

PROBLEMAS RELACIONADOS CON LA DETERMINACIÓN DEL RESULTADO Y DEL PATRIMONIO

Discurso leído

por el Académico electo correspondiente para Holanda,
PROF. A. GOUDEKET, *en el acto de su recepción, 26 de mayo*
de 1959

Excelentísimo Sr. Presidente:

Dignísimas Autoridades:

Ilustrísimos Señores Académicos:

Señoras y Señores:

Considero un honor que me sea dado pronunciar este mi Discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras ante tan distinguido auditorio. Me ha guiado una idea en la elección del tema: que éste debía tener importancia internacional e industrial. De aquí que haya optado por hablarles de la determinación del resultado y del patrimonio.

Es éste un tema dilatado y profundo. Obligado por ello a señalarme un límite, voy a ocuparme de los aspectos de carácter general y solamente trataré más a fondo de algunos fundamentos cuya importancia es excepcional.

Nos hallamos ante una cuestión esencial para la economía industrial y que como tal ha sido estudiada en muchos países por especialistas muy competentes. Es frecuente que, en revistas y otras publicaciones, se dedique atención a alguna que otra de las facetas de este amplio campo. Como los autores suelen entregarse a consideraciones teóricas, quienes a título de expertos desempeñan una función en la industria y tienen que dirigir la aplicación de las ideas de los teóricos, han de preguntarse si éstas pueden introducirse y cuál es la forma más eficaz de darles realidad. Como en cual-

quier otra ciencia, en la economía industrial la compaginación entre la teoría y la práctica es una cuestión trascendental. Esa concordancia sólo puede ser fructuosa si los fundamentos teóricos se llevan a la práctica acertadamente. Es ésta una condición *sine qua non* en la economía industrial, porque el juego se desarrolla en una colectividad donde entran en liza otros jugadores — los jefes de empresas comerciales e industriales — que, desde muy antiguo, se dejan guiar principalmente por su intuición y perspicacia y rara vez se dejan influir por frías consideraciones científicas, en este caso de índole económico-industrial. Contribuye a ello la idea predominante de que el éxito completo de la dirección de una empresa depende siempre de que, en las resoluciones de quienes la dirigen, intervengan decisivamente su intuición y perspicacia personales. Hay que contar con otro factor más. Jamás se pretenderá la aplicación íntegra de las conclusiones teóricas, ya que en la práctica existe siempre un conjunto de circunstancias variables, que no pueden ser previstas al establecer los fundamentos teóricos. Incluso hay que prescindir deliberadamente de ellas para poder arribar a fundamentos verdaderamente universales. En la industria, el problema estriba en hacer que estos fundamentos sean dúctiles y aprovechables en la práctica para una cierta empresa en determinadas circunstancias.

Naturalmente, la industria precisa de expertos que dirijan esa aplicación práctica. Concretándonos a la determinación del resultado y del capital, tema nuestro de hoy, la dirección necesita que se desempeñen dos funciones: la administrativa, dentro de la empresa, y la contable, que está a cargo del contador público, como titular de profesión liberal, y del contador interno, miembro de la empresa.

Los programas de formación para dichas funciones y el alcance de ellas reflejan la evolución de la ciencia y las necesidades de la industria. Los conocimientos económico-industriales han venido a ocupar un puesto importante entre las materias indispensables al experto. La función administrativa ha progresado desde el archivo de datos, simple registro de la marcha de la empresa, hasta ser una fuente de información que la jefatura de todos los diversos niveles necesita para el desempeño de su gestión. La función contable, en un principio encaminada a descubrir y evitar errores y fraudes, se ha convertido en comprobadora de que la información que es como un sedimento que la empresa en su desenvolvimiento fuera dejando tras sí, útil no solamente en último lugar para la cuenta anual de la empresa, si que también como medio que permite a la dirección justificar su labor.

Si repasamos la información necesaria para la actividad directiva, veremos que, prescindiendo de un sinnúmero de pormenores, puede clasificarse en tres grandes subdivisiones según los datos se refieran:

- a la actividad de la empresa (producción y venta).
- al resultado (gastos e ingresos).
- a la necesidad de capital (medios que precisa la empresa para su desenvolvimiento y composición de los mismos con miras a la liquidez y solvencia).

Conviene prestar atención a otra faceta: que la información puede tener una finalidad interna y otra externa. Ambas imponen condiciones propias en cuanto a estructura, detalle y frecuencia. Al concebir la organización informativa debe atenderse a su finalidad específica: la información interna debe ser congruente con la preteroriedad de adoptar a tiempo las decisiones directivas en el terreno a que se refiere la información. La información externa, la memoria anual, tiene que responder al interés de quienes, de uno u otro modo, desean conocer lo bueno y lo malo de la empresa. En el caso de una sociedad anónima, figura entre ellos ante todo el accionista. Pero, como esta información debe ser más amplia de miras, sería más justo hablar de interés del mercado de capitales. También en este aspecto, se trata de proporcionar una idea de la marcha y situación de los negocios, si bien no es menester sino una idea de conjunto: la importancia del detalle es otra que en el caso de la información interna y la frecuencia de la información está ligada a otras consideraciones.

Al comparar la información interna con la externa, se tiende a conceptualizar esta última como una cuestión completamente independiente. En la información interna todo queda dentro de casa y el mantenimiento del secreto garantizado, mientras que, en la información externa, ha de tenerse en cuenta que el exceso de franqueza puede perjudicar a la empresa. Sin embargo, a mi juicio no se trata de dos cuestiones independientes, sino de una sola. En ambos casos se necesita un buen conocimiento de los hechos. Las diferencias que acabo de señalar no afectan a la esencia. No puede discutirse que, en la información externa, debe evitarse la divulgación de verdaderos secretos del negocio, pero por lo demás no debe silenciarse nada que objetivamente constituya una buena información.

Internacionalmente a menudo el fisco representa un obstáculo para la buena información externa y muchas veces también para la interna. Las autoridades fiscales de gran número de países no aceptan las normas eco-

nómico-industriales y con frecuencia se advierte que el empresario se adapta tanto en el plan interno como externo a conveniencias tributarias. Los hechos quedan así desfigurados y una consecuencia peligrosa es que dentro de la empresa falta una base fidedigna para las decisiones directivas y fuera de ella no es buena la información dada, con el consiguiente riesgo de infligir perjuicio a la posición de la empresa en el mercado de capitales. Es deber de la empresa y de las autoridades esforzarse por romper este círculo vicioso, lo que beneficiaría a la vitalidad y florecimiento de las empresas y, por tanto, reviste interés nacional.

Así, pues, existe una acción recíproca entre la información externa y la interna. En varios países se ha reconocido esta realidad. Se dan instrucciones para la información externa, que influyen al mismo tiempo en la de carácter interno. En Inglaterra figuran en la *Companies' Act*, en los Estados Unidos son dictadas por la *Securities and Exchange Commission* y en mi país resultan por el libre despliegue de las fuerzas y opiniones tanto de las organizaciones profesionales como de la vida industrial. Una reciente prueba de ello ha sido la publicación por todas las asociaciones patronales de un estudio efectuado conjuntamente por representantes de las industrias y expertos sobre las condiciones a que deben satisfacer las memorias anuales.

En Alemania se está desarrollando una campaña para que se siga en gran parte el ejemplo norteamericano. Se sabe que así se protege el mercado de capitales a la vez que se da a la industria un estímulo para la mejora de la información interna. En el resto de mi disertación, no dedicaré atención especial a las facetas interna y externa. Tampoco me ocuparé concretamente de la diferencia entre información prospectiva y retrospectiva lo cual obedece a las razones siguientes. Si pensamos en el ejemplo típico de información prospectiva, el presupuesto, que desemboca en la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance precalculados, así como en el ejemplo de la información retrospectiva, la liquidación del presupuesto, que, con la confrontación correspondiente de las cifras estimatorias con las definitivas y el análisis de las diferencias constituye la fuente principal de las cuentas anuales de la empresa, adquiriremos el convencimiento de que, entre una y otra información, debe existir analogía si se pretende que la comparación de ambas sea eficaz.

Vamos a considerar ahora los elementos de determinación del resultado y del patrimonio.

Empecemos por la determinación del resultado o, más específicamente, de los beneficios. Podríamos decir que nuestros antepasados no estaban tan equivocados cuando calculaban los beneficios mediante la comparación de capitales. Un buen inventario, una evaluación prudente de los componentes ... y el incremento del capital era la ganancia. Si los conceptos modernos han desechado este método de cálculo de los beneficios ha sido por dos razones. La primera de ellas es que nuestros antepasados no calculaban así los beneficios sino el incremento de capital, ya que no establecían ninguna diferencia entre el resultado de la actividad de la empresa, única parte del aumento de capital que se puede llamar beneficio, y las demás variaciones del capital propio. La segunda razón es que no reconocían los elementos independientes de una y otra parte del aumento. La diferencia importante entre entonces y ahora no es, pues, que absolutamente se llegue a otra cifra de beneficios, sino que hoy, con miras a la política financiera y una mejor apreciación de los hechos, se hace una distinción esencial de los elementos independientes. Naturalmente, además de esto, no debe olvidarse que la economía industrial nos ha enriquecido con conocimientos que posibilitan un análisis más eficaz, antes imposible, del incremento del capital.

He de subrayar, señores, que lo dicho no significa que una empresa vaya camino de la quiebra y otra haya de prosperar, sino que corren un gran riesgo las que, al determinar el beneficio, dan de lado a los fundamentos de la economía industrial. Para mayor claridad voy a señalar la diferencia entre determinación de los beneficios y asignación de éstos. En un caso se trata de conocer la cifra de beneficios y en el otro de su destinación, por ejemplo, en favor de los accionistas y demás beneficiarios y de las reservas. Mas, caso de repartir la totalidad o casi la totalidad de los beneficios, puede ocurrir, si éstos no son objeto de una dilucidación previa con un gran sentido de responsabilidad, que de hecho no distribuya la ganancia, sino una fracción del capital. Si se repartiese una parte de los beneficios que, por pura casualidad, no fuera mayor que la que el incremento del capital deja disponible para distribución, no existiría, desde un punto de vista estático, ningún peligro y la situación sería la misma que cuando la cifra distribuída ha sido juiciosamente determinada. Sin embargo, señalaremos luego en ese supuesto la subsistencia de un riesgo, que queremos denunciar. Por el momento, baste la afirmación de que los beneficios se determinan primero y se asignan después. A este respecto, no quiero omitir una pregunta: ¿es la asignación de los beneficios una cuestión a resolver exclusivamente por los

accionistas y no por la dirección de la empresa? Paulatinamente va cundiendo la idea de que la asignación de beneficios forma parte de la política general de la empresa por ser algo que no puede desligarse de la continuidad de la misma, dada su relación con el desenvolvimiento financiero y las repercusiones de la política de dividendos en la cotización de las acciones en el mercado de capitales.

Resulta evidente que el problema no puede ser resuelto eficazmente si no se empieza por determinar juiciosamente la cuantía de los beneficios. Existe otro fenómeno, éste de índole externa, que pone de relieve la necesidad de esa racional determinación: que la relación entre la cotización en Bolsa y los beneficios se considera un exponente muy significativo de la situación de la empresa en el mercado de capitales. En los Estados Unidos se emplea el término *price earning-ratio*. No son los beneficios distribuidos, sino los obtenidos los que pasan a ocupar un lugar preponderante.

En resumen, puede llegarse a la conclusión de que, tanto para finalidades internas como externas, se precisan normas sobre la determinación de los beneficios, los cuales deben aplicarse continuamente. Si un cambio de circunstancias exigiera una nueva norma, deberá delimitarse la influencia de la variación en el resultado del período en que ésta se ha producido. Por razones internas y externas es imprescindible conocer el alcance de esa influencia. Naturalmente, lo dicho es también aplicable, con modificaciones lógicas, a la imagen del capital. Como todos los caminos conducen a Roma, conviene dar a conocer las bases de la valoración y de la determinación de beneficios en la memoria anual, a fin de que el lector pueda formarse un juicio exacto.

Si queremos una determinación real de los beneficios habremos de establecer antes una diferencia entre:

- 1) las variaciones de capital ajenas a la actividad de la empresa;
- 2) las variaciones de capital resultantes de dicha actividad de la empresa.

Para no salirme del tema elegido, prescindiré, al tratar de la primera categoría, de las variaciones de índole tal como la emisión de acciones, con agio o sin él. Las variaciones que nos interesan dentro de nuestro tema son las que sufre el valor monetario de los componentes del capital. Para no perturbar el orden de exposición de las ideas, me limitaré a recalcar que no debe considerarse como beneficio el aumento del valor monetario de los componentes del capital por causas externas. También es cierta la tesis contraria, pero he preferido dejarme guiar del sentido práctico cuando me

límite a hablar de aumento del valor monetario, teniendo en cuenta la inflación, que es mundial, aunque su importancia difiere de un país a otro.

La segunda categoría comprende los beneficios, esto es, la parte del incremento del capital en que he fijado mi atención al decidirme a hablar hoy sobre la determinación del resultado. Como para la empresa y los interesados ajenos a ella es importante el conocimiento de los beneficios, podría también considerar negativamente la primera categoría, partiendo del supuesto de que debe prescindirse de todos los elementos del capital que hayan variado y no pertenezcan al beneficio. Una vez que nosotros, en virtud de la diferenciación antes expuesta, nos situamos en condiciones de estudiar separadamente los beneficios, debemos tener presentes tres factores esenciales para llegar a un exacto conocimiento de los beneficios.

1. Distinguir, por un lado, el resultado de la explotación, que se debe a la actividad peculiar de la empresa comparando los ingresos obtenidos y los sacrificios que han costado, y, por otro, los demás beneficios y gastos. Esta discriminación es trascendental porque la apreciación de la ganancia se falsearía si el resultado de la explotación incluyese beneficios y gastos de índole accidental o ajenos a la actividad peculiar de la empresa.

2. Procurar que la cuenta de pérdidas y ganancias de un cierto período incluya del modo más completo posible todos los ingresos y sacrificios. Es esto muy importante, pero con demasiada frecuencia la cuenta de pérdidas y ganancias se compone de forma estática, lo que significa que refleja exclusivamente lo ocurrido de hecho en ese período. La cuenta debería efectuarse en forma dinámica, lo que exige percatarse que se trata de un período teóricamente limitado de la existencia continua de la empresa. De aquí que inevitablemente se desemboque en una interrogante sobre los sacrificios financieros producidos, aunque no se haya efectuado el pago todavía. Huelga decir que ignorar este elemento implica el riesgo de un resultado "al buen tuntún", con todas las consecuencias para la política de empresa y el enjuiciamiento de la situación.

3. La parte de los beneficios que ha de abonarse a la Hacienda como impuesto proporcional a los mismos. Para la política de empresa y el debido enjuiciamiento, interesa saber la cifra de beneficios antes y después de deducidos los impuestos. Como el porcentaje tributario varía con el transcurso del tiempo, es distinto en cada país, y se halla fuera de la influencia de la empresa, toda apreciación exclusiva de los beneficios netos, esto es, deducidos los impuestos, sería unilateral.

He aludido antes a tres cosas sobre las que deseo insistir más detalladamente:

- a) Los sacrificios que ha exigido la consecución de los ingresos.
- b) La delimitación de períodos conducentes al reconocimiento de los sacrificios económicos, aunque éstos no se hayan materializado aún.
- c) La parte de los beneficios que ha de abonarse al Tesoro en concepto de impuesto sobre los mismos.

Respecto al apartado a), opino que sólo puede hablarse de una determinación justificada de los beneficios desde el punto de vista económico-industrial si los sacrificios realizados se toman por su valor de sustitución y no por el desembolso que han supuesto, tradicionalmente llamado precio de coste histórico. Sólo debe hablarse de beneficio cuando se puede sustituir lo que ha costado determinado producto y queda todavía un excedente de ingresos.

Por tanto, no es esencial que la sustitución se efectúe en el momento, sino que pueda hacerse. No es seguro que las unidades de activos de producción duraderos consumidas por el producto bajo el concepto de amortización, sean sustituidas inmediatamente, cosa muchas veces técnicamente imposible. Sin embargo, en los casos de posibilidad técnica (materias primas, salarios y otros gastos de fabricación) no es necesaria la sustitución efectiva. La dirección de la empresa puede juzgar más eficaz invertir en otros bienes los activos liberados. Sin embargo, incluso entonces, al calcular los beneficios, debe contarse con el valor de sustitución porque estos otros bienes estarán sujetos en general a la evolución de los precios. Puede afirmarse que ha de ser computado el valor de sustitución, en tanto que ésta sea forzosa. La continuidad lleva implícita esta obligación, ya que debe mantenerse la fuente de beneficios que constituye la empresa como tal.

Vuelvo ahora al riesgo que señalé en mis primeros párrafos. Reflexionando sobre el hecho de que la empresa que no computa el valor de sustitución, califica de beneficios a ingresos que no lo son, toda vez que únicamente hay beneficio cuando el ingreso es de libre disposición, y que esa empresa cree haber formado una reserva dentro de la partida de beneficios a distribuir, cuando en realidad no ha hecho sino rectificar el cálculo inexacto de los beneficios, se comprenderá que la continuidad de esa empresa puede verse en peligro. La capacidad de crear beneficios y reservas son, pues, elementos importantes para el estudio de las posibilidades de expansión. Si la dirección basa este estudio en una información no justificada económi-

camente, corre el riesgo de adoptar decisiones erróneas en el terreno de la política general de la empresa.

Permítaseme ilustrar con un sencillo ejemplo lo que acabo de decir: sea el caso de un particular que compró una casa hace 20 años y la vende actualmente por el doble de lo que le costó. Prescindiendo por un momento de las amortizaciones, ¿ha ganado el 100 %? Si el nivel de precios se ha triplicado y nuestro hombre se gastase lo que creyó beneficio, comprobaría después que ha salido perdiendo, ya que el valor adquisitivo del dinero restante no es suficiente, ni mucho menos, para comprar otra casa y tendrá que irse a vivir a un pequeño apartamento alquilado.

No es mi propósito cansarles con consideraciones teóricas. A quienes se interesen por esta materia, les remito a las memorias del Congreso Internacional de Contadores celebrado en 1957, así como a las del Congreso de 1952 en Londres, donde las variaciones del nivel de precios en su relación con la administración de empresas ha sido uno de los temas debatidos. Yo mismo he colaborado con un preámbulo para dichas memorias.

De mi categórico punto de vista, podrían ustedes deducir que el principio del valor de sustitución está comúnmente adoptado en muchas naciones. Faltaría a la verdad si asintiese a ello, pues la teoría ha progresado más que la práctica. En nuestro país hemos llegado bastante lejos. Un gran obstáculo para la implantación práctica es que el fisco no acepta el valor de sustitución en ninguna parte, si bien en algunos países se permiten técnicas muy parecidas, como por ejemplo el llamado *lifo principle* en los Estados Unidos, según el cual los bienes últimamente adquiridos se computan primeramente con el consumo de mercaderías.

Por ejemplo, si la Hacienda no acepta el principio del valor de sustitución en la amortización de activos de producción duraderos y consumo de mercaderías, la ganancia fiscal en tiempos de elevación de precios es superior a la ganancia económico-industrial, con la consecuencia que se pagan impuestos sobre una cifra superior a los beneficios reales. Indudablemente, es pesada esta carga para la empresa, pero no debe ser motivo perturbador de la información propia, base de los planes para el porvenir. Cerrar los ojos a las consecuencias sería táctica errónea de la dirección, tanto más por cuanto que no puede pretenderse ni esperarse que los poderes públicos acepten un principio si no se demuestra que es necesario para la propia política de las empresas.

Dícese con frecuencia que la implantación de ese principio plantea rigu-

rosas condiciones a la administración y, por tanto, entraña un aumento de gastos. Tenemos a este respecto una gran experiencia. Mi opinión es que los reducidos gastos adicionales están justificados económicamente por todos los conceptos, no sólo en el caso de las grandes industrias, sino cualquiera que sea la importancia de las empresas, a condición — naturalmente — de que se cuente con una administración ordenada. En esta consideración, se olvida muchas veces que el valor de sustitución no supone que haya de aquilatarse hasta la última peseta. Me llevaría demasiado lejos entrar en el detalle de la técnica administrativa. Estoy tratando de exponer la que sigue nuestra empresa en un artículo escrito para una revista norteamericana, que oportunamente tendré el gusto de poner a disposición de esta Real Academia.

En el problema de la desvalorización del dinero, algunos países han llegado más allá. Se parte de la opinión de que debe conservarse el valor adquisitivo de todo el capital propio antes de poder hablar de beneficios, esto es también por cuanto dicho capital no esté invertido en activos materiales; los cuales se revalorizan automáticamente al aplicarles el valor de sustitución. Las inversiones en activos no materiales se revalorizan por compensación del capital propio a base del índice general de precios y con cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias.

Les he traído varios ejemplares de la última memoria anual de las Industrias Philips, en versión española, que les permitirá conocer cómo se aplica a la información externa lo que les he expuesto.

Respecto a la fijación de los períodos, debe verse que la empresa efectúa un proceso de actividad ininterrumpido y los plazos que se examinan son contruídos artificialmente. De aquí que hayan de adoptarse las medidas de organización administrativa necesarias para acreditar y cargar las ganancias y sacrificios correspondientes a las actividades desarrolladas en dicho pago. Según los períodos que interese conocer separadamente, la limitación se efectúa por años, trimestres o meses. Cabe pensar, pues, en los ingresos y gastos que abarcan más de un período, es decir, en que los ingresos y pagos no se producen en sincronismo con las actividades correspondientes al período de información. Se trata del problema de las partidas transitorias, tan desatendido en muchas contabilidades. Este problema comprende también la amortización de activos de producción duraderos, así como el consumo de materias primas en la fabricación y los productos para la venta. También estos gastos deben cargarse íntegramente al período respectivo.

Por último, han de incluirse — y son siempre los elementos a que menos atención se presta — los riesgos potenciales que por su estructura son inherentes a las actividades, pero que se materializan incidentalmente. El clásico ejemplo que acostumbro a mencionar es el de los deudores dudosos. Siempre que se vende a crédito el fiador constituye un riesgo que debe incluirse en el precio de coste como elemento de éste. En realidad, como estas pérdidas se presentan accidentalmente, conviene crear una previsión que permita cubrir las posibles pérdidas. Sería desacertado cargar éstas al ejercicio en que incidentalmente se producen, ya que son un factor del coste y como tal debe repercutir en los precios de coste de todos los períodos. Nos ofrecen otros ejemplos el riesgo de existencias incorrientes y las obligaciones por garantías concedidas a los clientes. De acuerdo con su estructura, toda clase de administración está expuesta a riesgos análogos.

He hablado también de la parte de los beneficios que debe cederse al Tesoro en concepto de impuesto sobre los mismos. Deseo explicar más detalladamente esta cuestión para que no exista ninguna duda sobre el procedimiento a seguir en cuanto a este elemento de la determinación del beneficio. En muchos países las disposiciones fiscales motivan que el impuesto devengado se calcule a base de una cifra inferior o superior al beneficio económico de la empresa. Es inferior, por ejemplo, cuando la Hacienda da facilidades en forma de amortizaciones anticipadas en el año de la inversión para estimular las inversiones. Se produce entonces una diferencia entre la amortización fiscal y la económica, como consecuencia de la cual en los años ulteriores la amortización fiscal resultará menor que la correspondiente según las normas económicas. En este caso, se impone la creación de un fondo que permite saldar en el futuro la diferencia de impuestos resultantes. Siguiendo este procedimiento tanto en el año de la inversión como en los ejercicios siguientes, se obtiene la relación correcta entre los beneficios económicos y los compromisos con la Hacienda. Este es el problema de las obligaciones fiscales latentes, que económicamente tienen que calcularse por años, con entera independencia de la forma en que se realice el pago efectivo. Como Uds. comprenderán, me saldría de los límites de mi disertación si me detuviese en esta cuestión.

Para dar por terminado el tema de la determinación de los beneficios, quisiera decir algunas palabras acerca del interés del capital invertido. Este interés forma parte de los sacrificios exigidos por la consecución del producto. Aunque es un punto que merece ser tratado en detalle, he de

limitarme a una simple alusión evitando así que sea omitido este elemento del precio de coste en una conferencia sobre la determinación de los beneficios.

Voy a ser breve al ocuparme ahora de la determinación del capital. Si he hablado primero de los beneficios, lo he hecho deliberadamente y no sólo porque la cuenta de resultados, que evidencia los beneficios y la composición de éstos, se halla relacionada con el período y el balance, demostrativo éste del capital y relativo a la situación al final del período, sino también porque, al correr del tiempo, la determinación de los beneficios es un estímulo para determinar racionalmente el capital. En el pasado, cuando el balance era la pieza principal de justificación, predominaba el criterio de que la situación mostrada no debía ser más favorable que la real, principio llamado del mínimo. A medida que se fué descubriendo la gran importancia que reviste para la política financiera de las empresas la determinación de los beneficios según los principios de la economía industrial, la cuenta de resultados pasó a ser una parte cada vez más relevante de la justificación y empezó a verse que no cabía prescindir de una imagen de capital construída sobre tales bases. Sintióse esta necesidad porque la cifra de beneficios no puede servir de por sí para formar juicio de la situación; sólo el conocimiento de la correlación entre los distintos factores permite emitir un juicio bien fundado.

En primer lugar, ha de averiguarse la relación entre los beneficios y la actividad. El margen entre el total de ingresos y el de gastos es una relación primaria en que no se refleja el volumen del capital necesario, dato éste ciertamente interesante para el jefe que tiene una responsabilidad en cuanto a la venta de los productos. Sin este dato, carecería de un importante apoyo en que basar su actuación. Sin embargo, no es ése el único dato que necesita para la labor directiva. Le interesa también formarse periódicamente un juicio de la rentabilidad del capital invertido, prescindiendo del origen de éste, que puede ser capital propio por emisión de acciones y retención de beneficios o por préstamos de terceros a plazo corto o medio. Hay que operar aquí con el capital total. Con este enjuiciamiento se establecerá, pues, una relación entre los beneficios y dicho capital total, sin deducir el interés devengado a terceros. Se estima eficaz tomar en esa comparación los beneficios sin deducción de impuestos, porque no hace al caso el hecho de que la Hacienda exija una parte de los beneficios, ya que, como los tributos varían a lo largo del tiempo, debe prescindirse de ellos en ese juicio. Por

último, ha de conocerse la rentabilidad del capital propio, interesante especialmente para los accionistas, que basan su criterio en la cantidad que les queda después de deducir la parte de los demás beneficiarios y de la Hacienda. Esta relación ha sido llamada por los norteamericanos *profit/worth ratio*.

Al examinar cada una de estas relaciones deben tomarse en consideración los factores secundarios, porque el estudio del conjunto de todos ellos y el análisis propio del significado de cada uno son el único medio para formar un juicio definitivo sobre la totalidad.

¿Qué significa lo precedente en el marco de la determinación del capital, anunciada por mí como parte del tema de esta conferencia? Significa que debe conocerse — lo repito — el capital invertido sobre base económico-industrial, si es que se quiere valorar debidamente las citadas relaciones, indispensables para un buen conocimiento del mismo. Los problemas que se presentan en ello son de diversa índole y tienen tanto un carácter cuantitativo como cualitativo. Cuando la determinación del beneficio satisface los requisitos de la economía industrial sólo hay que profundizar en algún que otro aspecto de la cuestión, porque muchos problemas se resuelven automáticamente. Si se consigue una exacta determinación de los sacrificios por período, el elemento cuantitativo — trátase de amortización de activos de producción duraderos, de existencias o de provisiones — no planteará ningún problema al final del período. Otro es el caso con la valoración. Hay que asegurarse de que el capital que desempeña una función en las relaciones antes mencionadas se represente en forma comparable con el importe de los beneficios. Implica esto que también en el balance, que conduce a la idea del volumen del capital, debe tomarse en cuenta el valor de sustitución. Solamente entonces se habrá creado la homogeneidad imprescindible para la comparación.

Aunque esta consideración sería ya suficiente como argumento para determinar el capital a base del valor de sustitución, hay un motivo más en los datos que se precisan para determinar la necesidad de capital y proveer a ella. Si el balance no se compusiese a base del valor de sustitución, se carecería de la información que, en la órbita de una gestión directiva encaminada a arbitrar los capitales requeridos, es imprescindible para poder adoptar decisiones justificadas desde el punto de vista de la solvencia y liquidez.

Hay peritos que le conceden gran importancia al valor de sustitución en la determinación de los beneficios y ninguna o casi ninguna en el balan-

ce. Claro es que no prescinden de un requisito esencial: formular un cálculo de beneficios justificado desde el punto de vista económico-industrial. Sin embargo, vuelven la espalda a otra condición: hacer que los números tengan vida y cumplan su misión en la política dinámica de la empresa, para lo cual es necesario darles una dimensión en el conjunto orgánico de ésta, descubriendo sus relaciones mutuas. Me cuento entre los que consideran esencial la introducción del valor de sustitución en el balance, porque así se satisface también a esa necesidad.

* * *

Con lo expuesto confío haber dado a Uds. una idea de los problemas ligados a la determinación del resultado y del capital.

He procurado proyectar esta cuestión sobre un fondo: la necesidad que la dirección tiene de una información fidedigna para objetivos internos y externos. Asimismo he subrayado que la industria necesita personas competentes en la labor de procurar toda la información que se requiere para una buena política de empresa y una máxima responsabilidad.

Cierto es que ningún país puede rayar a la misma altura en todos los terrenos. He señalado la influencia de las circunstancias sobre la manera de aplicar en la práctica los principios de la economía industrial. A esa influencia se debe que unos países muestren un adelanto en cierto sentido y otros en otro. Figuro entre los firmemente convencidos de que interesa al bien de la humanidad que todos nos esforcemos por hacer partícipes a los demás de las experiencias en que obtuvimos resultados satisfactorios.

De 30 años acá he visitado repetidamente su país, aunque a grandes intervalos. Siento una gran admiración por España y por el pueblo español. Sin embargo, no tengo la fortuna de conocer los adelantos realizados por ustedes en la materia objeto de esta conferencia. Si creen que podemos serles útiles tengan la certeza de que tanto para mí como para mis colegas, sería una satisfacción cambiar con ustedes impresiones. Nuestro ofrecimiento no es totalmente desinteresado: estamos seguros de que aprenderíamos mucho de ustedes. Pongámonos de acuerdo en que no sería pecado que, voluntariamente, estuviésemos todos dispuestos a aprender unos de otros.

He llegado al final de mi discurso. Sean mis últimas palabras para testimoniarles que estimo como un gran honor pertenecer a esta ilustre Academia. Expreso mi profunda gratitud a quienes propusieron mi admisión

y a todos ustedes por haberme aceptado como miembro. Mi máximo empeño será responder a los deberes que esa distinción me impone.

Muchísimas gracias, señoras y señores, por su presencia y por la benévola atención con que me han escuchado.

HE DICHO.

Palabras pronunciadas
por el Presidente perpetuo de la Corporación,
EXCMO. SR. DON RICARDO PIQUÉ BATLLE

Permítaseme que felicite cordialmente al Ilmo. Profesor Sr. Goudekot por su brillante disertación y le dé las más efusivas gracias por la delicadeza que supone leer en nuestro propio idioma, que no es el suyo, su Discurso de Ingreso en esta Real Corporación. Profesor Goudekot: muchas gracias.

Interesantísimo por demás ha sido el tema escogido: tema que demuestra hasta la saciedad la preocupación que embarga a nuestro beneficiario por los problemas económicos que la actual posición del momento plantea inexorablemente a la Economía privada, obligada a luchar con armas desiguales, no sólo para obtener un producto compensador a su esfuerzo, sí que también para mantener incólume su propia existencia. Y así, a lo largo de su oración, ha señalado, de mano maestra, los principales remedios que pueden paliar y pallán realmente los efectos de la inestabilidad monetaria y permiten conseguir el mantenimiento de la integridad patrimonial de la Empresa.

Desde la vigilancia de la gestión a través del control presupuestario, pasando por la discriminación de los resultados en beneficios propios de la explotación y beneficios ajenos a la misma hasta llegar a su distribución, en la que señala la incongruencia económica de que los repartos se acuerden generalmente por los accionistas en lugar de hacerlo la gerencia, que es quien realmente "vive" el negocio y conoce sus posibilidades financieras, el profesor Goudekot ha ido presentando en forma esquemática, pero no por ello menos completa y comprensible, la primera parte de su oración dedicaba a la determinación de los resultados empresarios en momentos que podríamos señalar como normales, es decir, de estabilidad monetaria.

Mas, cuando la inflación corroe las economías privadas, es entonces que nuestro beneficiario señala la conveniencia de aplicar, además, el precio