porque le atribuimos un valor distinto de aquel que le sirvió de base, y ello en razón a que valoramos el inventario remanente, y la diferencia, sea la que fuere, hasta el total de lo adquirido, lo consideramos valor a coste de las ventas del ejercicio, del que nos servimos para la determinación de los resultados del mismo.

### **Resultados ficticios**

¿Son realmente los del ejercicio, los resultados así obtenidos? Indiscutiblemente, no, porque previamente a su determinación, hemos practicado, por escamoteo, una reserva oculta, una sustracción en provecho o en perjuicio del ejercicio siguiente, según fuere su signo. Es por esta razón que antes he indicado que los porcentajes de beneficio previstos, aunque en realidad se alcancen, nunca serán comprobables, porque la base de comprobación es distinta de la que sirvió de cálculo inicialmente, y, por tanto, habrán de ser forzosamente falsas e inútiles las estadísticas preparadas con tales números.

### **Posible solución del problema, desde un punto de vista nuevo**

¿Podemos solucionar el problema? A mi modesto entender, sí.

Desde el punto de vista económico, la práctica del balance empresarial anual, y, por tanto, la determinación de los resultados, debe cubrir, necesariamente, los tres objetivos siguientes:

a) La fijación de los resultados contables verdaderamente obtenidos;

b) La corrección de los valores realizables del Activo, a fin de situarlos en las condiciones vigentes en el momento del cierre del balance, y

c) La manutención y acrecentamiento del patrimonio empresario.

Para fijar los resultados contables verdaderamente obtenidos, es indispensable servirse siempre de los costes auténticos satisfechos por la Empresa, prescindiendo en absoluto de cuáles sean los de la competencia o de mercado, que sólo se utilizarán como orientadores del precio de venta.

Los costes auténticos para la Empresa, figuran en el Registro de entradas (Inventario) o cuenta de Compras, y deben aplicarse contablemente a las ventas realizadas teniendo en cuenta el número de unidades de cada precio comenzando por el más antiguo. Ello obliga a llevar el Registro de salidas de Almacén o la cuenta de Ventas, a precio de coste, y aún cuando no ignoro las dificultades de orden práctico que un tal procedimiento contable supone, deben desecharse inmediatamente, porque la utilidad final del procedimiento justifica el esfuerzo y el gasto incurridos.

La determinación de los resultados, por tanto, tendrá lugar valorando a coste intrínseco la parte de inventario consumida durante el ejercicio, y cuyo coste figurará inscrito en la cuenta de Ventas o en el Registro de salidas de Almacén.

El inventario de cierre o remanente — diferencia entre entradas y salidas de Almacén — deberá valorarse al precio de coste intrínseco, y su valor total habrá de coincidir con el saldo del Registro de entradas y salidas de Almacén o con la diferencia entre Compras — adquisiciones más remanente anterior — y Ventas llevadas a coste. Si hubiere diferencia, no proveniente de error, habrá de considerarse merma o sobrante, según sea el signo que la acompañe.

Con el procedimiento que acabamos de exponer, la valoración del Inventario de cierre carece de importancia para la determinación de los resultados contables, ya que tan sólo utilizamos la parte de inventario consumida, cuyo coste, por esta misma razón, no puede sufrir alteración de especie alguna, consiguiendo así el primero de los objetivos señalados, es decir, la fijación de los resultados conta-

## LA OBTENCIÓN Y FIJACIÓN DE COSTES

bles verdaderamente obtenidos, sobre los cuales podremos basar con toda seguridad toda clase de estadísticas y comparaciones porcentuales, año tras año, analizando rendimientos y gestiones administrativas, sin que pueda asaltarnos la duda de que basamos el cálculo en datos y cifras de procedencia dudosamente idéntica o heterogénea.

Mas no se olvide que a los resultados así determinados, los he denominado contables, lo que equivale a decir que sólo pueden servirnos para verificar investigaciones y comparaciones relacionadas con la gestión del negocio, y que, por tanto, no pueden utilizarse para su reparto como dividendo o beneficio de accionistas y propietarios. Antes de que esta posibilidad llegue, debemos cubrir previamente los otros dos objetivos señalados como imprescindiblemente necesarios.

Una vez conseguidos los resultados contables, habremos de proceder a la corrección de los valores realizables del Activo, a fin de situarlos en las condiciones vigentes en el momento del cierre del balance.

Corregir o rectificar los valores realizables, equivale a fijarlos en el precio que en el mercado se coticen en un momento dado, es decir, en el precio en que normalmente pueda lograrse la reposición de lo poseído.

Si el precio de reposición es inferior al de coste intrínseco, la diferencia habrá de sustrarse de los resultados contables del ejercicio; mas, si fuere superior, tal diferencia habrá de lucir en una cuenta de reserva provisional, en espera de la confirmación definitiva que, en su caso, habrá de proporcionarle en su día la venta, cubriendo así el tercero y último objetivo, cual es la manutención y acrecentamiento del patrimonio empresarial. Sólo después de logrado este objetivo final, los resultados definitivamente obtenidos podrán considerarse justamente repartibles.

Mas antes de poner punto final a mi exposición de hoy, séame permitido que, a modo de resumen, siente las pertinentes conclusiones.

## Conclusiones

*Primera.* — La obtención de costes debe realizarse con la máxima escrupulosidad y cuidado, porque de ello depende el precio de venta, del que, a su vez, depende el beneficio final. Es, por tanto, un factor determinante de los resultados.

*Segunda.* — Todo material adquirido para su transformación y venta, o, simplemente, para su reventa, constituye un bien inventariable. Inventario, es, pues, la suma de todo lo adquirido destinado al expresado fin, e Inventario de cierre será la parte no vendida o remanente del mismo al final del ejercicio.

*Tercera.* — Para la determinación de los resultados contables, debe operarse con el coste intrínseco de los materiales vendidos y nunca con el inventario de cierre valorado a precio distinto del coste estricto; porque el valor del inventario de cierre es el coste futuro para el futuro y no el coste de la parte vendida en el pasado. Los resultados, como tales, son producto de operaciones consumadas, y nunca podrá considerarse resultado el supuesto producto o beneficio esperado de aquéllas no realizadas todavía.

*Cuarta.* — La parte de inventario no vendida al término del ejercicio, que denominamos inventario de cierre, debe valorarse — independientemente de a su coste intrínseco a los fines de la determinación de los resultados contables — por su valor de reposición, de acuerdo con el sistema valorativo que se juzgue más adecuado a las circunstancias del momento. Si su valor es inferior al de coste, la diferencia entre aquél y éste, habrá de deducirse de los resultados del ejercicio; mas si fuere superior, deberá asignarse a un Fondo especial de previsión, de carácter provisional, en espera de la confirmación definitiva que, en su caso, habrá de proporcionarle en su día la venta, y

*Quinta.* — No debe olvidarse nunca que sólo pueden conside-

## *LA OBTENCIÓN Y FIJACIÓN DE COSTES*

---

rarse resultados disponibles, aquellos que se obtengan una vez asegurada la integridad del patrimonio empresarial, es decir, que lo que constituya el Activo posea, por lo menos, el mismo valor adquisitivo tanto al comienzo como al fin del ejercicio. Es después de lograda esta identidad, que si aparece excedente puede considerarse justamente beneficios.



IV

**TRASCENDENCIA DEL FACTOR HOMBRE  
EN LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO**

*por*

**JOSÉ MARÍA VICENS COROMINAS**



## CAPÍTULO I

### El hombre sujeto agente y paciente de la economía

Examinada por mis anteriores colegas la rentabilidad de los negocios, en cuanto afecta a su relación con el medio en que se desarrollan, así como por los gastos que pesan sobre el mismo, parecía terminada la misión del ciclo iniciado por la Academia. Pero hay un elemento interno, importantísimo, distinto de la materia inerte y de la máquina, auxiliar poderoso, que puede, en una sola actuación, convertir una actividad productiva en un negocio ruinoso y por el contrario con su intervención, puede levantar y transformar en próspero un negocio que antes se presentaba en estado deficitario. Y este elemento, este factor de singularísima importancia e incalculable trascendencia, es el hombre. Y esta vinculación del hombre al fenómeno mercantil es lo que queremos tratar en esta conferencia, procediendo a una vivisección de los elementos integrantes de este ente psicológico.

El hombre no es la mercancía que se transporta de un mercado a otro para ser ofrecida y vendida; no es la máquina con sus movimientos calculados. El hombre, es este ser misterioso en la complejidad de su constitución tanto fisiológica como psíquica, si bien vulgar en su aspecto exterior. Pero el hombre, hablando económicamente, es alternativamente causa y efecto; es el sujeto agente que produce, que impulsa, que dirige, que somete a las inmensas fuerzas de la naturaleza para sacar de ella el fruto que ha de satisfacer las necesidades ajenas y es, al mismo tiempo, el sujeto paciente que exige, solicita, quiere lo que precisa para satisfacer sus apetencias, sean del orden que fueren, moviendo todos los resortes que tiene a su al-

cance para lograr la consecución de sus fines. Y este hombre, ese ser compuesto de una parte física, tangible y de otra espiritual, imponderable, es el que imprime a la actividad humana un sello propio — y hablo en términos mercantiles — y determina los beneficios de la Empresa o, por el contrario, dejándose llevar por ilusiones, falsas concepciones o estados afectivos, conduce al centro de su actividad por el camino del desastre y a la bancarrota. Y en esta conferencia de hoy vamos a estudiar al hombre tal cual es. Queremos, como a través del ocular de un microscopio, analizar lo que hay en este ente humano y ver la manera cómo debe conducirse para que contribuya a que sus actividades se desarrollen en un plan positivo, es decir, que contribuyan a que la empresa, a la que está vinculado, cumpla su fin económico. Que sea una empresa productiva.

Esta condición económica del hombre la vemos reflejada, digamos demostrada, en ciertas zonas casi aisladas de la capital y que por tanto reciben deficientemente el influjo modernizador de la misma. Estas zonas han establecido ya su ciclo económico basado en su conservación repartiéndose los trabajos en función, en proporción a sus necesidades. Vemos cómo mutuamente van satisfaciéndose las exigencias somáticas. El hombre incorpora su trabajo al producto, en más o menos escala, y lo vende; se desprende de él, para pasar a consumir el que ha producido otro. Y si sumamos los valores positivos y negativos de cada uno, veremos que llegaríamos a la neutralización casi absoluta. Cuando se desequilibra esta neutralización, el descanso es el elemento regulador de la producción, y así cuando se llenan los graneros, cesa la fiebre laboral y se dedican a lo que es casi atávico en el hombre, la caza, y si son zonas marítimas o regiones de los lagos, a la pesca. Vemos, por tanto, este constante flujo y reflujo de la producción que nos demuestra a diario cómo el hombre es el poderoso elemento que pone en juego las fuerzas ingentes de la naturaleza al servicio de la economía. El hombre es, pues, por ley natural, el que entrega y recibe, el sujeto agente y paciente del proceso económico.

Pero si examinamos la psicología mercantil de los pueblos pri-

mitivos, veremos, — quizás por un reflejo interno de la evolución fisiológica — cómo fueron creándose necesidades, excitando los deseos y dando origen con ello a la iniciación del comercio. Recordemos a los fenicios, activos comerciantes. Su mismo nombre nos lo dice. Fenicio, del griego *phoinos* (sangriento, rojo de sangre), fué el distintivo que se les dió, por su comercio de la púrpura, y la púrpura era la materia colorante que sacaban del murex, famoso marisco. El rojo púrpura, por ley psicológica, atrajo poderosamente la atención de los hombres campestres, les incitó a su posesión y origináronse las transacciones con este producto que, como se ve, es del todo indiferente a la conservación de la vida.

Con ello se inicia un proceso económico nuevo basado, no ya en una necesidad fisiológica, sino en una exigencia psicológica, exigencias que a veces son tan vehementes que trastornan los valores reales de las cosas. El deseo introduce una variante en el valor, que puede estar de acuerdo o en contradicción con el coste. La necesidad y el deseo de satisfacerla, hacen surgir la ley económica más inquietante que ha existido, porque unas veces nos hacen afluir las ganancias como maná caído del Cielo y otras, sin razón alguna, arrebatan de nuestras arcas aquellos ahorros que habíamos acumulado con tanto tesón y privaciones. Vale o no vale una cosa según se solicite o rechácese; vale más o menos según haya escasez o abundancia.

Desde los tiempos primitivos, los hombres han franqueado nuestros Pirineos, han vadeado sus ríos, han comprobado sus inagotables caudales, e incluso en algunos casos han navegado por ellos. ¡Cuántos ejércitos de la antigüedad habrán alcanzado sus cumbres! ¡Cuántas veces no lo habrán visto también las generaciones que nos han precedido y se habrán extasiado ante la magnificencia de aquellos espectáculos e incluso habrán cantado a través de las rimas aquellas bellezas que cautivaban su espíritu y les infundían un pavoroso respeto! Y sin embargo, ningún bien económico podían extraer de ellas en beneficio de la humanidad...

Pero el ingenio humano, en constante evolución, la intuición económica del hombre, el conocimiento creciente de las fuerzas de la

naturaleza, le han revelado el poder de esa masa fluente que día y noche azota a las rocas y con su monótono cantar rompe el silencio de los valles... Y después de transcurridos algunos siglos, ya no hay poesía en aquellos lugares. Los caudales impetuosos de las aguas han quedado aprisionados en tuberías de grandes dimensiones. Al fondo, un edificio que recoge sus aguas y las somete a un cauce forzoso: y a cientos de kilómetros de distancia, la ciudad recibe el beneficio de estas masas fluyentes, que le proporcionan luz, fuerza, calor... Pero hay algo más en esta evolución humana, hay el estímulo de la ganancia. Si en la balanza sensible de lo económico, el platillo de los gastos de transporte de energía hubiera pesado más que el de los productos obtenidos, volverían a triunfar las aguas aprisionadas, destruyendo todo este esfuerzo realizado por la civilización. El hombre, pues, al domeñar estas fuerzas ingentes lo hizo bajo el estímulo de la creación de un valor económico que había de traducirse para él en importantes beneficios.

El hombre aporta valores nuevos a la economía, y estableciendo nuevas necesidades pone en movimiento nuevas fuerzas para aumentar el bienestar colectivo...

La prensa del día 11 de noviembre de 1948 nos comunica una noticia luctuosa: "Un autobús se precipita en un barranco; mueren tres personas y quedan heridas quince. Queda destrozado el vehículo." ¿Causa? Una imprudencia: iba excesivamente cargado y se rompió la dirección... Una catástrofe sólo porque un hombre no previó la imprudencia — una simple desobediencia a las leyes físicas.

En Hull (Inglaterra), el día 29 de noviembre de 1949, (nos dice la prensa), una terrible explosión destruyó una fábrica de la British Coca Mill, causando numerosos heridos y cuantiosas pérdidas. ¿Causas? Una tubería de gasolina en malas condiciones provocó la explosión que se comunicó por simpatía a otros depósitos... ¿Culpa? Un vigilante que al mal estado de esta tubería no le dió la importancia que el caso requería. Un hombre, en un momento, colocó en situación crítica a una poderosa Empresa. Un solo hombre...

Si examinamos el "Boletín Oficial del Estado" en su apartado de

## TRASCENDENCIA DEL FACTOR HOMBRE

anuncios oficiales, encontraremos que más de una sociedad se declara en suspensión de pagos y en muchos casos sólo por la orientación dada al negocio por un hombre que no se sometió o no pudo someterse a las leyes mínimas de la prudencia.

Y pregunto yo, señores: Si un hombre, sea de la categoría que fuere, puede con un acto suyo alterar el ritmo económico de una Empresa levantándola hasta dejarla completamente consolidada, o, por el contrario, hundiéndola para nunca más levantar la cabeza, ¿no vale la pena de que nos ocupemos, en una sesión, de este hombre, las condiciones en que desarrolla sus actividades, la manera cómo se desenvuelve, para que, de ver ciertos defectos, podamos corregirlos y así obtener que coadyuve a la prosperidad de la Empresa para hacer que ésta sea siempre un negocio productivo?

¿Cuántas personas dan al hombre la importancia que merece dentro del ciclo productivo? Muy pocas. Para muchos, el hombre es la mercancía que se valora según la ley de la oferta y la demanda. Y si no está a gusto... ¿para qué continuar? Para otros, es uno de los elementos del precio de coste que cuesta tantas pesetas y, nada más. Pero esta mercancía, que no es inerte, y este elemento del precio de coste, que no es indiferente a la marcha de la Empresa, puede, con su actuación, como hemos visto, cambiar el signo del esfuerzo económico. Pero el hombre es también algo más. Es el hermano a quien debemos atender, y si él entrega parte de su ser para que prospere la Empresa, la Empresa debe, a su vez, entregar parte de ella para que viva feliz en su hogar.

### CAPÍTULO II

#### Valor energético del trabajo humano

¡Hombre! ¿Se ha fijado usted cómo ha adelgazado don Fulano de tal? Pregunta vulgar pero que puede aportar valiosísimos datos a nuestra observación psicológica. Fulano de tal ha adelgazado, y

dice que se encuentra perfectamente bien; que nada le aqueja. Luego, aquí entramos de lleno en un proceso del metabolismo. La nutrición. Don Fulano de tal se desnutre. ¿Causa? Puede ser muy bien un problema de precio de venta de energía humana, o bien que sobre la sociedad familiar pesen unos gastos de difícil soportar... El hombre vende sus energías a un precio que no le permite la reposición, y, por tanto, consume sus reservas, con el consiguiente peligro de la integridad personal fisiológica. Amortiza su organismo y no constituye un fondo de reposición. Y he aquí lo que vamos a analizar para que sea para todos un principio de orientación y para que sepamos cómo debemos actuar si queremos que fisiológicamente contribuya el hombre a la productividad de la industria, o mejor, de la Empresa.

Se ha llegado hoy en día casi a dominar el proceso del metabolismo; este constante trasiego de sustancias que se incorporan y desaparecen de nuestro organismo, o para asegurar su subsistencia, o para convertir sus movimientos en fuentes de energía, y en ello las escuelas alemanas puede decirse que se han colocado en vanguardia. Pero, prescindiendo de las formas complicadas de los metabolismos intercalares de las sustancias alimenticias, al pasar a los estados asimilables, diremos que nuestro organismo precisa, para poder actuar, de tres grupos importantes de elementos: los prótidos, los glúcidos, y los lípidos, y éstos deben ser proporcionados por los alimentos, los cuales, acumulados en los diferentes órganos, proporcionan al ser la fuerza para sostenerse y la energía para producir trabajo, medidos con la unidad calorías. Todo alimento que se ingiera debe realizar tres cometidos: conservar el organismo, suministrar energía para la propia transformación y, por último, almacenar energía para gastar en el momento en que se precise; en nuestro caso, para realizar trabajo, extremo, para nosotros, de capital importancia.

Y lo natural es que nos formulemos la siguiente pregunta, condición previa para todas las demás, ¿Qué necesito yo para subsistir? Naturalmente no vamos a aplicar una fórmula particular para

cada individuo. Un hombre de talla 1,70 metros y de un peso de 70 kgs. necesita alimentos que le aporten 1.700 calorías. Veamos cómo ha podido llegarse a ello. ATWATER, completando el sistema de los profesores VOIT y PETTENKOFER, siguen el método de la conservación del equilibrio nutritivo compensando con alimentos iguales, las pérdidas que registre el organismo; es el método del equilibrio nitrogenado y carbonado. Exige complicadísimos aparatos y numerosos análisis. Otro método es el de la alimentación libremente elegida por ciertos individuos, tomados como tipo: rentistas, obreros, médicos, profesores. Este método, a base de grandes generalizaciones, ya nos dice algo más, pues indirectamente es el organismo el que impele al individuo a reclamar aquellos alimentos que más le apetecen.

Y por último, hay el método empírico debido a los profesores RICHET y GAUTIER, que lo buscan, no en el individuo, sino en la aglomeración humana de las grandes ciudades. En este sistema, como afluyen todas las profesiones, se compensan todas las tendencias y todas las aficiones se calcula agrupando por series todos los alimentos que entran en una gran ciudad, sacándose la ración media.

A pesar de ser tan diversos los procedimientos, conjugados éstos, nos dan un resultado muy interesante ya que llegamos a la conclusión de que en nuestra alimentación de sostenimiento deben concurrir: 70 grs. de prótidos, 300 de glúcidos y unos 50 de lípidos; y éstos, traducidos en el lenguaje corriente, y teniendo en cuenta que en toda alimentación humana debe aconsejarse concurren los alimentos animales y vegetales, nos da: pan, 300 gramos; un huevo; 100 gramos de leche; 200 de patatas; 50 de aceite; 31 de azúcar y medio litro de vino de 9 grados. Naturalmente lo interesante es conocer qué me va a costar todo esto. Sólo puedo decirles que calculado al precio de tasa oscila alrededor de unas 7 pesetas. Para sostenerme, pues, necesito disponer de unas 7 pesetas diarias.

Hasta aquí, señores, muy interesante; pero de nada serviría esta primera parte si no pudiéramos continuar en el estudio de este inte-

resantísimo tema. El hombre debe aportar energías. Si no lo realiza, no es fácil que nadie le preste las siete pesetas para su subsistencia. ¿Cuál es, pues, su valor energético?

Se considera buen trabajador el que aporta un esfuerzo de unos ciento cincuenta mil kilogrametros al día, útiles. Este esfuerzo, traducido en un ejemplo, podríamos decir el trabajo que realizaría un hombre cargado con diez kilos que recorriera a pie desde Barcelona a San Cugat del Vallés. ¿Cuánto tiempo emplearía? Si no llevara peso alguno y no pretendiendo agotamiento físico, podríamos fijar cuatro horas. Pero teniendo en cuenta la curva del rendimiento de trabajo que tiende a decrecer a partir de la aparición de los primeros síntomas de fatiga, veremos que no se puede sostener la marcha regular con un peso de cierta consideración y, por ello, sería necesario introducir repetidos descansos de diez a quince minutos cada dos o tres Km. y disminuir la potencia de la marcha, lo que supondría una nueva inversión horaria de unas dos horas. Por tanto, se ha fijado la jornada legal en 8 horas, por no existir desplazamiento. Ahora bien, estos ciento cincuenta mil kilogrametros suponen un valor energético de unas 1.800 calorías, que sumadas a la ración de sostenimiento, nos daría un total de 3.500 calorías.

Según hemos visto al hablar de la ración de sostenimiento, ha de alternarse la alimentación animal combinada con la vegetal. Por ello la ración de trabajo que acabamos de describir debería, en tiempos ordinarios, quedar integrada por lo siguiente: 600 gramos de pan; 200 de carne; dos huevos; 100 de leche; 150 de legumbres secas; 200 de patatas; aceite o manteca, 50 gramos; 31 de azúcar y medio litro de vino. El importe de dicha ración, a los precios a que nos hemos ya referido, supone un valor de unas diez a doce pesetas y media.

Cuando las funciones del metabolismo se desarrollan de una manera normal compensando las pérdidas con elementos químicamente apropiados, se establece el equilibrio fisiológico, invadiendo a todo el individuo una sensación de bienestar. Se trabaja con más eficiencia y se suele concentrar mucho más interés para cumplir las órdenes que se han recibido. Aparece en el individuo la alegría del

trabajo. El rendimiento, entonces, suele ser óptimo. La productividad marcha por buenos cauces.

Ahora bien, toda baja en la ración de trabajo supondrá una baja también en el rendimiento, si bien a veces, cuando el hombre está dotado de una fuerza de voluntad intensa, obliga a su organismo a realizar el trabajo superior a la ración energética. Entonces, es cuando empieza a notarse enflaquecimiento y a aparecer cierta resistencia al trabajo.

Pero ¿se encuentran siempre los alimentos que nos impone la función energética? Muchas veces no, y otras no son asequibles a todo el mundo y, por tanto, aparece en seguida la substitución. Para que ésta sea efectiva, es preciso que el cambio de alimentos no suponga una disminución de calorías. RUBNER estableció la ley de substituciones equivalentes que intituló "Insodinamia"; así, 100 gramos de lípidos, equivalen a 243 de prótidos, o a 232 de glúcidos. Así pues, para substituir la carne, podemos en cierto modo utilizar el pescado y reducir la ración de pan, ya que de lo contrario ingiriendo más cantidad de glúcidos que la necesaria, fatalmente nos produciría trastornos en la digestión, con evidente disminución de la capacidad energética. Por esto, esta teoría que en ciertos momentos y que en determinadas circunstancias se impone, no es aconsejable adoptarla como normal, puesto que si tuviera que juzgarse bajo el punto de vista de la economía fisiológica, ésta sería notoriamente alterada al tener que trabajar el organismo con substitutivos que, si bien energéticamente, parece serían equivalentes tendrían un rendimiento notoriamente inferior al necesario y, por tanto, aparecería prematuramente la fatiga muscular reflejándose sus efectos en la poca efectividad del trabajo. Las circunstancias por las que atravesamos han obligado al productor a prescindir de determinados alimentos substituyéndolos por otros que, en volumen, dan una apariencia fisiológica de suficiencia, pero que, traducidos en trabajo, acusan una baja notable en el rendimiento... Y esto se va produciendo insensiblemente, de suerte que, cuando nos damos cuenta, esta apatía laboral abarca zonas de no poca importancia.

Un ejemplo: En el "Boletín Oficial del Estado", de fecha 1.º de enero de 1949, leemos la siguiente Orden del Ministerio de Trabajo de fecha 19 de noviembre de 1948:

"La obtención del rendimiento mínimo que en dicha tabla se establece es requisito indispensable para que los trabajadores tengan derecho a la percepción del salario mínimo por unidad de tiempo que se fija en la reglamentación."

¿Qué quiere decir esto, señores? Pues que en el ramo de la Construcción, que es al que se refiere la orden que hemos citado, bajó sensiblemente el rendimiento, y que ha debido recurrirse a la fuerza coactiva de una orden para impeler al trabajador a que aporte el trabajo que una comisión de entendidos ha creído indispensable para el abono del jornal estipulado. Esto deja entrever, que no se trata de uno o dos trabajadores, sino de muchos, y estos muchos, no serán todos malos trabajadores. Y si hay buenos trabajadores que no realizan el trabajo normal, ¿no podría ser ello debido a que los alimentos ingeridos no dan la capacidad energética que alrededor de una mesa han establecido unos señores que quizás no sufren los trastornos isodinámicos?

Recuerdo un caso que cito como ejemplo: Un descargador del muelle, hombre activo, de fuerza hercúlea, que era la admiración de sus compañeros de trabajo. Las circunstancias le obligaron a aplicar la teoría isodinámica. Al principio, todo bien; después empezó a adelgazar; pero el hombre seguía trabajando — consumía sus reservas — hasta que un día una hemoptisis abundante le separó bruscamente de su lugar de trabajo. Un tiempo de reposo y de sobrealimentación le ayudó a recuperarse un poco, y al sentirse más animado, e impulsado por una gran fuerza de voluntad, corre de nuevo a su trabajo. Los compañeros le reciben con alegría. Se abraza con sus fardos y ya no puede con ellos... La fuerza había desaparecido... Se sienta en un rincón, y llora... Había agotado su propio organismo... Hoy no existe... ¿Cuántos habrá así? Para lograr un buen rendimiento, es preciso que insistamos una y otra vez que se aporten alimentos energéticos y que éstos puedan llegar a todos los hogares.

CAPÍTULO III

**El trabajo colectivo. Influencia externa en su productividad**

A través de los tiempos, el proceso de la producción, acosado por el aumento de población que va introduciendo nuevas necesidades, ha ido evolucionando y los viejos sistemas patriarcales, con atávico sabor de lo que fué, van archivándose por anacrónicos, incompatibles con las exigencias modernas. Recordemos la pléyade de tejedores domiciliarios que fueron los precursores de estas grandes concentraciones industriales de hoy, cuyos productos atraviesan los mares o, dada su perfecta organización, deberían atravesarlos. Y, sin embargo, a pesar de su sabor ochocentista, van desapareciendo y sólo quedan reducidos núcleos como muestra de lo que fué. A la labor individual, o, a lo más, familiar, aislada, voluntariamente esclavizada, ha surgido la gran concentración, y en lugar del oficio integral, van dividiéndose las actividades en determinadas especialidades — continuando en el ejemplo de la industria textil — urdidoras, rodeteras, plegadoras, tejedoras, etc. Y en esta concentración ya no puede el individuo actuar según su manera de apreciar las cosas, sino que queda sometido a un plan general, a una organización jerárquica. Es, pues, preciso que los mandos tengan toda la idoneidad posible, pues la actividad mercantil, hoy en día, es lucha, siendo los centros industriales o comerciales verdaderos ejércitos que se lanzan a la conquista del mercado, y triunfará quien tenga mejores soldados, mejores pertrechos y, como es natural, procedimientos mejores. Nosotros, que vivimos en contacto con varios directores de industria, vemos como los que tienen eficientes estados mayores planean admirables batallas que, convenientemente dirigidas, acaban con la invasión de la plaza, y la aniquilación del enemigo.

Aquí vemos, pues, la gran importancia que tiene el esfuerzo hu-

mano agrupado. De su perfecta orientación depende la vida económica de la Empresa.

Cuando estudiamos al hombre y lo vemos evolucionar, procurando asaltar estas fortalezas económicas que denominamos mercados, cómo acumula fuerzas, cómo las distribuye, cómo intenta abrir brecha en la fortaleza de los económicamente enemigos, pienso, señores, que habrán pasado siglos y más siglos, habrán pasado los imperios y las grandes dominaciones, pero el hombre, ese pigmeo, cuando lo comparamos con las fuerzas ingentes de la naturaleza, sigue siendo el hombre que lucha por la vida y que, luchando, va cumpliendo inexorablemente aquella sentencia divina pronunciada en los albores de la humanidad: "Ganarás el pan con el sudor de tu frente."

Tres son los enemigos psicológicos del rendimiento del trabajo colectivo: La política, las luchas de clases — sociales — y las pasiones. El hombre, por naturaleza sociable, necesita el contacto con sus semejantes para dar expansión a sus movimientos internos, y, naturalmente, en la concentración industrial tiene un campo abonado, y la monotonía del trabajo impele a ello.

El primero, forma parte de los sentimientos superiores.

Al no coincidir todos en la manera como deben gobernarse los pueblos, divide las opiniones, descargan las pasiones y aparecen en seguida los signos fisiológicos que trastornan el funcionamiento normal del individuo, aceleración del ritmo cardíaco, modificaciones de los movimientos respiratorios, hiperglicemia y glicosuria y, en consecuencia, disminución de la capacidad laboral. Es, por tanto, dinamo-génico.

La lucha de clases es de acción más profunda. Ataca a los centros volitivos y cambia radicalmente la psicología del atacado. En ella, ya no hay proceso deliberativo, compulsador de valores. Hay el germen permanente de la subversión de ideas. La voluntad está enervada y el trabajo se realiza sin estímulo alguno, y la obsesión de un mañana luminoso — sin preocuparse del porqué será para él luminoso — le asalta, le invade día y noche; le acompaña en el trabajo, en las diversiones, en el propio hogar. Y como se han atrofiado los valores mora-

les, para la obtención de ello, no cuenta ya el factor humanidad. Lo hemos oído, y no una vez por radio: todos los medios son lícitos, todos, todos sin excepción...

Y, por último, cuando son las pasiones las que absorben la atención de un grupo de trabajadores, se producen entonces en el individuo ciertas alteraciones somáticas que debilitan su voluntad originando un cansancio fisiológico que se traduce en una disminución sensible del ritmo laboral.

Vemos, pues, aquí, la gran labor de los directivos de la Empresa para evitar en lo posible el imperio de estos tres elementos en el ambiente laboral. Hay que llegar a convencer al productor no con palabras, sino con hechos, que la empresa no es para él punto de fricción con los demás, no es un campo de batalla, sino el hogar común donde, aportando su esfuerzo, ha de encontrar la satisfacción de sus necesidades, no sólo en el orden material, sino también en el orden espiritual, lo que hace entonces que la oficina, la factoría, sea el centro de orientación de su propia vida y la de sus deudos.

Tenemos, pues, un agrupamiento humano cuyo principio primordial es el obtener unos ingresos que les permitan atender a sus necesidades — y este agrupamiento se moverá de acuerdo con unas leyes psicológicas, que rigen en toda aglomeración humana — y que son las leyes de la imitación. BALDWIN, TARDE y VIERKANT las consideran como las únicas que justifican la vida social. Esta imitación se hace por transferencia de sentimientos, actividades, persuasiones. Las transferencias tienen lugar por manifestaciones externas.

Hablo levantando la voz; quien me contesta, levanta igualmente la voz. Me presento con carácter triste o pesimista; los que me rodean sienten inmediatamente la inquietud. Y así, hemos podido comprobar que, aunque a veces individualmente, el hombre discrepa sensiblemente del pensar de muchos, cuando se diluye en la masa, llega a proclamar y a seguir doctrinas que quizás minutos antes había repudiado.

La imitación va, además, de arriba a abajo, de superior a inferior; por tanto, podemos sentar ya un principio: la empresa será lo que

sea el Jefe. Y como la psicología nos dice que el proceso imitativo de dentro afuera, es decir, antes que imitar nuestra actuación externa, habrán percibido nuestra manera de sentir, nuestros empleados serán buenos o malos, actuarán en sentido positivo o negativo, según nosotros les hayamos hecho sentir — insisto sentir — esta inclinación a obrar correctamente o a prescindir de los valores morales.

## CAPÍTULO IV

### La función directiva

La función directiva tiene, pues, capital importancia, puesto que es la orientadora permanente de la actividad mercantil encaminada a hacer prosperar la empresa, y a este fin debe dedicar todas sus energías. Quiero citar aquí unas bellas palabras de CAMBON cuando se dirigía a los ingenieros franceses: "El hombre que ejerce una autoridad cualquiera en la jerarquía industrial, debe hacer todas las noches un examen de conciencia, recordando todas sus ocupaciones del día, y pensar si merecían la cantidad de atención y tiempo que les ha dedicado, teniendo en cuenta su misión, que es la de hacer prosperar la empresa, y desarrollarla por todos sus medios". Y yo añadiría: y después, si es honrado, que obre en consecuencia.

Y para determinar las operaciones directivas fundamentales, definamos: ¿Qué es empresa industrial? Es el conjunto de actividades realizadas por una o varias personas con el fin de obtener un lucro. De ahí pueden deducirse las siguientes operaciones directivas:

a) El asegurarse constantemente de que lo que se produce tendrá fácil colocación.

b) El comprobar que la fabricación responde a los proyectos previamente establecidos, en cantidad y calidad.

c) La formación y especialización del obrero, siguiendo las normas de la orientación profesional y creando estímulos de superación.

d) El establecimiento de un control permanente de producción y venta para observar la marcha económica.

e) El asegurar de que los medios de producción sean conservados y renovados en su día para obtener mejores rendimientos.

Pero para llevar a cabo todos estos cometidos, no es posible acumularlos a una sola persona, es preciso recurrir a varias — no hablo aquí de industrias de desarrollo elemental — y estas personas son aquellas a quienes hay que confiar el mando, y que son la prolongación de la autoridad del Jefe de la Empresa. Y aquí se nos presenta una grave dificultad: ¿Pueden todas las personas ejercer mando? Si consultamos las reglamentaciones generales del trabajo, que se han ido dictando, contestaremos casi afirmativamente; pero, si yo formulara a cada uno de los que me escuchan esta pregunta, ¿sería igual la contestación?... La empresa será lo que sea el Jefe..., la sección será lo que sea el encargado... Esta es una ley de psicología de las masas... ¿Desordenado? ¡Desordenada!... Entonces... Pero sigamos. En el mando influye notablemente el carácter y, si dividimos, siguiendo a KRESTCHMER, a los hombres de dos tipos fundamentales, cicloides y esquizoides, veremos que éstos, que casi comprenden el grupo introvertido de YUNG, son retraídos, encogidos, de una super-sensibilidad asombrosa, de reacción fría, de un reducido campo de atención. Éstos, que pueden ser excelentes personas, no son aptos para el mando. En cuanto se les confiere un pequeño signo de autoridad, empiezan las discusiones, las confusiones... En cambio suelen ser muy buenos trabajadores.

He aquí la grave dificultad que presentan muchas veces, cuando hay que conferir un mando y que sólo la prudencia y la autoridad de Jefe de la empresa puede resolver satisfactoriamente.

Una solución, por cierto importada, pero que va obviando estas dificultades, es el establecimiento de cursillos de capacitación donde los aspirantes a mando van instruyéndose, y si es posible, modificando su carácter para que en su día puedan ocupar el sitio que por su antigüedad le correspondería. Y si con ello no puede obtenerse un *mínimum* de competencia, señores...

Lo único que debería evitarse son estos ascensos que solo tienen como móvil la recomendación, prescindiendo de Estatutos, Reglamentos, condiciones requeridas, con lo cual se pulveriza el interés, se quiebran las ilusiones y, como consecuencia — psicología de las masas — reduce de tal manera el rendimiento que puede muy bien decirse que son un peso muerto de la propia economía. Antigüedad y capacidad debidamente armonizadas confiere a los mandos una autoridad que conduce a la empresa por los senderos del éxito.

Y por este camino del estudio del hombre hemos llegado ya a las funciones supremas del mando: La Jefatura de la Empresa, esto es, la Dirección y como tiene la representación de los socios que la componen — tratándose de sociedad —, la Gerencia. La Gerencia confiere la investidura social, la autoridad máxima, decisiva, que obliga con sus actos a la comunidad, en la proporción que establezcan las leyes respectivas. La Dirección supone la autoridad económica, es decir, que puede dirigir las actividades de la empresa en la forma y manera que estime más conveniente a los intereses sociales. ¿Cómo reconocer a este hombre sobre el cual ha de cargar tanta responsabilidad? CHARPANTIER y CAMBON, — no son, pues, palabras mías — nos describen sus cualidades.

a) *Espíritu reflexivo*, del que se deriva un dominio sobre sí mismo. Todos los actos deben meditararse, pero mucho más los que obligan a otras personas.

b) *Energía*, es decir, capacidad para la acción; decisión de triunfar sobre los obstáculos que se presentan y las resistencias que puedan encontrarse.

c) *Que no sea temido de sus subordinados*. Esto no quiere decir que no sea respetado. Dice CAMBON. "El Jefe que se hace temer, es un mal Jefe y nunca obtendrá de su personal el rendimiento máximo que debe buscarse. Debe hacer que sus subordinados pongan en su trabajo no solo su cuerpo y su espíritu — aquí CAMBON no distingue los procesos psicológicos del espíritu — sino además, su voluntad y su entusiasmo para que quieran, oigan, *para que quieran* dar toda su capacidad de trabajo."

d) *Una visión muy clara de la importancia de cada medida aislada*, respecto al éxito final.

e) *Una pasión por el orden, rayana a la manía.*

f) *Una gran facilidad para asimilarse cuestiones ajenas a su interés inmediato.*

g) *Un gran conocimiento de los hombres* y, en particular, de los que están bajo su influencia personal, y, añadido,

h) *Una gran serenidad* para afrontar los momentos difíciles ya que muchas veces depende de ella la vida económica de la empresa.

Y continúa: "Para juzgar el valor de un Jefe no hay más que observar el empleo que hace de su tiempo, porque su primer deber es descargarse de toda ocupación que pueda ser ejecutada correctamente por otra persona. Un director que se entretuviera en clasificar papeles, timbrar cartas o circulares, correr, como vigilante, por las dependencias, no estaría en su puesto. Sus ocupaciones deben ser más importantes. Si debe hacerlo, o tiene malos colaboradores, o no los deja actuar, y en ambos casos debe rectificar.

## CAPÍTULO V

### El arte de mandar y el concepto de obediencia

Y vamos a ocuparnos, aunque el tema requeriría varias conferencias, de dos puntos vulgarísimos, pero que tienen trascendental importancia en la dirección de los negocios y, por tanto, en su productividad. El arte de mandar y el concepto de obediencia.

En el acto de mandar se ponen frente a frente dos rivalidades, dos potencias: una positiva, el poder, y otra negativa, la resistencia. Y el poder en este caso concreto, no es la fuerza de unos aparatos bélicos, sino la acción sobre la vida ajena traducida, como hemos considerado anteriormente, en una remuneración energética humana. O acatar unas órdenes, o separación de las actividades de la empresa. Y

como los que reciben la acción del mando no pueden renunciar a su elemento vital, ceden, callan y actúan, pero con doble personalidad: una, de acatamiento al poder, y otra de rebelión, detrás de él. Y ésta es la característica dominante — salvo excepciones — que acompaña a toda la evolución del ciclo económico. ¡Cuánta necesidad hay de orientar a los elementos que ejercen mando! Por fallar en el mando del hogar, sucumbe la familia; falla la sociedad, cuando los mandos no actúan debidamente, y los pueblos se precipitan en el caos, cuando no impera el principio de autoridad. Y a pesar de ser una cosa tan esencial, ¡cuán poca importancia le concedemos, que ni siquiera nos molestamos a tratar de él! Mando esto, porque a mí me da la gana y, nada más, ¿Cuántas veces no hemos oído tal exclamación? Y puedo afirmar, sin temor a equivocarme, que, contrariamente a su real gana, no ha mandado; porque para que haya mando — no imposición — es preciso que exista sumisión, reconocimiento de autoridad, identificación... y si hay que recurrir al tópico fuerza, hay la imposición de un criterio, hay un ejecutor, habrá una máquina, pero no el hombre que se entrega para la realización consciente y perfecta de un trabajo.

¿Qué es, pues, mandar? Es impeler a los demás a la realización de determinados actos, nacidos de nuestra voluntad, en virtud de un principio de autoridad. O, también, mandar es unir varias voluntades para la realización de un fin común.

Y veamos qué condiciones debe reunir el mando para que éste sea eficaz:

- a) *Saber lo que se manda; si es posible realizarlo, y con qué medios contamos para hacerlo cumplir.*
- b) *Ordenación jerárquica.*
- c) *Respeto a los cargos, ya sean superiores, ya inferiores.*
- d) *Conocimiento de la capacidad de trabajo de los empleados.*
- e) *Exigir el cumplimiento de lo ordenado en el plan preestablecido.*
- f) *Estimular al cumplimiento de las órdenes cursadas, y*
- g) *Ser ejemplo de laboriosidad, moralidad y educación.*

Detengámonos un momento a considerar lo que supone el mando

jerárquico. Saber mandar jerárquicamente es, sin duda alguna, una de las mejores cualidades directivas. Establecida una jefatura, sea del orden que fuere, deben cursarse a través de ella, todas las indicaciones destinadas a sus subordinados. Del cumplimiento o no de esto, depende la mayor parte de las veces, el éxito o fracaso del trabajo.

El designar a un jefe no es darle un título para que perciba emolumentos más o menos crecidos. Nombrar es dotar a un grupo de trabajadores de la persona de confianza del Jefe de la empresa que dirija sus trabajos. Ahora bien, si públicamente le reconocemos autoridad para ello y privadamente hacemos todo lo contrario, ¿qué revelamos? O que no somos consecuentes o que somos ligeros en el obrar. Dos defectos que cercenarán la autoridad. ¿Reacción? Inmediata. El Jefe, herido en su amor propio, se reserva, e inmediatamente cierra toda confianza con el subordinado que ha sido distinguido por el superior y deja hacer, en espera de que el tiempo cuide de darle la razón.

Los empleados de la sección se dividen unos en favor del Jefe; otros, aduladores, en el del empleado, para preparar el terreno por si acaso. Resultado: la sección baja de rendimiento y se ha encendido un fuego que tarde o temprano prenderá en la disciplina general.

Todo Jefe, cuando se sienta inclinado a la vulneración de este primordial principio, debería hacerse esta pregunta: ¿qué efecto me producirá a mí, si mi superior se comunicara con mis inferiores sin contar conmigo?

Pero esta subordinación absoluta traería consigo la yugulación de toda iniciativa que pudiera surgir de los empleados, si no existiera otro procedimiento que permitiera conocer los méritos de cada uno. Este, es el establecer la visita obligatoria de sus empleados una o dos veces al año y departir con ellos.

Con esto el Jefe superior de la empresa conocerá a sus empleados, sus necesidades, su capacidad para el trabajo, el cariño que tienen a la empresa, y les hará sentir la confianza de que están siempre protegidos.

*La crítica del superior.* — Es siempre un plato fuerte y muy bien

recibido el criticar a los que mandan. D. Fulano de tal..., ¡si supieses!..., y aquí, señores, se desgrana todo un rosario de las malas cualidades de D. Fulano, por detrás, por supuesto. Por delante, ¡ah, don Fulano! Es usted una bellísima persona, todo el mundo... etc., y claro, sacando los defectos, muchos creen que suben de categoría, cuando en realidad lo que hacen es descender notablemente a los ojos de sus propios subordinados, que quizás impresionan en su subconsciente algo, que con el tiempo les va a perjudicar. Podemos aplicar aquí este sencillo silogismo que lo repetirán muchos en su interior:

Yo digo que mi Jefe no sabe lo que se hace.

Mi Jefe ha dicho a los demás que soy hombre inteligente.

Luego yo soy... (cada cual que lo complete).

El mando exige, pues, respeto, y si nosotros faltamos a nuestros superiores, nuestros inferiores tienen derecho a faltarnos a nosotros, puesto que así se lo hemos enseñado.

Pero el mando no será efectivo si no es obedecido. ¿Qué es pues, obedecer? La respuesta apropiada sería: "cumplir las órdenes que dicta la persona que tiene autoridad para ello". Esto, tan natural, resulta muy difícil en la práctica.

Desde que entramos en la esfera laboral, nuestros actos dependen del superior y a ello nos comprometimos cuando realizamos el ingreso en la entidad laboral. Y no comprometimos, no contratamos solamente un automatismo inconsciente, una obediencia intermitente, sino que nuestra prestación comprendía toda nuestra capacidad productora. Por ello creemos, que sería atentar contra el principio de obediencia, la realización de actos despojados del sentido de responsabilidad. El hombre debe cumplir conscientemente una orden. Debe saber qué fin tiene la labor que se le ha encomendado. Y por fin, no entendemos el fin remoto, es decir, qué utilidad final tendrá el trabajo que realizamos, sino el fin próximo, es decir, en qué consiste el trabajo, fin que lo podemos señalar con el nombre de fin técnico. Encargamos al operario la construcción de un aro para pistón de

un cilindro, y el cilindro y otros aparatos pertenecerán a una máquina especial que construimos. Al encargarle el aro no le diremos simplemente: "haga usted un aro de tal medida", sino que añadiremos el fin próximo "debe ser para un cilindro de motor de explosión". El fin remoto nos lo reservaremos. Todo ello para que concentre más atención sobre lo que está realizando.

El que obedece debe indentificarse con la persona que ordena, actuando de conformidad con sus instrucciones... pero no faltará a la obediencia si hace observar a su Jefe los posibles errores que pueden nacer de la orden de mando. Por ello, todo Jefe ha de procurar ganarse la confianza de sus subordinados, al objeto de que coadyuven ellos al mejor desarrollo de la empresa o sección.

Hay algunos Jefes que creen, por el mero hecho de ser nombrados, que con el nombramiento les han investido del carácter de infalibilidad. ¡No se equivocan nunca! No quieren cometer nunca tamaño error: al contrario. El Jefe ha de ser amable, accesible, debe reconocer la posibilidad de un error, puesto que la categoría de un jefe no se mide por la falta de errores en una suma — esto desde luego es una cualidad, — sino que la categoría de un jefe se comprueba al observar la marcha eficiente de su sección y la unión laboral que se refleja en todos los empleados que de él dependen. Debe el jefe consultar con sus empleados sobre la técnica de los trabajos, cuando vea la posibilidad de realizar cambios de orientaciones, puesto que ellos con su práctica diaria pueden hacer ciertas observaciones, que al jefe, preocupado por otros problemas más importantes, podrían pasarle desapercibidos.

Y esta vinculación moral del empleado a su empresa debe tener su compensación. Por ello creemos que deben, en toda empresa, existir estímulos negativos y positivos. Todo trabajador debe aportar su esfuerzo laboral conforme a las condiciones estipuladas... Pero el hombre no siempre se deja llevar de estas buenas disposiciones, y por causas que no se pueden ahora analizar, deja incumplidos los compromisos contraídos. Ya hemos analizado ciertas causas, cuando estudiábamos el trabajo colectivo. La producción media no se realiza

por causas sólo imputables al trabajador. No se necesita hacer ninguna investigación especial... la protesta de sus compañeros de trabajo fácilmente lo ponen de manifiesto. Hay que restablecer la disciplina y entoces debe recurrirse al estímulo negativo: hojas o relojes de firmas, descuento de jornal si no se trabaja el tiempo reglamentario, multas e indemnizaciones si se deteriora voluntariamente el material. Estos estímulos son completamente negativos, solo tienden a restablecer un orden alterado y por tanto su función para nada alterará el ritmo productivo preestablecido. Y, por ello ninguna ventaja reporta al elemento trabajador.

En cambio, si el trabajador, por su carácter, por su identificación con los mandos de la empresa, aporta su esfuerzo con interés, procura adelantar los trabajos, introducir modificaciones en la forma de realizarlos, con el fin de mejorarlos, de obtener ahorros, ya sea de mano de obra como de primeras materias, este trabajador debe ser compensado con estímulos positivos. Participación en los beneficios, un tanto por ciento de los ahorros que efectúa, premios por aumento de unidades fabricadas, premios de prestación, premiando a los que más número de días han trabajado. etc.

Estos premios, a más de ser del orden material, tienen un alto valor psicológico, puesto que entra en juego la consideración de la capacidad laboral del premiado. Estos sentimientos que experimenta también catalogados como superiores, accionan sobre la voluntad y sobre el afecto, y hacen nacer un sentido de compenetración con los mandos de la empresa, de aproximación a ellos y le predisponen para mayores aportaciones.

CAPÍTULO VI

**El trabajo femenino**

Y no queremos pasar por alto en esta conferencia, aunque sea de una forma muy somera algo que preocupa a los que dirigen y que no ha dejado de preocupar a los economistas: el trabajo femenino.

Si examinamos nuestra legislación, vemos que en los albores de la legislación social, cuando aparecen las primeras leyes de trabajo, ya se preocupa el legislador del trabajo de la mujer. En 13 de marzo de 1900 se promulga la Ley que regula el trabajo de las mujeres y niños y en ella se prevén ciertas condiciones que obligan a tratar a la mujer con el respeto que merece su alta misión maternal; y de una forma delicadísima, en 23 de febrero de 1912, se publica la Ley de la silla, por la que se indica a los empresarios que, en sus almacenes, tiendas, oficinas y en general en todo establecimiento no fabril, de cualquier clase que sea, será obligatorio para el dueño o su representante, particular o Compañía, tener dispuesto un asiento para cada una de aquéllas. Cada asiento, destinado exclusivamente a una empleada, estará en el local donde desempeñe su ocupación, en forma que pueda servirse de él.

Es decir, señores, que la mujer debe ser tratada en los centros de trabajo de una forma, de una manera delicada como exige su propia constitución. Pero es que hay algo más. Paralelamente a esta manera de ser fisiológica, se desarrolla en su interior una manera de ser psicológica, íntimamente relacionada con la anterior y ésta se caracteriza por una carga efectiva de gran importancia — aunque algunas veces, por circunstancias que no es necesario analizar, quiera aparecer como la mujer fuerte, estoica, masculinizada, — y además con una capacidad para el sufrimiento que no igualan, ni por asomo, los hombres. La mujer es, señores, la reina del amor; pero, podemos afirmar sin temor a equivocarnos, que también es la reina

del dolor. Y con estos dos títulos deberá peregrinar por este mundo y estos dos títulos deberían ser los que indujeran a los hombres a tratar al elemento femenino con el respeto y con la veneración que se debe al que posee estas dos grandes dignidades.

Pero, señores, esto que parece una descripción poética de la mujer, es una gran realidad y con esta gran realidad aparece en el trabajo. ¿Qué va a suceder? Si su actuación se realiza en un ambiente totalmente femenino, teniendo en cuenta lo que hemos dejado apuntado, puede el trabajo desenvolverse sin alteraciones importantes o especiales. Pero, si deben actuar en un grupo laboral mixto, aparece entonces una ley psicológica del rendimiento psicorregresivo; el rendimiento en un centro o grupo laboral mixto está en razón inversa al afecto que se profesan los sexos. Un buen empleado rinde estupendamente en su sección. Una buena empleada rinde no menos estupendamente en otra sección. Los pasamos los dos a una misma y, señores, al cabo de cierto tiempo... les invito a que hagan la prueba. Hay una inclinación inconsciente, enteramente psicofisiológica, que tiende a interesarse mutuamente y como las incidencias de la vida femenina son tan distintas de la masculina, tienden a comunicarse, a expansionarse, a confiarse, de donde nace la simpatía y a veces la verdadera amistad.

La mujer tiene en la vida dos etapas completamente definidas. la época de las ilusiones — 16 a 28 años — y la de las realidades. Las dos tienen capital influencia sobre su psiquismo. Por ello deben aunque no quieran, los que ejercen mando tenerlas en consideración.

En esta primera época, la mujercita es hipersensible, se entusiasma, es alegre, comunicativa, se da cuenta de que representa algún papel en la vida social, y si, además, ha sido algo favorecida por la naturaleza, este algo se transforma en mucho. Obsesionada por este espíritu, muy natural, de agrandar, da rienda suelta a sus ilusiones, y éstas, traducidas en ideas, la invaden en el hogar, en la calle y en el propio centro laboral. En cuanto al rendimiento, sólo un buen Jefe logrará evitar una caída casi vertical de la atención.

En la etapa de las realidades, si la joven está bien educada, si el

Jefe ha sabido hacerse cargo de sus sucesivos estados de ánimo, la huida del príncipe de sus sueños, la quiebra de ciertas ilusiones, la introducirán de nuevo en el proceso de la reflexión, que servirá para mitigar los schoks que le produjeron los desengaños, y es entonces, cuando la joven se entrega al trabajo con aquel entusiasmo, aquel cariño que la hacen acreedora a los mejores elogios y que la transforman en una verdadera mujer fuerte.

No nos olvidemos, pues, que el amor y el dolor son acompañantes permanentes de la mujer a través de sus días y llegan a ser substanciales con ella. Si dejamos que la mujer sea tratada en el trabajo como a un hombre y a él equiparada, precisamente cuando se siente más mujer, se comete un crasísimo error y se pierde también miserablemente el tiempo. La mujer siente de distinta manera del hombre y si nos fijamos bien en sus actuaciones, veremos en todas ellas el signo de la femineidad.

Los estados de ánimo de la mujer influyen poderosamente en el medio donde actúa. Su risa, si es alentadora, subyuga a los hombres y los convierte en unos muñequitos sin brújula. Si por el contrario su risa es burlona entonces aparece la contraofensiva, la palabra dura, incorrecta, mordaz, de despecho, que hace cambiar aquella sonrisita en profundo llanto y pone en conmoción a la Sección en donde tiene lugar.

La mujer debe destinarse a trabajos activos, pero tranquilos y sus Jefes deben ser modelos de moralidad y educación... ¡Pero cuidado! Los jefes amables, simpáticos, agraciados, son peligrosos. No perdamos de vista que el amor y la comprensión del dolor hacen brotar la simpatía y con la simpatía la mujer realiza todos los trabajos, todos los sacrificios por duros que sean.

Pero la fase más peligrosa de la mujer nace cuando este sacrificio y este afecto están entregados al hombre de mando y éste la distingue con su confianza: la designa secretaria... Señores, cuánto me gustaría ocuparme públicamente de este tema, pero la limitación del tiempo no me lo permite. Sólo indicaré que este apartado manejado sin control alguno, puede acarrear complicadísimos resultados. Pro-

bablemente al cabo de cierto tiempo se habrán mutado los papeles: y el jefe... ¿para qué hablar? Sólo puedo recomendar, señores, ¡mucho cuidado! No perdamos de vista nunca nuestro negocio. Su productividad, su integridad, podemos ponerla muy fácilmente en peligro al hacer intervenir procesos afectivos.

## CAPÍTULO VII

### **Función de la institución circumlaboral**

Conocemos ya al hombre en su aspecto individual, en su agrupación colectiva, en sus prestaciones, y con ello para muchas empresas, termina el proceso laboral. Trabajo y remuneración, y todo ha terminado. Y ¿creen ustedes que todo ha terminado? Los que nos hemos dedicado, desde luego imperfectamente, al estudio del hombre y hemos observado la conducta postlaboral del mismo, hemos visto que entre los empresarios y los productores, a pesar de... existe un apartamiento — en algunos — total. No se conocen. Cada uno vive su vida, tiene sus costumbres, y siente sus inquietudes; pero ninguno de ellos ha podido comprender la psicología del otro. Y nosotros, que algunas veces hemos tratado a los dos, podemos afirmar que ambos son personas correctísimas, que tienen corazón, buenos sentimientos, pero que no han encontrado la oportunidad para conocerse. Algunos, y constituyen la excepción, no han tenido interés en conocerse.

Pero que ello es una necesidad, ¿quién puede dudarlo? Cuando un patrono ve que los hijos de sus obreros no tienen colegio donde educarse bien ¿puede estar indiferente? En el fondo no, no. ¿Puede estar satisfecho de que sus trabajadores, por ignorancia, se lancen por estos mundos de Dios donde encontrarán quien les instruya debidamente de toda la vida y milagros, hechos o por hacer de los que dicen ser sus exploradores? Pues bien, todos estos estados de ánimo, deprimen, hacen nacer la desgana, y por tanto los rendimientos bajan

sensiblemente. El trabajador está psicológicamente triste. Se siente abandonado, abrumado por el cúmulo de necesidades que sólo, nunca podrá satisfacer...

Pero cuando el empresario, empujado por este germen de humanidad que llevamos todos en nuestra alma, destina parte de sus ganancias al levantamiento de estos Centros de Cultura, esas Casas de reposo y solaz alrededor del núcleo laboral, ¡ah! entonces ya no son el empresario y sus productores elementos antagónicos, no; poco a poco se van acercando los corazones e insensiblemente va desapareciendo la aversión, el odio, para dar paso al afecto y la simpatía, y vemos cómo la alegría va apoderándose de todos, puesto que ya se han establecido intereses comunes; ya trabajadores y patronos aspiran a una misma cosa, la instauración de la felicidad. Aspiración admirable, común a los dos y a cuyo empeño ya no lucharán solas las partes sino que unidas, por esa comunidad de sentimientos, aportarán conjuntamente sus esfuerzos para la implantación del bien general.

## CAPÍTULO VIII

### La ley suprema de la convivencia social

Y ahora, dilectísimos oyentes, permitidme un momento de expansión afectiva. Que deje correr los sentimientos y que me dirija a vosotros patronos, directores y a los que ejercéis algún mando; que tenéis quien os obedezca... Dejadme que os conduzca un momento a la hora más quieta de la jornada, cuando han cesado ya las excitaciones del mundo exterior y vais a entregaros al sueño reparador, esta función fisiológica tan desconocida pero que tiene la virtud de convertirnos al día siguiente en hombres nuevos... Dejadme un momento que os hable a esa alma que vibra en nuestro interior, a eso que nos distingue del resto de la creación... Hora de tranquilidad, hora sublime que va a desconectaros del contacto de las ambiciones y,

## *LA PRODUCTIVIDAD EN LOS NEGOCIOS*

---

como CAMBÓN, yo también os digo que hagáis un pequeño balance — un pequeño examen de conciencia — de la gran misión que os ha sido encomendada en este mundo de miserias... Que penséis por un momento en estos hombres que durante el día han trabajado afanosos a vuestro lado y que, fija la mirada en vosotros, quieren sentirse protegidos... amparados, quizás...

Son hombres como nosotros pero que tienen un alma lacerada, fruto del ambiente externo de depauperación... Acordaos de ellos en aquellos momentos de suprema quietud... y yo querría... ¡tantas cosas se me ocurren!... Pero ¡no!, una sola... una sola: Que en este último momento grabéis en vuestro corazón para que presida vuestros sueños y no se borre jamás, aquel precepto divino y eminentemente humano... ¡No lo olvidéis! "Amarás al prójimo como a ti mismo por amor de Dios."

V

**INFLUENCIA DE LOS TRIBUTOS  
EN LA RENTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS**

*por*

**JUAN CASAS TAULET**



## Justificación

En un ciclo de conferencias como el presente, en el que se han querido estudiar los factores fundamentales que afectan a la productividad de los negocios, indudablemente resultaba inexcusable hablar de los tributos, factor que de una manera tan profunda influye en la determinación de dicha productividad.

Y como quiera que los efectos de la tributación, en el aspecto que a nosotros nos corresponde estudiar, se manifiestan en último término, es decir, cuando ha terminado el proceso económico que da lugar a unos resultados sobre los cuales gravitan la mayoría de los impuestos, he ahí por qué se haya reservado este tema para la última conferencia del Ciclo y, al confiármeme a mí, me haya correspondido el honor de cerrar este interesantísimo VI Ciclo de Conferencias de la Academia de Ciencias Económico-Financieras.

Los impuestos, es una gran verdad, representan hoy la mayor obsesión en el campo de la vida mercantil. Siendo así, no es de extrañar que al tratar la materia se despierte una viva atención, por la enorme trascendencia que tienen las cuestiones fiscales y por la infinidad de intereses que viven vinculados y pendientes de la gestión y administración de los impuestos.

Ahora bien, los problemas fiscales son hoy de una complejidad tan extraordinaria, dimanen de unas necesidades tan vitales y vienen determinados en función de tan heterogéneos factores que, al abordar su estudio, no es posible llegar a fáciles conclusiones, si se aspira a que éstas sean viables de un marcado cariz práctico.

Por ello, y aun a costa de defraudar vuestra atención, llegamos a través de nuestra conferencia a una sola conclusión, que quizá se os antoje mínima, pero que estamos persuadidos de que si pudiera ser

pronto una realidad, con ella desaparecerían los principales defectos que pueden atribuirse a nuestro régimen fiscal.

Y dicho esto a título de preámbulo, entremos ya en el desarrollo del tema.

### **I. Repercusión de los tributos en los costes**

Al pretender estudiar la repercusión de los tributos en los costes, hemos de establecer una distinción fundamental, puesto que las consideraciones a formular serán muy distintas, según nos refiramos al coste de producción estricto o, por el contrario, amplíemos nuestras consideraciones al concepto de coste económico.

Si por coste de producción entendemos la suma de todas aquellas cantidades que hay que invertir o gastar para la obtención de un determinado producto o la prestación de un servicio cualquiera, es evidente que en la composición de este coste no podrán entrar más que los elementos cuya cuantía sea exactamente conocida. De ahí que al coste de producción se le llame también coste contable, por cuanto es la contabilidad la que nos da su exacta composición.

Pues bien, si estudiamos la exacciones fiscales en relación con este coste contable, habremos de convenir que ofrecen escaso interés, ya que únicamente aquellas contribuciones que se devengan por el mero ejercicio de la actividad comercial o industrial, en cuantía fija y previamente conocida, tales como la contribución industrial y, en su caso, la cuota mínima por Utilidades, podrán ser comprendidas entre los elementos formativos de dicho coste.

Y aun así, involucrado el importe de dichas contribuciones entre los restantes gastos fijos de producción, más que determinar de ellas la alícuota correspondiente a las unidades producidas, motivarán la aplicación de un coeficiente, cuyos elementos de composición, por su heterogeneidad, restan toda importancia a la repercusión de los tributos en los costes.

Claro es que a esta afirmación de tipo general puede oponerse alguna excepción. Tal ocurre, por ejemplo, en algunas actividades en

las que la contribución industrial se devenga en función de una cifra de negocios discriminable, generalmente en concurrencia con otros impuestos sobre la misma base, las cantidades satisfechas por cuyos conceptos son elemento principal y directamente aplicable a los costes respectivos. Pero salvando tales contadas excepciones, la imputación de las cargas fiscales a los costes de producción, tiene un interés muy relativo.

Y es que fundados casi todos los sistemas tributarios modernos sobre la base de participar el Estado en los resultados de las Empresas, como base de tributación más justa, dejan de tener los impuestos y contribuciones el carácter de gasto que permitiría su inclusión entre los restantes de la Empresa, para convertirse en una detracción directa sobre el beneficio obtenido.

Ahora bien, ello no quiere decir que por el hecho de que los impuestos más importantes se devenguen en tal forma y no sean un factor directamente computable en la determinación de los costes de producción, no cuenten de una manera decisiva en lo que al coste económico del producto se refiere, o sea, en la fijación de su precio en el mercado.

En efecto, toda la actividad económica de la empresa privada se dirige a la consecución de un fin primordial: obtener un beneficio neto capaz de asegurar la supervivencia de la Empresa, dentro de unas condiciones regulares de rentabilidad que compensen debidamente el capital y los esfuerzos invertidos en el objetivo económico de la misma.

Si el Estado participa en esta rentabilidad, mediante los impuestos que sobre la misma establece y, en virtud de su poder coactivo, puede variar libremente la cuantía de dicha participación, no cabe duda que a medida que ésta crezca, disminuye el beneficio neto restante para la Empresa, único elemento con que cuenta para remunerar al capital y al trabajo necesarios al objeto de la misma.

Y si sobre esta remuneración, cuando llega a manos de los interesados, vuelve el Estado a participar, mediante la percepción de otros impuestos sobre la misma, entramos ya de lleno en el concepto

de coste económico, que no es más que el coste de producción incrementado por todos aquellos desembolsos impuestos por las exigencias fiscales.

¡Que tales exigencias fiscales no desborden las posibilidades de este coste económico, he aquí la premisa fundamental de una política tributaria certeramente concebida y administrada!

Porque es evidente que ninguna empresa privada puede subsistir sin un estado de equilibrio lo más estable posible, esto es, sin que exista una regular proporcionalidad entre la productividad del negocio y el capital y trabajo que han sido indispensables para llevarlo a cabo.

Cuando este estado de equilibrio se ve alterado por la acción del Fisco, rebasando en cuanto a la Empresa, el mínimo de beneficio neto suficiente para asegurar su subsistencia y, en cuanto al partícipe de la misma, rebasando también el límite del indispensable incentivo que le mueve a mantener la inversión de su capital, Empresa y partícipes pierden el estímulo de sus respectivos objetivos, y si la presión fiscal operante sobre ellos determina un coste económico del producto o del servicio fuera de las posibilidades del mercado consumidor, los efectos consiguientes son fáciles de discernir: perdido el estímulo de lucro que anima a partícipes y Empresas, ésta se extinguirá en breve plazo.

Es el caso típico en que la presencia del Fisco, por absorber una parte del beneficio superior a la que la actividad económica gravada puede soportar, se agota la capacidad tributaria, impidiendo que el mayor coste económico así impuesto, permita mantener el equilibrio estable a que antes nos hemos referido.

En épocas de escasez de producción, como quiera que el mercado consumidor va en busca de los artículos que necesita y al precio que sea, todo aumento en los impuestos, no tendrá repercusiones desfavorables en los resultados de las Empresas, ya que el mayor coste económico a que dicho aumento dé lugar, podrá salvarse aumentando los precios de venta. Pero el aumento de los precios de venta, provocará un malestar en el elemento consumidor, al exigirle o bien una reduc-

ción en su nivel de vida, o bien, una mayor actividad que le permita lograr los ingresos necesarios para alcanzar el nivel de los precios, malestar que fomentará la propaganda de teorías disolventes entre las clases productoras, que es lo que vemos está ocurriendo en buena parte de los países del continente europeo.

Si, por el contrario, la presión fiscal se ejerce en momentos de normalidad económica, o sea, cuando la producción del país es igual o superior a las necesidades del consumo, entonces es la Empresa la que sufre sus efectos, no pudiendo obtener el legítimo y lógico rendimiento de su esfuerzo, ya que el aumento obligado del coste económico de su producción le impide obtener precios remuneradores, sobreviniendo las crisis empresarias y su consiguiente secuela de quiebras, suspensiones de pagos y cierres de industrias.

En resumen, si la presión fiscal es excesiva y se produce en una época anormal de inflación, surge un desnivel económico entre el coste de la vida y el poder adquisitivo de los salarios, cuyos efectos inmediatos son: huelgas, reclamaciones, propagandas extremistas y malestar general entre las clases económicamente débiles.

Si la misma presión fiscal se ejerce en momentos de normalidad económica y de producción suficiente para sostener un nivel medio de vida admisible, entonces es la Empresa la que sufre sus efectos y sobreviene su decadencia, provocándose, en uno y otro caso, el empobrecimiento general de la nación.

Llegado este momento, inútil será que el Estado, tanto en orden a substituir el servicio que la Empresa privada prestaba, como por la necesidad de hacerse con los ingresos que le compensen los impuestos perdidos, trate de substituir aquélla, ya que si la presión fiscal ha sido la causa determinante de la substitución, en el mejor de los casos, no obtendrá mayores ingresos de la explotación directa del negocio que lo que para él representaban los impuestos antes exigidos.

El poder coactivo que tiene el Estado, de una parte, y la explotación de la actividad económica substituída y ejercida ahora en forma de monopolio, sin duda le situarán en mejores condiciones que a la Empresa privada para superar la diferencia de ingresos, pero como

ello deberá ser siempre a costa de aumentar el precio del servicio, si tal precio rebasa las posibilidades del consumo, o dejará de prestarse, o el déficit que arroje deberá compensarse a costa del sacrificio de otras actividades, engendrándose así un círculo vicioso en el que, en un plazo más o menos largo, acabarían por anularse todas las manifestaciones de la economía nacional.

En cambio, la Empresa privada, debido a la lucha a que le obliga la conquista del mercado, siente un constante afán de perfeccionamiento, al objeto de reducir sus costes a la mínima expresión, y es gracias a este afán cómo han podido llegar a ser objetos de uso corriente y vulgar, los que en otro tiempo fueron verdaderamente suntuarios y al alcance tan sólo de las clases económicamente privilegiadas.

La Empresa, como ya hemos dicho, anda constantemente tras ese perfeccionamiento para conquistar un mayor mercado consumidor, sin duda en busca de un mayor beneficio, pero también movida por un principio de amor propio profesional, cuyos frutos recogidos es el más claro antecedente de nuestra civilización actual.

De ahí lo lamentable que resulte que una constante presión fiscal vaya absorbiendo y anulando tales ventajas de perfeccionamiento y reducción de costes, sembrando el desaliento empresario ante la imposibilidad de mejorar rendimientos.

Las exacciones fiscales tienen, pues, un límite que no es posible rebasar, sin detrimento de la vida económica del país. Los impuestos, lejos de rebasar este límite, deben permitir la formación de precios aptos para el consumo, poder remunerar satisfactoriamente el capital y trabajo invertidos en la producción y que quede aun el excedente indispensable que haga posible una mejora constante de los medios de producción, pues no se olvide que el capital de las Empresas, como el de los individuos, no es más que el producto de un trabajo anterior no consumido, y si la acción del Fisco impide la formación de este ahorro, prácticamente, no sólo grava la productividad de los negocios, sino que lentamente va consumiendo su capital.

He ahí esbozada a grandes rasgos la influencia decisiva que tienen los tributos en la rentabilidad de los negocios y porque el incesante incremento de los impuestos constituye hoy día la principal preocupación de nuestros hombres de Empresa, tanto porque quizá nos vamos acercando sensiblemente a ese agotamiento de la capacidad tributaria, como por la imposibilidad de remediar sus fatales consecuencias.

## II. Trascendencia económica de la política fiscal

A nuestro juicio, una de las causas que mayormente ha contribuido en todos los países a esa presión fiscal — aparte otras que no han de ser objeto de nuestro comentario, — es que los Estados cada día han ido tomando un papel más activo en la vida económica de sus respectivos pueblos, de acuerdo con las concepciones modernas de la economía dirigida.

De esta suerte, la política fiscal se ha apartado mucho de su verdadera finalidad, para convertirse en un instrumento poderosísimo al servicio de la política económica que se ha creído oportuno seguir en un momento dado.

Frente a la doctrina liberal patrocinada por Adam Smith en la que el objetivo del impuesto es estrictamente fiscal, se opone la concepción actual de los tributos, a cuya exacción se confía no sólo el procurar los recursos financieros del Estado, sino la consecución de otros fines extrafiscales de política económica, social y demográfica, claramente revelados en el preámbulo de las propias disposiciones fiscales.

Son innumerables los ejemplos que podríamos citar para demostrar la acusada trascendencia y significación económica que ha ido adquiriendo la política fiscal.

Así, en los períodos anormales que se producen como consecuencia de una conflagración bélica, hemos visto jugar un papel decisivo a los resortes de la política fiscal, estableciendo tipos de gravamen ex-

cepcionales sobre los beneficios extraordinarios, limitando el importe de los dividendos a un cierto porcentaje y obligando a las Empresas a la constitución de reservas legales, medidas todas ellas que al par que aminoraban los efectos inflacionistas, pretendían fortalecer la potencialidad económica de las Empresas, dotándolas mejor para un más o menos lejano reajuste.

La finalidad económica perseguida a través de tales preceptos, netamente fiscales, está tan en el ánimo de todos nosotros, por haberla vivido, que nos excusa de un mayor esfuerzo que el de su mera enumeración, para poner de relieve cómo la necesidad económica halla un feliz auxilio en la política fiscal.

También en los aspectos demográfico y social, las directrices de una política fiscal determinada tienden a posibilitar la consecución de ciertos objetivos. Tal ocurre con las exenciones otorgadas por el concepto de familia numerosa que, en unión de otros beneficios, constituyen un poderoso estímulo para la formación de las mismas. Del propio modo, vemos como el limitar las participaciones en los beneficios de los administradores de las Empresas, sujetándolas a la doble condición de que no rebasen el 10 % de los beneficios sociales y de las remuneraciones extras de los productores, revela el deseo de querer llegar, también mediante preceptos fiscales, a una mejor distribución de la riqueza.

¡Y qué decir de las posibilidades que en orden a una regulación económica del consumo ofrece la política fiscal!

Francoamente habremos de convenir que si un abuso de las bebidas alcohólicas, por ejemplo, quisiera ser suprimido por el Gobierno, el medio más eficaz para conseguirlo, no sería precisamente una campaña moralizadora contra el vicio de beber y sus consecuencias fatales para la sociedad toda, ni tampoco constituiría una solución práctica un sistema de policía que persiguiera el tráfico clandestino del alcohol con imposición de severas penalidades, sino que mucho más eficaz que todas estas medidas sería un simple gravamen que hiciera prohibitivo de verdad el uso del alcohol.

De lo expuesto se infiere que raro es el objetivo económico que

no pueda lograrse a través de la política fiscal, lo que explica a su vez que la evolución del impuesto hasta las complejas formas de exacción actuales, haya sido más influenciada por los efectos económicos que el impuesto podía producir que no por imperativos del postulado de justicia tributaria.

Sólo a la luz de esa finalidad económica que preferentemente impera y que tanto influye en el ánimo del legislador, admite razonada explicación la complicada mecánica que exige la liquidación de la mayoría de los impuestos actuales, en cada uno de los cuales hay que tener en cuenta una serie de factores para fijar las respectivas bases impositivas, y otros tantos en los cálculos de las desgravaciones a efectuar en la cuota derivada de aquéllas, para determinar, por fin, el líquido a ingresar.

Es indudable que la justificación de tal complejidad no hay que buscarla solamente en el deseo de una igualdad de sacrificio de todos los contribuyentes, sino más bien por las distintas repercusiones económicas que este sacrificio tiene, siendo por lo que el objetivo económico ha ido ganando terreno al meramente fiscal.

Ahora bien, al derivar la política fiscal por otros cauces distintos al suyo propio, ocurre muchas veces que son las propias disposiciones tributarias que, al interferirse unas con otras, malogran el objetivo perseguido.

Así vemos como a un criterio de la máxima liberalidad, concediendo exenciones totales o parciales de tributos que sirvan de estímulo para la creación de nuevas empresas o para favorecer el desarrollo de otras ya existentes, subsisten y se aplican criterios tan restringidos como el que se sigue, por ejemplo, en materia de amortizaciones.

Si el objetivo económico perseguido en tal caso es el impulso y fortalecimiento de la industria nacional, los medios empleados parece que deberían responder a un plan de conjunto, de forma que si la política fiscal constituye uno de dichos medios, deberían coordinarse sus preceptos, estableciendo la indispensable conexión de cara al objetivo propuesto.

Pero en la práctica no ocurre así, y no porque el Estado tenga interés en proteger tan sólo a determinadas Empresas. Comprendemos que su verdadero deseo sería proteger por un igual a todas las del país, pero como conseguirlo por el medio expuesto sería tanto como renunciar a unos ingresos que le son indispensables para atender a otras muchas necesidades igualmente de interés general, de ahí que mientras de una manera generosa se pretenda impulsar el crecimiento económico, de otra se vea precisado a retardarlo.

Que el Fisco renuncie a unos ingresos con el loable propósito de impulsar las actividades económicas de la nación, indudablemente que no ha de ser un motivo de censura, sino de decidido aplauso, pero como es el caso que toda desnivelación presupuestaria tiene que cubrirse con nuevos impuestos o aumentar los existentes, y éstos tienen que gravar las Empresas no exentas, se crea una desigualdad tributaria que atenta contra los principios fundamentales del impuesto, dado además lugar a que frente a un mismo objetivo existan dos posiciones distintas.

Porque es evidente que en orden al progreso industrial, la limitación que prácticamente se impone a las amortizaciones ha sido verdaderamente nociva y diametralmente opuesta al impulso económico que otras disposiciones fiscales tratan de fomentar, pues tomando excesivamente la ley por su letra y no por su espíritu, se ha impedido en muchos casos la renovación de los utillajes industriales, privando a las industrias que, en aras de un perfeccionamiento y de una reducción de costes, pudieran modernizar sus instalaciones, lo que no han podido efectuar porque las que tenían en uso figuraban todavía en cuentas por un valor considerable.

En este aspecto, sí que creemos que sería una excelente norma fiscal, facilitar que las Empresas pudiesen amortizar en el más breve plazo sus instalaciones, porque la renovación frecuente de las mismas, siempre permitiría un mejoramiento en la producción.

Pero el Fisco no acepta que una máquina pueda amortizarse en función del envejecimiento normal del procedimiento de fabricación a que se destina, sino que debe serlo por su uso, aceptando la mínima

amortización para que el beneficio tributable sea mayor, lo cual supone una lentitud exagerada en la renovación de las industrias que fatalmente, repercute en los costes de producción.

Otro ejemplo interesante lo tenemos en el llamado problema de la vivienda, problema de una tal magnitud y que reclamaba una tan indispensable solución, que queda perfectamente justificada la atención y la máxima ayuda que en todos los aspectos ha querido el Estado prestarle.

Así, empezando por la Ley de Reforma Tributaria de 16 de diciembre de 1940, que reconoció una exención total de impuestos, sin precedentes en nuestra legislación fiscal, a favor de aquellas Sociedades que se constituyeran al amparo de la misma, vinieron las leyes de 1944 y 1948, por las que se impulsaba la construcción de las llamadas viviendas bonificables, gozando asimismo las edificaciones acogidas a dichas leyes de unas exenciones fiscales durante 20 años, además de facilitar materiales y préstamos para su construcción en condiciones ventajosísimas y a costa de un gran dispendio por el erario público.

Paralelamente, a los propietarios de solares se les impuso una fuerte tributación al objeto de inducirles a construir, y facilitando la expropiación de los terrenos si, a pesar de dichos tributos, no se decidían a hacerlo.

Sin embargo, el resultado práctico de tales medidas no se ha producido con la intensidad deseada, precisamente porque ahí también otras disposiciones fiscales se han interferido, perjudicando cuando no anulando el objetivo perseguido.

Citemos concretamente la Contribución sobre la Renta y la exagerada como injusta tributación que pesa sobre los contratistas.

Por lo que respecta a estos últimos, si se trata de empresarios individuales, que dentro del ramo existen muchos e importantes, ocurre que sobre un beneficio industrial que, en el mejor de los casos, oscila entre un 12 y un 14 % del importe de la construcción, tienen una múltiple imposición por los conceptos de Derechos reales, Timbre y Contribución Industrial sobre los ingresos brutos de su activi-

dad, o sea, sobre el importe de las obras contratadas, tributación que no es ciertamente suave, ya que se lleva algo más del 50 % de dicho beneficio.

Y por si esto fuera poco, sobre el 50 % del beneficio restante, hay otra nueva múltiple imposición, esta vez por los conceptos de Utilidades y Renta. Y menos mal que para atenuar algo esta última múltiple imposición vino la Ley de mayo de 1945 — modelo de esta legislación a la cual luego nos referiremos,— estableciendo una más que justificada desgravación, pues de no existir ésta, no sólo ocurriría que el contratista no habría realizado beneficio alguno con su actividad, sino que casi habría de poner dinero de su bolsillo para ejercerla.

Que exista una tributación sobre los ingresos brutos y netos de una misma profesión, ya es malo, pero que haya una múltiple imposición sobre los ingresos brutos y otra múltiple imposición sobre los ingresos netos, es mucho peor.

Y se da además la circunstancia de que si el contratista, en vez de ser un comerciante individual, es una Sociedad anónima, cuanto más potente sea ésta, tendrá un trato fiscal más benévolo, lo que es también una manifiesta contradicción con aquellas otras disposiciones fiscales que ha pretendido humanizar la Empresa, reservándose un trato fiscal más moderado, cual sucede con las Compañías colectivas y comanditarias simples.

En el caso expuesto, la contradicción es grande, pues creemos que si las virtudes de la personalización de la Empresa merecen algún premio, no cabe duda que el comerciante individual debe ser puesto en primer lugar, ya que es la más genuina y auténtica representación de la actividad empresarial personal.

Como es consiguiente, pues, esta tributación tan exagerada de los contratistas, unida a otras causas análogas concurrentes, forzosamente tiene que reflejarse en el coste de la edificación.

Por lo que se refiere a la Contribución sobre la Renta, creemos con toda sinceridad que ha anulado buena parte de los efectos de la ayuda estatal tan generosamente otorgada por otro lado, al considerar

como renta y, por tanto, gravable por este tributo, los incrementos de patrimonio que se manifestaran como consecuencia de las inversiones inmobiliarias.

La Contribución sobre la Renta, que en otros países constituye el nervio de su sistema tributario, en España no es más que un impuesto complementario, y siendo así parece ser que sus consecuencias no deberían influir muy significadamente en el ánimo y posibilidades del contribuyente.

En realidad quizá así sería si los llamados incrementos de patrimonio hubiesen tenido también un trato fiscal más de acuerdo con la letra y el espíritu de la ley fundamental que regula dicho impuesto.

Y en verdad que de haber seguido tal orientación, el mismo Fisco habría salido ganando, puesto que lo recaudado por dicho concepto, es sin duda muy inferior al ingreso que hubiera obtenido si los capitales constreñidos así a un estancamiento, hubieran podido manifestarse con entera libertad, para impulsar todas aquellas actividades, generadoras de nueva riqueza, sobre la cual se habría devengado la totalidad de los impuestos restantes.

Cuando se comprueba que la recaudación facilitada por la Contribución sobre la Renta no representa más que un 2 por ciento bruto de los ingresos totales del presupuesto español, persistir en su aplicación actual, nos parece un grave y profundo error de política económica y fiscal.

Por lo que concretamente afecta a la inversión inmobiliaria, bien puede decirse que se ha frenado extraordinariamente la afluencia de capitales a ese sector de la economía del país que, junto con la ayuda del Estado en los aspectos antedichos, habría contribuído eficazmente a aminorar, sino a solucionar, el pavoroso problema que representa la falta de viviendas en los grandes núcleos urbanos.

Al seguirse una orientación contraria, el resultado práctico a que se ha llegado es la acumulación de un sinnúmero de expedientes de préstamo, que suponen una solución costosísima para el Estado y a muy largo plazo.

Y es que si bien la política fiscal es sumamente apta para el logro

de objetivos económicos, es indispensable utilizar tal aptitud de una manera prudencial y respondiendo sobre todo a un plan de conjunto, para evitar que aparte de malograrse dichos objetivos, el coste de la experiencia fallida tenga que recuperarse con nuevos tributos.

Ya hemos dicho que la política fiscal, era un auxiliar poderoso puesto al servicio de la economía dirigida. Sin duda es prematuro enjuiciar los resultados de esta nueva concepción de la política fiscal, puesto que el corto período de experiencia, no permite sacar deducciones definitivas.

Sin embargo, los resultados obtenidos hasta el presente no son muy halagadores, pues un agotamiento progresivo de la capacidad tributaria de las economías privadas, no puede nunca suponer un estado floreciente de la economía nacional, dándose el caso paradójico de que aun aquellos ingresos, como los procedentes del trabajo personal, que en los regímenes tributarios de todos los países se les ha querido reservar un trato de favor, ocurre que el contribuyente debe renunciar a unos mayores ingresos, por cuanto el obtenerlos, significa sujetarse a una mayor tributación, quedando en tal caso una cantidad neta para él, inferior a la que le queda si renuncia a dichos ingresos.

Afortunadamente en España no hemos llegado a tal grado de presión tributaria, pero quede el ejemplo anotado y con él los perniciosos efectos que ha de producir una política fiscal que, desvirtuada por otros objetivos, tenga por consecuencia limitar la capacidad creadora del trabajo.

### **III. Recursos financieros del Estado**

Toda la actividad financiera del Estado se justifica en la necesidad de hacerse con unos ingresos con los cuales poder atender el cumplimiento de aquellos fines que le son privativos.

Tales ingresos puede obtenerlos: mediante el crédito (emisión de Deuda y papel moneda); por los rendimientos que le produzca su propio patrimonio; por la explotación de determinados servicios y por medio de los impuestos.

Una simple ojeada a estas fuentes de ingresos que acabamos de enumerar nos revela cómo su efectividad se halla única y estrictamente garantizada por los impuestos.

En efecto, si la emisión de Deuda supone uno de los recursos financieros del Estado, propiamente no es más que un gasto que irá manifestándose con el pago de intereses y consiguiente devolución de las cantidades recibidas. De ahí que los Estados recurran a los empréstitos tan sólo para satisfacer atenciones extraordinarias, cuya elevada cuantía no permite ser cubierta con los recursos ordinarios, pero la amortización de cuyos empréstitos y cargas financieras inherentes, sí se hará con tales recursos ordinarios, o sea, con impuestos.

Únicamente la emisión de papel moneda, como operación de crédito no sujeta a pago de intereses ni reintegro, constituye de por sí un recurso financiero sin trascendencia fiscal, si bien los peligrosos inconvenientes de su adopción, constriñen ésta a prudentes límites.

Los ingresos representados por los rendimientos que al Estado le produzca su patrimonio, son tan insignificantes, que el leve reflejo que pueden tener en la cuestión tributaria nos excusa de un mayor comentario, pero anotemos que si los gastos ocasionados por dicho patrimonio superan a los ingresos proporcionados por el mismo, nuevamente los impuestos serán los llamados a corregir el déficit.

Y exactamente lo mismo ocurre cuando procede enjugar los resultados negativos de los servicios que el Estado explote de un modo directo, aspecto que ya precisa de un mayor comentario a nuestro objeto.

Hay servicios cuya prestación es y debe ser función privativa del Estado. Tal sucede con las comunicaciones (correos y telégrafos), instrucción pública, sanidad, administración de justicia, etc., que por la propia índole de los servicios, por el interés general que satisfacen y por la potencialidad económica que su explotación requiere, no puede llevarlos a cabo una empresa de carácter privado, debiendo ser forzosamente el Estado quien los asuma.

En realidad todos estos servicios el Estado podría prestarlos gra-

tuitamente y cubrir su coste con el producto de los impuestos ya que, teóricamente, los impuestos aspiran a ser el importe de los servicios que el Estado presta a los contribuyentes. Mas ello sería injusto, pues respondiendo tales servicios al interés particular de quien los utiliza, es lógico que tengan un precio, que en la terminología fiscal, recibe el nombre de tasa.

Son por tanto rasgos característicos de las tasas, el que se satisfagan como precio de un servicio utilizado y que este servicio responda a uno de los que se consideran privativos del Estado.

Ahora bien, la circunstancia de que tales servicios tengan que ser mantenidos permanentemente, se utilicen o no, hace que las tasas fijadas no puedan significar el precio justo para cubrir su coste, y de ahí que necesariamente el déficit o superávit que se produzca, se refleje en los impuestos. A lo que nada hay que objetar, puesto que ya hemos dicho que se trata de servicios que no sólo al Estado corresponde prestar, sino que nadie en mejores condiciones que él puede hacerlos.

Pero tales desnivelaciones presupuestarias ya no son tan justificables cuando se producen en aras de la economía dirigida, tomando el Estado a su cargo la creación y financiación de diversas empresas, bien sea para actuar en régimen de monopolio o de concurrencia, porque el Estado no es ni puede ser un empresario.

Basta fijar un poco la atención con lo sucedido en la nacionalización de las industrias inglesas y su reflejo inmediato en el presupuesto, para augurar que esta creciente ingerencia económica del Estado, aun a través de empresas que pueden desenvolverse con todas las facilidades imaginables, representan más bien una carga que una obtención de ingresos.

Y esto sí que representa un motivo censurable que la política fiscal venga afectada por tales experiencias, que no solamente desvirtúan la finalidad de la misma, sino la propia esencia del Estado como órgano supremo tutelar de los intereses generales de la nación.

A nuestro juicio, la iniciativa privada es la base del progreso industrial, porque las empresas privadas tienen un motor y un freno.

El motor es la prosecución de beneficios y, el freno, la posibilidad de pérdida del capital.

Estos dos factores hacen que en todo momento la Empresa privada tienda a su perfeccionamiento, esto es, a la obtención de una calidad mejor con un menor coste, ya que en otra forma no puede obtener beneficios, y su lentitud o entorpecimiento le puede costar el capital. Pero cuando no existe este motor ni este freno, que es lo que acontece con las empresas estatales o paraestatales, el progreso industrial se estanca y se transforman en un elemento parasitario que vive a costa del presupuesto.

Y aun admitiendo que se trate de empresas cuyos resultados no puedan ser desfavorables, cual ocurre con los monopolios fiscales, veremos cuán ausente está de ellas la idea del buen servicio y mejor calidad que presiden la actuación de la empresa privada. La razón de ser de tales monopolios fiscales es la de allegar recursos al Estado, no siendo éste quien directamente asuma su explotación, sino que la confía en forma de arriendo a unas empresas concesionarias. Citemos como tipo de ellos el Monopolio de Tabacos, lo que nos ahorrará de extendernos sobre los defectos de su Compañía arrendataria.

Si la finalidad que justifica la existencia de tales monopolios es la de garantizar unos ingresos, mediante la fijación de unos precios que equivalen a verdaderos impuestos sobre el consumo, ¿no sería mucho mejor mantener tales impuestos y confiar el servicio a la iniciativa privada? Indudablemente éste ganaría en diligencia y calidad.

Estas razones son las que abonan el criterio de liberalidad de actuación de las empresas privadas que han sustentado los más preclaros economistas y las que mejor condenan esas orientaciones económicas, cuyos resultados adversos tanto influyen en la actividad fiscal, pues ya hemos visto cómo a pesar de ser distintos los recursos financieros del Estado, en realidad, todos derivan de una misma fuente: los impuestos.

De ahí la importancia de las cuestiones tributarias y por qué tenía tanta razón nuestro gran economista Flores Estrada al escribir que

“de un buen o mal régimen fiscal dependen la prosperidad y grandeza, o la decadencia y ruina de los pueblos”.

#### **IV. Crítica del vigente sistema tributario español**

Y, no obstante, por mucho que recapacitemos no podemos hallar materia de elogio en lo que respecta a la estructura de nuestro sistema tributario. Lo lamentamos, pero con sinceridad hemos de confesar que en nuestro régimen fiscal hay más puntos de crítica fundada, que no aspectos loables.

En ello coincidimos con muchos de nuestros juristas y economistas, los cuales han censurado la orientación seguida en materia fiscal, dando pie a la acertada frase de que el sistema tributario español puede compararse a un edificio compuesto por un sinnúmero de plantas, existiendo en cada una de ellas un verdadero laberinto.

Efectivamente, si examinamos las contribuciones e impuestos que gravan las actividades y la riqueza de los contribuyentes, vemos que su número es en extremo elevado: Contribución Territorial Rústica y Urbana, Contribución Industrial, Contribución sobre Utilidades con tres tarifas, Impuesto de emisión y negociación de valores mobiliarios, Impuesto del Timbre, Impuesto de Derechos reales, Contribución sobre la Renta, Contribución de Usos y Consumos, etc. Y cada una de estas contribuciones e impuestos, está regida por una serie de disposiciones, leyes, decretos, órdenes, circulares y reglamentos, que constituyen, por así decirlo, un auténtico laberinto, en el que aun los técnicos especializados tropiezan en numerosas ocasiones con dificultades para hallar la salida viable en una cuestión que sea un poco complicada.

Falta en nuestro sistema tributario el elemento fundamental que debe informar los principios de toda legislación fiscal, o sea, perfilar con exactitud y sin lugar a ninguna duda el acto sujeto a tributación o la riqueza tributable, es decir, las bases sobre las cuales deba sentarse la tributación, y la aplicación sobre las mismas de unas simples tarifas daría lugar a que las exacciones no representarían como hoy

un problema de interpretación y de cálculo difícil, teniendo que recurrir a veces incluso a fórmulas matemáticas, no comprensibles para muchísimos de los que intervienen en la administración de las Empresas.

Este defecto, como otros que señalaremos, viene originado porque el conjunto de todos los gravámenes que hemos indicado, no constituyen un verdadero sistema fiscal, sino una indisciplinada pluralidad de tributos, con múltiples y distintas relaciones entre sí, pero careciendo de una verdadera conexión, por faltar también a nuestro sistema el impuesto básico sobre el que poder coordinar todos los demás para lograr la necesaria unidad de criterio impositivo.

Por muchas razones, rehusamos la teoría del impuesto único, pero de ello a que un número exagerado de impuestos grave la continuidad de la manifestación de una misma riqueza, media un abismo. Admitimos que el impuesto único no es aplicable y que constituye una pura abstracción teórica, pero también hemos de admitir que la doble o triple imposición a que en España está gravada una misma riqueza pudiera ser perfectamente evitada.

No hemos exagerado al apuntar la posibilidad de que casi el contribuyente tenía que poner dinero de su bolsillo para satisfacer los impuestos devengados sobre la utilidad obtenida. Algunas veces, realmente así ha sucedido. Conocimos nosotros un caso de una cuenta en participación, cuando la Ley de Beneficios extraordinarios, que aplicando los tributos sobre la misma, el importe de éstos superaba al beneficio producido por dicha cuenta.

Los casos de doble imposición son numerosísimos. Por ejemplo, la Empresa está sujeta, por la obtención de sus beneficios, a la Tarifa 3.<sup>a</sup> de Utilidades, y son estos mismos beneficios los que se gravan por la Tarifa 2.<sup>a</sup> de la misma contribución, al pasar a manos de los interesados, quienes además vienen obligados a declararlos para que nuevamente tributen por la Contribución sobre la Renta.

Así pues, para que la Empresa pueda distribuir a sus partícipes un beneficio de un 5 %, por término medio tiene que verificar una utilidad superior al 10 %, y como de este 5 % el partícipe viene obli-

gado a dejar al Fisco una sexta o séptima parte, le queda mermado el rendimiento de tal forma, que no percibe el interés que puede considerarse normal a inversiones dinerarias exentas de riesgo, resultando en fin de cuentas que la inversión en un negocio, creadora de riqueza, es tratada fiscalmente con tanto rigor, que resulta exiguo su rendimiento y, o bien provoca el retraimiento del capital, o motiva la evasión fiscal.

Podrá argüirse que en determinados casos esta doble o triple imposición se ha evitado con las desgravaciones que a tal fin existen en algunas contribuciones. En efecto, en Renta se desgravan de la base y aun de la cuota determinados conceptos; en Utilidades, se desgrava una parte de los beneficios procedentes de otras Empresas. Pero estas desgravaciones no son más que una confirmación de la doble imposición a que nos referimos, ya que demuestran que el propio Fisco se ha dado cuenta de que aplicar distintas contribuciones sobre una misma cantidad, representa una manifiesta injusticia tributaria.

La falta de unidad de criterio a que nos hemos referido y el cúmulo de leyes y disposiciones que han sido dictadas al compás de las circunstancias, sin una orientación concreta y definida y que constituyen las normas actuales de los tributos, hacen que la aplicación de éstos sea cada día más difícil.

Además el Estado debe tener los correspondientes inspectores para evitar ese generalizado mal que, utilizando un suave eufemismo, llamamos evasión fiscal, resultando que para cada tributo hay sus especialistas, los cuales aplican las normas del mismo sin considerar la relación que el tributo que inspeccionan tiene sobre los demás, dando ello lugar a sorpresas posteriores.

Por ejemplo, un contribuyente recibe la visita del inspector de Utilidades, invitándole a incrementar la base imponible declarada, por el motivo que fuere; el contribuyente, poco versado en cuestiones fiscales, antes de aceptar o no la propuesta de la Inspección, suplica se le indique la cantidad que deberá satisfacer por la rectificación tributaria propuesta; el Inspector hace los cálculos y da una cifra, todo ello de la mejor buena fe, pero, como es lógico, desde el punto de vis-

ta estricto de la contribución exigida; el contribuyente acepta y, luego, conforme van produciéndose las incidencias de la rectificación aceptada, se halla con la sorpresa de que dicha rectificación ha tenido reflejo en otras tributaciones, como son la Contribución sobre la Renta, Usos y Consumos, Impuesto de negociación, etc., de donde se desprende que en una rectificación tributaria cualquiera, no basta examinar solamente el impuesto a que la misma se contrae, sino que hay que atender a la concordancia que el impuesto en sí guarde con los restantes tributos, lo que no sucedería si en la técnica general de la imposición se hubiese procurado evitar las varias tributaciones sobre un mismo signo de riqueza.

Otro defecto capital que presenta nuestro sistema tributario es que dada la falta de concreción del concepto gravable, queda muchas veces condicionada la tributación a la norma interpretativa de la Inspección que deba examinar el tributo o del funcionario que deba producir la liquidación.

Ello da motivo a que a veces los propios organismos oficiales estén públicamente en contradicción, y mientras unos sostienen que un acto determinado debe tributar, otros sustenten criterio opuesto. Tal sucedió con el reintegro del libro de salarios; igualmente, que la Administración de Rentas Públicas de Madrid opinase que las comisiones no estaban sujetas a recargo municipal y la de Barcelona sustentase criterio contrario, y así podrían citarse muchos casos que no tuvieron la reciente divulgación de los citados.

Y si entre los propios organismos gestores de los tributos existen tales divergencias, ¿qué no ha de ser en el ánimo del contribuyente? Porque es evidente que si algún Derecho requiere precisión, no cabe la menor duda que es el Derecho Fiscal.

Remarquemos que para el contribuyente los asuntos fiscales significan o debieran significar la mínima parte de sus actividades y la menor de sus preocupaciones. Pero resulta lo contrario, de forma que no sólo dichos asuntos reclaman su mayor atención y consumen buena parte de su tiempo, sino que también, y esto es lo más grave, tiene que vivir constantemente pendiente de la norma interpretativa

que prevalecerá sobre aquellos actos que él creyó de la mejor buena fe que debía declarar y tributar en la forma que lo hizo.

Las dudas que en este aspecto asaltan de continuo al contribuyente, el dinero que le cuesta y los disgustos que le proporcionan, hacen que no desaproveche toda oportunidad para consultar con la propia Inspección sobre la interpretación justa que corresponde a determinado concepto, siendo frecuente que el inspector consultado no pueda emitir un juicio concreto, porque siendo materia opinable, todo dependerá del criterio que sustente el compañero que realmente tenga que inspeccionar el caso en cuestión.

De manera que ni entre los propios inspectores puede existir una unidad de criterio, y no porque estos dignos funcionarios, algunos de los cuales me honran escuchándome, no sean idóneos y capaces para su labor, todo lo contrario. Lo que sucede es que todo el caudal de sus conocimientos y su probado valor técnico, debe ser aplicado sobre unas disposiciones tributarias en las que falta lo principal, o sea, la definición clara y la determinación exacta de lo que constituye la materia tributable, y que nunca debería ser una materia opinable.

Por ejemplo, en la Ley del Timbre, viene gravada la llamada venta a plazos; ahora bien, existe una marcada diferencia entre la venta a plazos y el que el importe de una venta se cobre en distintas partidas, varias de ellas incluso antes de haberse consumado la venta. Ello ha provocado recientemente algunas discusiones entre los contribuyentes y la Inspección — afortunadamente salvadas en los casos que conocemos por el exquisito trato de los inspectores, — pero que no se hubieran producido si la Ley, en vez de mencionar simplemente la venta a plazos, hubiese fijado las características que debe reunir una venta para ser considerada como de venta a plazos.

Ante la complejidad que ofrecen nuestras leyes tributarias, el contribuyente no tiene más solución que recurrir al técnico y éste, en presencia de un hecho cualquiera, se ve forzado muchas veces a desfigurarlo o darle otro cariz en su contabilización o en su plasmación documental, para lograr que su tributación quede perfectamente encajada en determinada disposición.

Ello es debido a que un mismo hecho, según la forma en que quede reflejado, puede o no originar tributo. Por ejemplo, en una sociedad limitada los socios acuerdan que las pérdidas experimentadas en un ejercicio les sean cargadas en cuenta para cancelarlas con futuros beneficios. Al producirse éstos, ocurre que deben tributar por la Tarifa 2.<sup>a</sup> de Utilidades, ya que se produce un reparto de beneficios para saldar dichas cuentas; en cambio, si las citadas pérdidas, en vez de cargarlas a las cuentas particulares de los socios, hubiesen pasado a una cuenta de "Resultados de ejercicios cerrados", su cancelación no habría motivado tributación por dicha Tarifa.

Mas he ahí, que otra Sociedad, compañera de la que acabamos de citar, quiso aprovechar el escarmiento en cabeza ajena, y sin pararse en consideraciones, cuando obtuvo pérdidas las llevó sin más a la expresada cuenta de "Resultados de ejercicios cerrados", lo que no le valió para evitarse la tributación por Tarifa 2.<sup>a</sup> que deseaba, por disponer los estatutos sociales que el beneficio de cada año se distribuiría entre los socios, después de haber cubierto unas atenciones específicas, entre las cuales no figuraba desgraciadamente la amortización de pérdidas anteriores.

Una Sociedad, faltada de fondos, libra una letra contra uno de los socios, la descuenta en el Banco, ingresa su importe en la caja social y no tiene tributación alguna; pero si en vez de ser la Sociedad la libradora lo es el socio y la Sociedad actúa como librada, ingresándose igualmente el importe del efecto en la caja social, entonces aparecerá el socio como prestamista, originándose la correspondiente tributación por Tarifa 2.<sup>a</sup> de Utilidades, aun cuando en uno y en otro caso el hecho haya sido el mismo, como también el documento empleado.

Indudablemente que estos hechos no se producirán si antes de tomar el acuerdo o reflejar la operación, se examina el aspecto tributario, pero ello no es siempre posible, porque siendo una de las características del comercio la rapidez, con frecuencia no se puede aplazar una operación para realizar las consultas necesarias, resultando que se produce el hecho, se contabiliza y luego sobreviene la cuestión fiscal.

Si unos mismos hechos pueden tener distintas soluciones fiscales, se comprenderá que los contribuyentes pongan el máximo interés en sopesar, meditar y calcular cada una de ellas para hallar la que signifique una tributación más benigna. Concretamente, en el caso de constitución de sociedades, las trabas impuestas sobre las mismas, las distintas tributaciones a que están sujetas, los inconvenientes de todo carácter que a veces suponen, hacen que al unir las voluntades y formar la Sociedad, se adopten formas que no responden a la modalidad jurídica que debiera afectar la unificación de dichas voluntades, desfigurándose en consecuencia el hecho económico y su realidad jurídica para salvar los escollos fiscales.

Ello explica la abundancia actual de negocios jurídicos simulados, el que se prodiguen los arrendamientos de negocios y permanezcan ocultas muchas sociedades de carácter privado y salgan a la superficie las más ingeniosas combinaciones, que hubieran seguramente tomado de una manera franca y decidida la forma jurídica de Sociedad mercantil, de no haberse interpuesto la cuestión fiscal.

Otro grave inconveniente para las Empresas es el gasto administrativo que supone el cumplimiento de las obligaciones fiscales; hay que tener presente la fecha en que se devengan y pagan las distintas contribuciones, arbitrios municipales y provinciales, los ingresos y devengos de los seguros sociales, con un papeleo enorme, lo cual ha incrementado de tal manera el trabajo administrativo que incluso las Empresas que tienen una cierta importancia, se han visto obligadas a crear una sección con personal especializado para el cumplimiento de todas las disposiciones de carácter fiscal y legal, al objeto de no entorpecer la buena marcha de la Empresa, cuya función primordial es la de producir y vender.

La multiplicidad de tributos, ya hemos dicho que obliga, como es natural, a una cantidad igual de inspectores, ya que cada uno de ellos, debiendo estar especializado en un aspecto del régimen fiscal, no puede tener aptitud más que para uno o dos tributos, lo que origina que el contribuyente reciba con demasiada asiduidad inspecciones, para las cuales hay que preparar datos y establecer resúmenes,

de manera que prácticamente toda la oficina trabaja para la inspección cuando ésta tiene efecto, y como por el número de inspectores las visitas son frecuentes, representan para el contribuyente una constante inquietud.

Y renunciamos a enumerar más defectos porque el tiempo nos vencería, y seguramente la lista seguiría siendo enunciativa pero no exhaustiva, aun debiendo reconocer que nos hemos olvidado citar defectos tan graves como la retroactividad de numerosas disposiciones y la prisa con que se preparan esas tradicionales reformas tributarias anuales para que puedan aparecer en el número del 31 de diciembre del Boletín Oficial.

## **V. Conveniencia de un nuevo ordenamiento legal**

Ahora bien, si fijamos un poco nuestra atención sobre los principales defectos que acabamos de señalar tiene nuestro sistema tributario, observaremos cómo uno es consecuencia del otro, existiendo una verdadera concatenación entre todos ellos.

En efecto, una pluralidad de tributos, es lógico que exija otras tantas leyes para regularlos;

Que al no existir entre estas leyes la debida coordinación, surjan las dobles imposiciones;

Que el deseo de evitarlas origine la complejidad de los cálculos tributarios, al objeto de que la fijación de las bases impositivas sea lo más equitativa posible;

Que de las constantes modificaciones que tal deseo promueve nazca toda esa vastísima y deshilvanada legislación complementaria que existe junto a las leyes que hipotéticamente se las denomina fundamentales;

Que la imperfección de esta legislación, debido a su circunstancialidad y a la prisa con que se establece, resulte imprecisa y aun contradictoria, imposibilitando la recta interpretación de los preceptos tributarios;

Y que para salvar tantos y tantos inconvenientes, el contribuyente se vea obligado a alterar la realidad económica y jurídica de los hechos.

De todos estos defectos hay algunos que fatalmente están destinados a subsistir; por ejemplo, la presión fiscal, cuyo carácter antieconómico hemos presentado, subsistirá y aun se acrecentará conforme tenga el Estado la necesidad de unos mayores ingresos para hacer frente a sus necesidades. Si éstas van aumentando cada día, por las razones que sea, reclamarán unos mayores ingresos para satisfacerlas, y como ya hemos visto que la principal fuente de tales ingresos son los impuestos, es natural que éstos vayan en aumento, al compás de las atenciones a cuya cobertura se destinan. De donde deducimos que la presión fiscal no es un defecto propiamente dicho del sistema tributario, sino la consecuencia de una política de gastos, cuya crítica nos apartaría del objetivo de nuestra disertación.

Asimismo, si admitimos la imposibilidad del impuesto único, explícitamente aceptamos la existencia de varios impuestos, sin que quepa en este aspecto abrigar grandes esperanzas de que se reduzca su número.

Pero los demás defectos que hemos señalado adolecía nuestro régimen fiscal, sí son a nuestro juicio de fácil corrección, puesto que la casi totalidad de ellos quedaría subsanada, si se establecieran las normas tributarias sobre la base de una legislación clara y bien estructurada, para evitar por completo el desasosiego que la variada interpretación que puede darse hoy a las disposiciones legales vigentes produce en el ánimo del contribuyente.

En un R. D. de 15 de agosto de 1895, se sustentaba ya la necesidad de codificar las normas fiscales y se expresaba lo indispensable que era de *que se forme un cuerpo legal de doctrina determinante de un estado de Derecho económico-administrativo racional y metódicamente ordenado, mediante el estudio, fijación y aprovechamiento de los elementos actuales que nuestra copiosa, incoherente y aun contradictoria legislación proporcione.*

Si comparamos la legislación que en 1895 se denominaba *copiosa*,

*incoherente y contradictoria* con la de nuestros días, creemos que es la mejor prueba que podemos aportar para justificar cómo precisa nuestro ordenamiento legal tributario de una reforma total y absoluta.

No sin razón y con su reconocida competencia, el prestigioso profesor de la Universidad Central, don Fernando Sainz de Bujanda, ha podido afirmar que: *la codificación de la legislación fiscal española es la tarea más urgente que incumbe al Estado español en el campo de la política financiera.*

Y es tan verdad esta afirmación, que no vacilamos en proclamar que si se acometiera decididamente el propósito de codificación fiscal, formando el cuerpo legal de doctrina racional y metódicamente ordenada que propugnaba el aludido Decreto de 1895, hallarían franca solución todos los defectos de nuestro sistema tributario, ya que codificar es sinónimo de sistematizar todas las instituciones fiscales, co-ordinarlas y refundirlas.

La simple enumeración de tales premisas descubre la ingente tarea que supone la deseada y necesaria codificación, tarea que, para su mejor éxito, debería ir acompañada de un rejuvenecimiento legal de nuestras instituciones mercantiles, siendo un grave error que de ello haya tenido que ocuparse la legislación fiscal.

En este aspecto, todas las censuras que se han dirigido al Derecho Fiscal son en gran parte infundadas, porque si es cierto que éste ha invadido el campo del Derecho Mercantil, lo ha hecho al no facilitarle éste la regulación de aquellos hechos económicos sujetos a imposición, y como la acción del Derecho Fiscal no podía detenerse por no existir una previa regulación del acto gravable, cuando ésta no ha existido, la ha creado.

Es indudable que cuando el Derecho Fiscal ha regulado instituciones de Derecho Mercantil, tales como la naturaleza de los títulos las distintas formas societarias, la duración de la Compañía, su domicilio social, limitaciones a su capital, la absorción de negocios, fusión de sociedades, derechos preferentes de suscripción, etc., ha contribuído a un mayor confusiónismo de las disposiciones fiscales, por ser el

marco de éstas demasiado estrecho para contener preceptos tan sustantivos, pero ello, repetimos, no es propiamente un defecto del Derecho Fiscal, sino del Derecho Mercantil, al no haber éste evolucionado conforme requerían las circunstancias.

Ahora bien, si la codificación del Derecho Mercantil se ha señalado precisamente como una de las causas que mayormente ha imposibilitado su evolución, ¿cómo propugnar una codificación fiscal como medida eficiente, cuando el Derecho Fiscal precisa de una transformación en el tiempo mucho mayor que no el Derecho Mercantil, para gravar los hechos económicos según la realidad del momento considerado?

En realidad ésta parece ser la más grande objeción que puede hacerse a la codificación fiscal; sin embargo, profundizando un poco en la cuestión, vemos que en las instituciones fiscales existe una parte que, por su marcado carácter de permanencia, se presta extraordinariamente a la codificación, y otra de una modalidad constante, representada por las tarifas y peculiaridades de cada impuesto.

Por tanto, la primera parte comprendería las normas y principios generales de los impuestos, formando un conjunto orgánico y común para todos ellos, y la segunda, las particularidades y tarifas propias de cada contribución. De esta forma, el Derecho Fiscal se convertiría en un Derecho tarifado, constituyendo una unidad bien definida y estructurada, sin perjuicio de la movilidad que requiere y que prácticamente quedaría circunscrita a un simple cambio de tarifas.

Antes hemos dicho que llevar adelante este movimiento codificador, que previamente exige la sistematización y coordinación de los diferentes impuestos, no era tarea fácil. Es verdad que así es, pero no por ser labor difícil debe abandonarse. Están en juego intereses demasiado vitales para que este abandono pudiera tener ninguna justificación. Además, si la consideración del conjunto desalienta, nada impide su fraccionamiento, y con él se verán notablemente reducidos los obstáculos.

En esta línea de conducta, creemos que el primer paso debiera ser volver a la práctica, desgraciadamente abandonada, de los textos

## LOS TRIBUTOS EN LA RENTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS

refundidos, o sea, estructurar toda esa legislación dispersa que existe hoy en un solo texto legal para cada tributo, cuidadosamente revisados y refundidos los preceptos pertinentes.

La redacción periódica de tales textos refundidos motivaría, en un relativo breve plazo de tiempo, la eliminación de todas aquellas incoherencias y contradicciones que ofrece nuestra legislación actual si, como es lógico, cada refundición iba acompañada de las rectificaciones que la experiencia recogida durante la vigencia del texto hubiera señalado como necesarias. Con ello, al par que se habría quitado la grave preocupación de la norma interpretativa que hoy se cierne sobre el contribuyente, se habrían preparado los instrumentos esenciales para la tan deseada labor de coordinación y sistematización de los impuestos.

En este momento la codificación fiscal podría ser una inmediata realidad, constituyendo el Derecho Fiscal una rama de ese Derecho Financiero, regulador de toda la actividad financiera del Estado, que ya ha tomado cuerpo en algunos países y que en España está todavía en estado más que embrionario.

La expresión de un ferviente deseo de que esto pueda ser pronto una realidad, es la única conclusión que al principio de nuestra conferencia hemos señalado podíamos llegar.

Mientras así no sea, nos resta solamente por recomendar a cuantos tienen la responsabilidad de la aplicación de los tributos que, sin apartarse del estricto cumplimiento de su deber, suavicen tanto como puedan los defectos e incoherencias de nuestro régimen fiscal, pues con ello prestarán un inestimable servicio al país y al propio Estado, recordando aquella acertada frase contenida en el preámbulo del R. D. de 27 de enero de 1924 de que "mucho más le vale al Estado la pérdida de una cuota, que la pérdida de un contribuyente" y que traducida al lenguaje vulgar equivale a decir "sobre todo, no matar a la gallina de los huevos de oro".

---



## ÍNDICE DE MATERIAS

	<u>Págs.</u>
ÍNDICE ENUNCIATIVO . . . . .	5
ADVERTENCIA . . . . .	7

### I. LOS GASTOS GENERALES, ¿PESO MUERTO DE LA EMPRESA?

Obligatoriedad . . . . .	13
Posibilidades de rendimiento y capitalización . . . . .	14
Filosofía y Psicología del gasto . . . . .	14
Técnica de los gastos . . . . .	15
Bases imputativas . . . . .	17
Política de gastos . . . . .	20
Superfluidad y estrechez . . . . .	22
Plazos del rendimiento. . . . .	23
Control de gastos . . . . .	24
Punto muerto . . . . .	25
Ley del rendimiento decreciente. . . . .	27
Vivisección de los gastos . . . . .	28
Capacidad de negocio . . . . .	32
El control presupuestario . . . . .	33

### II. LAS AMORTIZACIONES Y LA DESVALORIZACIÓN MONETARIA

Prefacio . . . . .	37
Generalidades sobre la amortización . . . . .	39
La amortización y el problema monetario . . . . .	42
La práctica en las amortizaciones . . . . .	43
Las soluciones propuestas . . . . .	47
La posible solución . . . . .	51
Las fórmulas que pueden aplicarse . . . . .	56
Crítica de la teoría expuesta . . . . .	67
Conclusión. . . . .	71

# I N D I C E D E M A T E R I A S

## III. LA OBTENCIÓN Y FIJACIÓN DE COSTES FACTOR DETERMINANTE DE LOS RESULTADOS

	<u>Págs.</u>
CAPÍTULO PRIMERO	
Antecedentes . . . . .	75
Obtención del coste. . . . .	75
Imponderables . . . . .	76
Repaso a la teoría del precio de coste. . . . .	77
Las asignaciones a los fondos de reposición y renovación . . . . .	78
Sutileza del precio de coste . . . . .	78
El problema de la valoración . . . . .	78
Realidad y relatividad del precio de coste . . . . .	79
El precio de coste universal . . . . .	82
Finalidad del precio de coste . . . . .	83
La fijación de costes. . . . .	83
Determinación de los resultados. . . . .	83
La ecuación contable fundamental . . . . .	84
Las alteraciones patrimoniales . . . . .	85
Importancia y dificultad de la valoración. . . . .	85
Condiciones básicas para la admisión de los resultados . . . . .	86
CAPÍTULO SEGUNDO	
Precio de coste y precio de venta. . . . .	88
El inventario y su valoración . . . . .	88
Opiniones autorizadas . . . . .	89
Un problema no resuelto . . . . .	92
¿Existe solución? . . . . .	92
El manejo del Activo realizable y la teoría del inventario. . . . .	93
Un absurdo insospechado . . . . .	94
Interrelación entre el valor del inventario y los resultados . . . . .	95
Resultados ficticios . . . . .	97
Posible solución del problema, desde un punto de vista nuevo. . . . .	97
Conclusiones . . . . .	100

## IV. TRASCENDENCIA DEL FACTOR HOMBRE EN LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO

### CAPÍTULO I

El hombre, sujeto agente y paciente de la Economía. . . . .	105
---	-----

# I N D I C E D E M A T E R I A S

	<u>Págs.</u>
CAPÍTULO II	
Valor energético del trabajo humano. . . . .	109
CAPÍTULO III	
El trabajo colectivo. Influencia externa en su productividad . . . .	115
CAPÍTULO IV	
La función directiva. . . . .	118
CAPÍTULO V	
El arte de mandar y el concepto de obediencia. . . . .	121
CAPÍTULO VI	
El trabajo femenino. . . . .	127
CAPÍTULO VII	
Función de la institución circunstancial . . . . .	130
CAPÍTULO VIII	
La ley suprema de la convivencia social . . . . .	131
V. INFLUENCIA DE LOS TRIBUTOS EN LA RENTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS	
Justificación . . . . .	136
I. Repercusión de los tributos en los costes. . . . .	136
II. Tendencia económica de la política fiscal . . . . .	141
III. Recursos financieros del Estado . . . . .	148
IV. Crítica del vigente sistema tributario español . . . . .	152
V. Conveniencia de un nuevo ordenamiento legal . . . . .	159
ÍNDICE DE MATERIAS . . . . .	165

---





