

TECNICA

Banca

ORGANIZACION

**ORGANO CIENTIFICO
DE LOS PROFESIONALES DE BANCA**





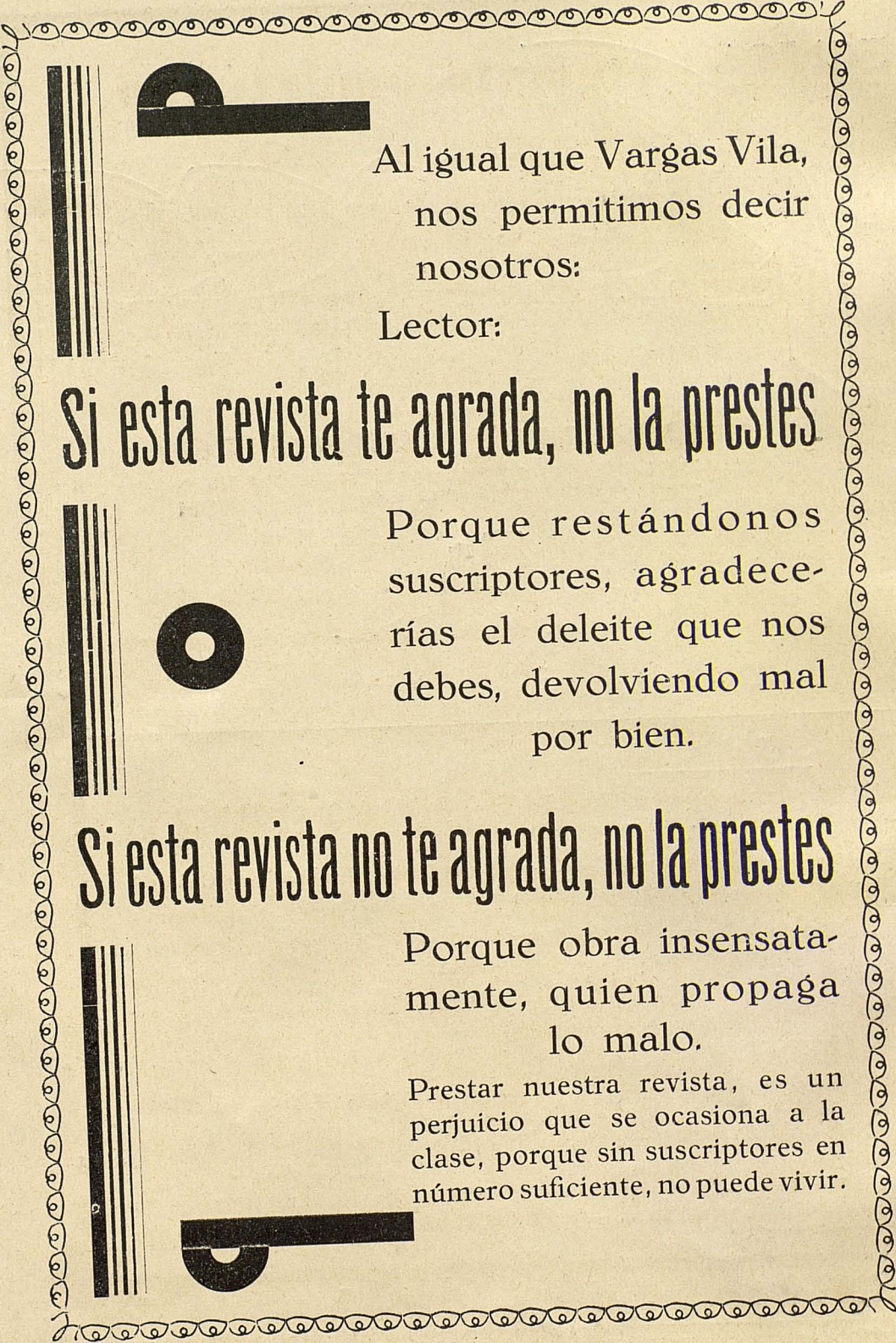
SUMARIO

- LA MISIÓN DE LA BANCA por *Francisco de P. Cambó*; de «Técnica de la Banca».
- CONTABILIDAD BANCARIA — por *Georges Llobera* — Profesor Mercantil — Apoderado de Banca.
- LA PUBLICIDAD DE LAS EMISIONES — por *Rafael Bori* — Profesor Comercial.
- CORRESPONDENCIA BANCARIA — por *Julián Echazarreta* — Presidente Asociación Profesional de Empleados de Banca.
- LA TÉCNICA BANCARIA COMO OBJETIVO ECONÓMICO — por *Agapito Caballero* — Jefe de Banca.
- LA BANCA Y EL PEQUEÑO AHORRO — por *José Gardó* — Profesor Comercial.
- LA BANCA Y SU TRIBUTACIÓN FISCAL — por *Juan Fernández Casas* — Profesor Mercantil — Inspector de Hacienda.
- LA MULTIPLICIDAD DEL CRÉDITO — por *Enrique Sánchez Fernández* — Secretario del Banco de España.
- ECONOMÍA POLÍTICA Y ESTUDIOS SOBRE LA MONEDA — Introducción — por *G. Ll.*
- EL DESCENSO DEL NIVEL DE PRECIOS — por *José A. Rich* — de la Banca.
- EL PORVENIR DEL EMPLEADO DE BANCA — por *Salvador Franco* — Apoderado de Banca.
- CÁLCULO RÁPIDO AL 2 1/2 %, PARA CIERRE DE EXTRACTOS — por *G. Ll.*
- UN SALUDO Y UN RUEGO A LAS ASOCIACIONES PROFESIONALES DE EMPLEADOS DE BANCA.
- EN BUSCA DEL MEJOR SISTEMA — SECCIÓN DE CONSULTAS.

**Número suelto
Pesetas 1'50**

- PÁGINAS 56 -



**Suscripción
Año: Ptas. 14**



Al igual que Vargas Vila,
nos permitimos decir
nosotros:



Lector:

Si esta revista te agrada, no la prestes



Porque restándonos
suscriptores, agradecerías
el deleite que nos
debes, devolviendo mal
por bien.

Si esta revista no te agrada, no la prestes



Porque obra insensata-
mente, quien propaga
lo malo.

Prestar nuestra revista, es un
perjuicio que se ocasiona a la
clase, porque sin suscriptores en
número suficiente, no puede vivir.

el ejemplo americano

obra original de E. SERVAN

De «lección práctica del taylorismo» ha calificado Víctor Cambón esta obra, que en forma amena, airayente y subyugadora, presenta importantísimos aspectos en la vida práctica americana, especialmente de la vida mercantil de la progresiva República de Norteamérica. El público ilustrado, amigo de conocer las nuevas orientaciones del país que hoy va a la cabeza de la civilización, ha de leer con gusto y provecho este libro.

Un tomo de 244
páginas, con
ilustraciones.
5 pesetas

De venta en la Sociedad General de Publicaciones S. A.
Diputación, 211 BARCELONA Teléfono 13.022

la técnica de la banca

Toda esta obra está exclusivamente dedicada a estudiar el negocio bancario, en sus múltiples aspectos y divisiones. Contiene artículos sobre contabilidad, organización, publicidad, formación del personal, régimen fiscal, correspondencia, etc., relacionados con la banca y firmados por autores tan competentes en la materia, como Francisco Cambó, León Batardón, Pedro Clerget, Alfonso Carnicero Barrio, Pedro Corominas, Octavio Gerin, etc.

Un tomo de 232 páginas, con ilustraciones, 5 ptas.

De venta en la Sociedad General de Publicaciones S. A.
Diputación, 211 BARCELONA Teléfono 13.022

ORGANIZACION BANCARIA

Cartera de Efectos Comerciales

POR

GEORGES LLOBERA

PERITO - PROFESOR MERCANTIL - APODERADO DE BANCA

Un tomo de 210 páginas tamaño 21'5 × 14 — PRECIO: 8 PESETAS

Se remitirá gratuitamente un índice de la obra a quien lo solicite.

PRINCIPALES ESTUDIOS

ORGANIZACIÓN.—Estudia minuciosamente la organización del departamento y explica como nacen, se desarrollan y se extinguen las diversas operaciones.

Da a conocer los principales órganos de la Sección, los libros que utiliza, su funcionamiento, su valor y su relación con la Contabilidad.

Hace resaltar la gran utilidad del Servicio de Riesgos.

Ofrece un estudio crítico especial, sobre las subdivisiones de Cartera Plaza, Cartera Extranjera y Cartera de Efectos Condicionales, etc.

CONTABILIDAD.—Sistema centralizador nuevo, que demuestra los inconvenientes de los antiguos y permite a la Sección independizarse en absoluto de las demás, no sin someterla sin embargo, a un control riguroso y exacto con la Contabilidad Central; control que no entorpece en manera alguna a su elasticidad ni a la agilidad de sus movimientos.

Contabilidad simplificada, que permite la subdivisión del trabajo en su grado máximo.

Centralización de todo el movimiento de Cartera, por grande que sea, en cantidad y pesetas, en un solo documento.

Aplicación de un sistema de control diario que permite obtener con suma facilidad, la Permanencia del Inventario, etc.

MATEMÁTICAS.—Demostración científica de los principales casos sobre descuentos, vencimiento medio, análisis de cuentas.

Teoría nueva que explica científicamente los cálculos que deben hacerse para confeccionar un «Listín de Cambios» y que permite averiguar «a priori» el cambio más ventajoso.

Demostración científica de los «controles» de las diferentes subdivisiones de Cartera.

LEGISLACIÓN.—Más de 30 casos prácticos tratados sobre la letra de cambio y el cheque, etc.

En venta en las principales librerías de España y en esta Administración

En pre-
paración:

Cuentas
Corrientes

Cálculos
Bancarios

BANCA

Número 1

PUBLICADA BAJO LA DIRECCIÓN

Año I

Publicación mensual

DE GEORGES LLOBERA

ENERO DE 1932

Administración JUAN SURRIBAS Apartado 60 - LÉRIDA	:: Suscripciones a nuestra Administración :: Año: 14 pts. semestre: 8 pts. trimestre: 5 pts.	Redacción LUIS FARRÚS
---	---	--------------------------

Distinguido Señor:

Con la mayor complacencia nos dirigimos a V. en calidad de compañeros de profesión, para someter a su distinguida consideración una idea nacida de los mejores deseos de los que abajo suscriben, para la realización de una obra que, a nuestro entender, ha de redundar en beneficio de la Banca en general y del nivel cultural de los que dedican todas sus actividades a la prosperidad de los negocios bancarios y, por ende, de la economía nacional.

Los que como nosotros sienten verdadera vocación por nuestra profesión, insaciables en su noble afán de mayor cultura, habrán experimentado en más de una ocasión, la nostalgia de su aislamiento intelectual.

Y sacudiendo la apatía en que nos hallamos sumidos, pretendemos despertar las dormidas energías de todos los profesionales, invitándoles a la formación de una asociación intelectual, cuyo punto de reunión será la revista que aparecerá dentro de breve y que titularemos:

BANCA

BANCA tendrá por principal objeto, el estudio de las ciencias

Contable, Matemática, Legislativa y Económica

y la resolución de los problemas referentes a nuestra profesión que los lectores tengan a bien plantearnos.

Nuestra revista, escrita por personas competentes en cuestiones bancarias, la primera que en España existirá sobre nuestra especialidad, tratará de temas interesantes, sometidos a un selecto estudio analítico, que por su calidad e importancia rivalizarán con los de las mejores bibliotecas técnicas, lo que, además de dar cumplida satisfacción a los inquietos espíritus ávidos de progreso y de perfeccionamiento, les brindará los medios necesarios para la cristalización de sus nobles y justas aspiraciones.

BANCA al margen de toda cuestión política y social, vendrá a ser el compañero científico, que desinteresadamente acrecentará el caudal intelectual de los que desean edificar su porvenir sobre cimientos firmes y profundos.

El hombre es por naturaleza sociable; la ciencia que es de los hombres, no puede sustraerse a esa influencia.

Invitámosle, por lo tanto, a que nos preste su colaboración más decidida, haciendo propaganda de nuestra causa si la estima justa y beneficiosa para la Banca y nuestra cultura.

En espera de vernos honrados con su adhesión, aprovechamos gustosos esta oportunidad para ofrecernos a sus órdenes y saludarle muy atentamente.

Por la Comisión Organizadora,

GEORGES LLOBERA.

(Reproducción de nuestra carta circular, participando la fundación de la presente revista).

¡De doble tamaño!



Es banquero de verdad, quien reúne cuando menos las siguientes condiciones:

1/5 de contable

2/5 de abogado

3/5 de economista

4/5 de caballero y de buen estudiante

o sea en junto 10/5 — DOBLE TAMAÑO —

Cualquier persona de tamaño inferior, puede ser un aventurero o un promotor, pero no un banquero.

GEORGE E. ALLEN.



La misión de la Banca

POR FRANCISCO CAMBÓ BATLLE

La Sociedad General de Publicaciones S. A. de Barcelona, ha tenido la amabilidad de autorizarnos la reproducción del siguiente artículo, incluido en la monografía LA TÉCNICA DE LA BANCA, cuya lectura llena de interés, recomendamos de un modo especial a nuestros lectores. (Véase en nuestra Sección de anuncios, las prestigiosas firmas que forman el cuadro de sus colaboradores).

Función de la Banca

La Banca, es el supremo regulador de la vida económica de un país. En la economía de un país tiene la Banca la misma función que el corazón en el organismo humano. La misión primordial de la Banca es recoger el dinero de donde sobre para llevarlo donde falte; pero al tocar ese dinero obra la Banca un milagro, y es que, por medio del crédito, la Banca lo multiplica, lo decuplica, lo centuplica. Tan prodigiosa es la acción de la Banca por medio del crédito, que si fuera posible concebir un país que tuviese doble o triple cantidad de moneda de la que tiene hoy el país más rico del mundo, si esa moneda se guardase en las cajas de los particulares y no se llevara a los Bancos, tal país sería un país forzosamente pobre, que no tendría gran industria, ni gran agricultura, ni gran comercio, ni intensa vida económica, porque el dinero, como digo, al ser to-

cado o manejado por la Banca, aumenta, por medio de este formidable instrumento del crédito, en potencialidad, de una manera extraordinaria; hoy, todos los países civilizados movilizan, gracias al crédito, una cantidad de dinero veinte veces mayor de la que tienen en efectivo.

Acción pasiva y acción activa de la Banca

Según acabamos de ver, la misión de la Banca es doble; pues recoge el dinero donde sobra, para darle aplicación donde haga falta, ya transitoria, ya permanentemente. Estas dos acciones se llaman en la técnica bancaria, acción pasiva y acción activa de la Banca. Una y otra son complicadísimas y es muy interesante estudiarlas en sus diversos aspectos.

En su acción pasiva, en la recogida del dinero, la Banca viene a ser como una esclusa que recoge todas las aguas de una montaña,

las aguas de los manantiales y de los torrentes; las detiene primero y después las esparce por diversos canales, de una manera normal, llevándolas a las tierras que mejor puedan fertilizar para que mejor fructifiquen, y esto último es lo que a la acción activa corresponde.

El dinero flotante y el dinero sobrante

Veamos ahora la acción pasiva de la Banca. Esta recoge dos clases de dinero: el dinero flotante y el dinero sobrante, que son dos cosas distintas.

Un agricultor vende su cosecha o parte de ella; no todo el dinero que obtiene es dinero sobrante, pues debe vivir con el producto de la cosecha; pero durante una temporada no necesita el dinero, aunque lo necesitará al cabo de algún tiempo: no es, pues, dinero sobrante, sino dinero flotante. El dinero flotante se produce con mayor intensidad entre los comerciantes e industriales; un industrial, un comerciante, se encuentra en una hora, en un día, en una semana, con que unas veces le falta dinero y otras le sobra, y en este movimiento de facturas que cobra y de letras que paga se manifiesta constantemente el dinero flotante. Sin la acción bancaria, el propietario agricultor que ha vendido la cosecha y no necesita consumir inmediatamente su producto, encerraría el dinero en su caja; el comerciante o industrial al que el exceso de los cobros sobre los pa-

gos le deja un remanente transitorio, guardaría también ese dinero en su caja; pero, gracias a la acción bancaria, ese dinero que sólo flota, ese dinero que hoy sobra y que mañana se necesita, va a la Banca, la cual no lo guarda inerte en sus cajas, sino que puede darle un empleo adecuado aprovechando la circunstancia de que nunca coinciden las necesidades de los clientes que se lo han confiado, y de ese dinero flotante, queda siempre como un depósito que adquiere carácter de permanencia.

Hay, además, el dinero sobrante, el dinero del ahorro, el beneficio que un propietario, un comerciante o un industrial ha hecho al cabo del año y lo ha de emplear, dándole una colocación definitiva, que puede ser la adquisición de inmuebles, el perfeccionamiento de maquinaria, la construcción de nuevas fábricas o ampliación de las existentes, y en estos casos huye de la acción activa de la Banca; pero también puede servir dicho dinero para la adquisición de valores, y en este caso, ese dinero que la Banca había absorbido con su acción pasiva es ahora colocado y canalizado por su acción activa.

La acción de atraer el dinero flotante la ejerce principalmente la Banca comercial, la Banca de préstamos y descuentos, de cuentas corrientes, de depósitos a la vista, es decir, la Banca que guarda transitoriamente el dinero o que le da un empleo, también transitorio, que permita recogerlo en el momento

en que haya peligro de que se lo pidan. La acción de atraer y dar colocación definitiva al dinero sobrante, la ejerce la Banca de negocios, que le da el camino para colocarlo en valores del Estado, del Municipio o en valores industriales, para la creación de negocios o ampliación de los ya existentes.

Y en esta producción de dinero flotante y dinero sobrante, ocurre un hecho de verdadero interés; y es que las regiones agrícolas de un país son las que tienen en definitiva dinero sobrante y regiones industriales suelen tener dinero flotante, pero en definitiva, no tienen dinero sobrante; al contrario, las regiones industriales necesitan del dinero sobrante de las regiones agrícolas. De manera que en las regiones industriales predomina el dinero flotante, que produce la falta de coincidencia entre los cobros y los pagos; mientras que en las regiones agrícolas predomina el dinero que en definitiva sobra y que busca empleo o colocación definitiva. Y se comprende fácilmente. La elasticidad en el empleo del dinero por el agricultor es muy limitada; el agricultor, una vez que tiene puesta la tierra en explotación, una vez que tiene las yuntas de bueyes o el ganado que necesita, casi todo el beneficio que obtiene al cabo del año es dinero que le sobra y que busca un empleo definitivo, empleo que será la compra de tierras o la adquisición de títulos o valores de renta. En cambio, el industrial casi nunca tiene dinero sobrante, porque un indus-

trial necesita constantemente agrandar su negocio, renovar la maquinaria, perfeccionar el utillaje, y es un hecho unánimamente comprobado, que las regiones agrícolas vienen a comanditar las regiones industriales, pues en éstas la necesidad de nuevos empleos de dinero es más fuerte que las economías que se producen, mientras que en las regiones agrícolas ocurre lo contrario.

La Banca comercial y la Banca de negocios

Estas dos clases de dinero que recoge la Banca, el dinero flotante y el dinero sobrante, llegan en definitiva a dar lugar a dos aspectos distintos de la organización bancaria. Aparece en primer término la Banca comercial, que, por medio de los depósitos y las cuentas corrientes, atrae el dinero flotante y por medio de préstamos, descuentos y créditos, le da normal empleo. En segundo lugar, vemos la Banca de negocios, la Banca que recoge el dinero sobrante, para llevarlo a interesarse en empresas industriales, en empresas de navegación, en empréstitos del Estado, de corporaciones públicas o de sociedades.

Estas dos clases de Banca verdaderamente especializadas — y de ellas hay algunos ejemplos en Barcelona — tienen características completamente diversas que merecen ser analizadas. En la Banca comercial de depósitos y cuentas corrientes, en esta Banca que recoge cantidades importantes de dinero que

sólo guarda transitoriamente porque habrá que devolverlas y que sólo se detienen en la Banca atraídas por el prestigio de la misma, viene caracterizada su actuación por la prudencia y la seriedad. Son los Bancos prudentes, los Bancos serios, los que procuran andar con más cautela. En cambio en la Banca de negocios, en los Bancos que hacen emisiones de títulos, en los Bancos que crean o patrocinan industrias, las cualidades que caracterizan su actuación son la actividad y, sobre todo, la inteligencia, la competencia; requieren en su dirección una capacidad, una pericia y un trabajo extraordinarios.

Esto en cuanto a su actuación; que en cuanto a su estructura externa, ambas clases de Bancos presentan diferencias también marcadísimas. El Banco de depósitos y cuentas corrientes, el Banco que atrae el dinero flotante ha de ser un Banco de gran capital, porque en estos Bancos el dinero sólo se detiene, pero continúa siendo de quien a él lo lleva y puede retirarlo cuando quiera. Como he dicho, estos Bancos son a modo de esclusa que recoge el capital flotante; las paredes de esta esclusa son el capital del Banco y sólo en su consistencia encuentra el dinero que a ella acude una garantía suficiente. Tales Bancos se caracterizan, además, por tratar con el pequeño cliente, son los Bancos que cuentan los clientes por millares, que buscan el dinero flotante donde se produzca y lo facilitan a quien lo necesita. Son los

Bancos que cuando están bien organizados tienen un gran número de sucursales, para recoger el dinero flotante donde se produzca y darle facilidades a este dinero que sobra días, semanas o meses, para que durante este tiempo se detenga en el Banco. Son los Bancos cuyo éxito depende, principalmente, de su organización.

Los Bancos de negocios ofrecen en su estructura externa características distintas. Generalmente, tiene un capital pequeño. En el Banco que lanza una emisión al mercado, el que va a comprar un título no busca la solvencia del Banco, porque el dinero del cliente no se detiene en el Banco: el cliente da el dinero y en seguida recibe el valor que adquiere. En estos Bancos la acción activa y pasiva son casi simultáneas: en el momento de recibir el dinero ya dan el título en que el dinero se coloca. De manera que en dichos Bancos lo que más se aprecia es la competencia en el estudio de los negocios que lanzan y de los títulos que recomiendan. A tales Bancos les da la fuerza su relación con los grandes capitalistas y con otros Bancos; apenas tienen relación con el pequeño cliente.

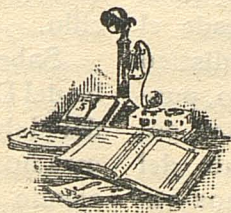
En los Bancos de negocios, cuando están bien organizados, allí donde hay una Banca de negocios que estimula el crecimiento de las industrias, de las grandes empresas y de las obras públicas, la sección

(Continuará).

Contabilidad Bancaria

POR GEORGES LLOBERA

PROFESOR MERCANTIL - APODERADO DE BANCA



¿Contabilidad bancaria?, ¿Industrial?, ¿Comercial?, ¿Agrícola? etcétera..... existe en verdad tanta diversidad de ciencias contables?

Haremos gracia al lector de extensas demostraciones sobre el particular; nos limitaremos a contestar simplemente: **Nó**; solamente existe una ciencia, la de las cuentas, que evidentemente para abarcarlo todo, habría de exponerse siempre en abstracto, al igual que las matemáticas.

En esta última ciencia también es frecuente oír, por ejemplo, aritmética pura, mercantil, financiera etc...; en el fondo, los principios son los mismos, únicamente se diferencian unas de otras en los casos concretos que estudian; en la aritmética o cálculo mercantil, veremos un problema sobre mezclas de vinos que no tratará una obra de cálculo financiero; no dejarán sin embargo, cada una en particular, de utilizar las mismas fórmulas y efectuar las mismas operaciones; y cosa rara; consecuencia del defecto de estudiar siempre en concreto, veréis casos

notables; un calculador sabrá resolveros a lo mejor un problema de metrología, y se declarará impotente para daros la solución de uno de arbitrajes, que en definitiva utiliza la misma fórmula de conjunta.

Lo mismo ocurre en Contabilidad; veréis casi siempre, naturalmente en boca de ignorantes, repetir los mismos argumentos; no soy capaz de llevar una contabilidad industrial, porque no sé como juegan las cuentas, pero sí una comercial o bancaria; nunca se les ocurre decir en su lugar, que lo que ignoran, es la técnica del negocio, base fundamental para construir sobre ella, con los materiales contables, la organización que necesita la especialidad mercantil que se trata de organizar.

¿De dónde provienen esas confusiones? sencillamente del hecho que cuando se estudia Contabilidad, parece cosa obligada saber que cuando se compra al contado, el sempiterno asiento es de *Mercaderías a Caja*; o una de dos, o se estudia la

contabilidad como se debe, o sea en abstracto, o se estudia en concreto, analizando toda la gama de operaciones, el juego de asientos, registros documentos que intervienen desde el momento que nacen hasta que mueren, y su misión desde el punto de vista contable, estadístico y de la subdivisión del trabajo, puntos, que, por su importancia, podríamos calificar de triángulo del contable, si otros de no menos valor no deformaran nuestra figura, hasta convertirla en polígono de infinitos lados... o sea el círculo.

¿Consecuencia de todo lo dicho? el descorazonamiento del novel en la oficina, que después de haber pasado junto con sus compañeros de clase, muchos años recitando en coro los aburridos asientos de *Efectos a Negociar a Mercaderías; Fulano a Efectos a Pagar; Zutano a Menguano, etc...*, y haber emborrinado mucho papel haciendo balances, observa ya desde el primer día, que no entiende ni una sola jota de lo que pasa a su alrededor.

¡Ah! la práctica es diferente de la teoría, exclaman los que le rodean.

¡No! La práctica y la teoría hubieran de ser una misma cosa; ¿y no lo es? porque la teoría se enseña con visos de práctica que todo lo tienen, menos de práctica.

En teoría hubiéramos de decir 2 y 2 son 4; y en la práctica, obtener el mismo resultado, lo que ocurre con frecuencia, es que en la práctica hallamos que dos y dos son 3 ó 5, todo menos 4; en teoría nunca; siempre 4.

¡Que conste que os habla un práctico!

Justo es reconocer también, que la práctica no se desentende de la teoría, aunque muchos así lo creen; citaremos un solo ejemplo muy sencillo.

Sabemos que las sumas del Debe del Diario, han de ser iguales a las del Haber; si por casualidad las sumas no cuadran, el contable obedeciendo al principio teórico, quizás inconscientemente, busca y rebusca sin cesar, hasta encontrar la diferencia que implícitamente conoce.

Ya hemos armonizado la teoría con la práctica, que es lo que intentábamos hacer; de hoy en adelante, con nosotros, no habrá mas renchillas.

Otro punto flaco de la práctica que tampoco hemos visto muy desarrollado en teoría:

¿Para que se utilizan esos millares de datos que se inscriben en los registros, y que una vez anotados sirven de bien poca cosa, si no es para llegar al balance?

¿Acaso consideráis que el Diario es un vasto depósito, donde se estacionan los cadáveres, hasta hallar sepultura en los nichos que les tiene preparados el vasto cementerio que se llama Mayor, y que como a los muertos se visitan una vez al año?

¿No hemos quedado siempre en que la Contabilidad es la brújula de la empresa?

Las cifras son elocuentes, saben hablar, mucho y bien; sólo tienen el inconveniente de no principiar nunca la conversación.

Tomad un balance cualquiera, deducid consecuencias, y veréis cuan bello es el lenguaje y cuan sabios son los consejos de los números.

¿Tenéis diez millones de pesetas de deudores a plazos largos? ¡Bueno, y qué! ¡ah! ¿pero vuestro activo es solamente de 15 millones y vuestros acreedores a la vista suman 12 millones de pesetas? ya es otra cosa; hablad, hablad y nos orientaremos.

Pero por Dios, no deforméis los números; ¿que os dá vergüenza de que sean tan flacos? no importa; un día u otro tomarán forma.

Habéis contabilizado el asiento de:

1.000.000 *Cupones* á *Caja* 1.000.000
en lugar de

1.000.000 *Títulos* á *Caja* 1.000.000
nunca, nunca más, hagáis la anulación en la siguiente forma: 1.000.000 *Títulos* á *Cupones* 1.000.000 porque al leer en el balance de sumas el movimiento de *Cupones*, le atribuiríamos un volúmen que nos causaría de momento sorpresa con la correspondiente alegría, para luego tener que saborear la amargura de una desilusión, que nos induciría a maltratar al inocente Servicio, y quizás condenarlo para siempre jamás, al fuego eterno.

Veamos como:

Supongamos que el movimiento de la cuenta de *Cupones*, incluido el contrasiento, sea igual a 2.000 000 de pesetas.

Bonita suma en verdad, dirá el gerente, ¿beneficios?, 5.000 pesetas.

¿Cómo... solamente hemos ganado el 1/4 %?

Nó. Es que la suma verdadera es de 1.000.000 de ptas; cifra quizás normal, y el benefico del 0.50 % también normal, indicará que todo se ha desarrollado normalmente.

Cuando contabilizáis un hecho, pensad no solamente en él, sino a su relación con sus hermanos; no no los aisléis, haced su presentación, y escuchad sus intimidades; no uno a uno como en un confesionario, sino como en una reunión de buenos amigos, de la que ejerceréis la función de presidente. No seais parcial, no los vistais con ropajes que no les corresponden, a cada uno con su traje.

¡Estadísticas, muchas estadísticas de conjunto, necesita vuestro Director, no lo olvidéis!

¿Y la subdivisión del trabajo? He aquí otro punto importantísimo; ¿Quién ha de hacer el asiento?, ¿Cartera?, ¿Caja?, ¿Valores?, ¿Contabilidad?, etc..., titubeando perdemos mucho tiempo; no lanceis las Secciones las unas contra las otras en eternas disputas.

¡Ah!..., creía que el asiento debía hacerlo Contabilidad! Eso nunca.

¡No es posible tener el Diario General al corriente; necesitaríamos más de tres turnos diarios para lograrlo, y como comprenderá, no pudiendo trabajar en él mas de un individuo a la vez.... cada uno ocho horas...., el día 24 horas....., si pudiera estirarse a 30 ó más horas!

¡Como! ¿Quién ha dicho eso? ¡Que el Diario General no puede

llevarse al corriente, y hacerse, por muy vasta que sea la empresa, en menos de una hora diaria? Ya os lo demostraremos más adelante. El desafío parecerá pretencioso; todo es cuestión de organización y de saber ajustar las leyes de la subdivisión del trabajo a las cuestiones contables.

No proseguimos más adelante, porque observamos que nuestra imaginación fluye abundantemente y entrevemos que nuestras comparaciones tomarían demasiada extensión, lo que nos privaría de la satisfacción de escribir el artículo que nos hemos propuesto; suponemos que nuestra vida no será tan efímera que no nos permita obtener la ocasión de tratar más extensamente las cuestiones anteriores a las que ponemos punto final.

* * *

¿Contabilidad? ¿Qué es Contabilidad? Leautey nos define su concepto muy brevemente, en su admirable obra «Comptabilité de Banque et Bourse»; es la ciencia que tiene por objeto la concepción y coordinación racionales, de las cuentas relativas a los productos del trabajo y a las transformaciones del capital. Contabilidad bancaria será por consiguiente, la ciencia que tiene por objeto la concepción y coordinación racionales, de las cuentas relativas a los productos del trabajo bancario, y a las transformaciones del capital de los banqueros... si nos es permitido definirla así; no que-

riendo contradecirnos, optamos por la definición general, porque conviene a todas las empresas.

¿Qué es una cuenta? Es un estado detallado de los hechos contables.

¿Clases de cuentas? Nosotros con vistas a nuestros futuros artículos, las subdividiremos en cuatro clases principales, para simplificar:

Cuentas de valores
Cuentas de resultados
Cuentas de nominal
y Cuentas de orden.

Entendemos por Cuentas de valores, que a su vez subdividiremos en cuentas administrativas y especulativas, las representativas de valores reales y tangibles; ejemplo las cuentas « Cupones », « Clientes », « Corresponsales », etc...

Por cuenta administrativa, la cuenta de valores cuyo saldo nos dá a conocer inmediatamente, con toda exactitud y sin necesidad de valorar, el importe de las existencias; la cuenta típica es la de Caja; si el saldo de la cuenta acusa un importe de 400.000 pesetas, entre billetes, plata y calderilla, habremos de contar igual suma. La cuenta especulativa por el contrario es aquella que, alimentada por partidas de valores reales, acusa un saldo... que nada significa; ni el valor de las existencias, ni los resultados; ejemplo, la cuenta de Monedas extranjeras llevada por su valor líquido; compramos 200 francos a 44 % y vendemos 150 a 45 %, véase la cuenta:

DEBE	MONEDAS EXTRANJERAS	HABER	
N/. compra fcos. <u>200</u> a 44 %	Ptas. <u>88'00</u>	N/. venta fcos. 150 a 45 %	Ptas. 67'50
		Saldo » <u>50</u>	» 20'50
fcos. <u>200</u>	Ptas. <u>88'00</u>	fcos. <u>200</u>	Ptas. <u>88'00</u>

¿Qué significa el saldo 20'50 pesetas? ¿El valor de las existencias al precio de compra? No; este sería igual a 22 pesetas. ¿El valor de las existencias al cambio del día? Que casualidad; ¿El importe de los beneficios? Tampoco; ¿Qué significa pues? Nada. ¿Para qué sirve? Únicamente para determinar el resultado una vez valoradas las existencias.

Las cuentas de resultados, como su nombre indica, son aquellas representativas de beneficios o pérdidas; lo son las de Intereses y Comisiones, Beneficios Cupones, etc.... y por extensión, pero en sentido más doloroso, la cuenta de Gastos Generales.

¿Qué entendemos por cuentas de nominal? Aquellas que aún siendo representativas de valores de la empresa o de terceros, no tienen por misión, más que ejercer en cierto modo el control de otras cuentas especulativas o como memoria; las cuentas de «Caja de Valores» y de «Depósitos», son ejemplos prácticos.

Cuentas de orden.... aquí nos distanciamos un poco del concepto general, para sumirnos en nuestro particular; en los Balances vemos con frecuencia figurar esta cuenta, como valor del activo y pasivo real; pero... el balance, ¿No es

acaso un estado estadístico ordenado? ¿Necesita quizás de la introducción de cuentas que nadie conoce..., para ordenarlo? No entendemos el por qué de esas cuentas, estilo al parecer, de agente de policía; ¿Se indisciplinarían o conspirarían tal vez las demás cuentas, si allí no estuviera presente el representante del orden?

Nosotros entendemos que puede haber desorden durante el ciclo contable; un efecto sobre la plaza puede entrar caprichosamente y sin solicitar permiso en el departamento de Provincias; como es natural, de allí hay que sacar al intruso y reintegrarlo o enjaularlo donde le corresponde. ¿Cómo? ¿Haciéndolo saltar por la ventana?, desde luego que no; un puente le facilitamos para su salida que preferimos llamar cuentas de orden que por su nombre; una vez desaparecido, levantamos el puente, y hasta otra.

En definitiva pues, nos valemos de las cuentas de orden para facilitar el pase de los elementos extraños de una Sección, a la que corresponden, y como hemos de suponer que la primera operación que se verifica antes de construir un Balance General, es de limpiar todos los rincones de las cuentas y dejarlas luego en el más perfecto orden, de ahí que, no entendemos como

puede figurar concepto semejante en un Balance.

Y puesto que viene a propósito, ¿No es chocante ver en un Balance, el detalle de cuentas de escaso valor relativo como las de Cupones, Obligaciones a pagar, y otras, y no el de las de *Cuentas de Orden y Varias*, casi siempre recargadas de millones y millones? ¿No hay entre todas esas diversas cuentas que suman enormidades, ni una sola siquiera que valga la pena de ser detallada?

Estamos plenamente identificados con Adam Smith, de que la subdivisión del trabajo es la base de las riquezas; tan convencidos estamos de ello, que no reparamos en afirmar que sin cuentas de orden, tal como nosotros las entendemos, no hay posibilidad de obtener una perfecta subdivisión del trabajo contable; más adelante nos extendemos tanto como será preciso sobre el particular.

* * *

El coco del principiante: saber distinguir el deudor del acreedor; ahuyentad de vosotros ese espíritu maligno que os atormenta; es solo cuestión de sentido común y de aprenderse media docena de vocablos técnicos de escaso valor.

No hay deudor sin acreedor,

El que recibe debe, el que entrega acredita,

La cuenta que recibe debe ser adeudada y abonada la que entrega, y otras frases por el estilo, de lógica pueril, son la base que buscáis.

¿Qué os espanta? ¿esa serie de voces y frases misteriosas como, *Cuentas en Monedas Extranjeras, Dobles, Créditos con garantía prendaria, etc...*? ¡bah! eso también se aprende en menos de una lección.

¿Organizar?, es decir, crear cuentas y coordinarlas, he aquí lo que ha de ser vuestro santo temor; en esto está la verdadera ciencia; seguir los hechos en sus diversos aspectos, construirles nuevos alojamientos sin que el edificio pierda en estética, ni el nuevo peso lo desplome; y sobre todo, insistimos, no construyáis demasiado alto, que perderíais de vista a vuestros huéspedes; construid de preferencia nuevas mansiones que dominareis mejor, de lo contrario vuestras cuentas sin freno y sin control se os escaparían de las manos sigilosamente como una anguila.

¡El santo temor a la Organización! Todo vuestro arte y vuestra ciencia contable han de quedar resumidos en él; no en balde los Jefes de Contabilidad cobran crecidos sueldos y la Sección de Contabilidad constituye la capilla principal del templo bancario.

* * *

Creemos que más buen servicio prestaremos al lector desarrollando nuestros artículos por el sistema inductivo, que por el deductivo, o sea de la parte al todo, en lugar del todo a la parte; además, lo consideramos indispensable, por que es nuestro intento hablar de Contabili-

dad aplicada a la Banca, donde salvo en las pequeñas agencias, no es posible, o cuando menos conveniente, utilizar el anticuado sistema del borrador y Diario general único, que deben dejar paso franco al más moderno, que conocemos bajo el nombre de centralizador; sin embargo, estimamos incluso necesario sentar los principios generales de los dos, a guisa de preámbulo de nuestros futuros trabajos en los que reconoceremos siempre los mismos fundamentos.

Poco tendremos que decir sobre el sistema del Borrador y Diario único; quienquiera haya estudiado un poco de teneduría de libros, habrá empezado por él; no es que condenemos el sistema, bien al contrario; lo consideramos muy útil, sobre todo en las Academias para ejercitar a los alumnos en los problemas de deudores y acreedores, y en las pequeñas contabilidades, en que el Contable asume a la vez las funciones de Director, tenedor de libros, meritorio... y lo que convenga.

Se funda el sistema, en que los hechos contables a medida que se producen, se inscriben en un libro llamado Borrador, porque en él se puede raspar, borrar y hacer garabatos de todas formas, a gusto del contable, sin que el Sr. Inspector de Hacienda tenga la menor autoridad para interpelar al autor. El Diario viene a ser el Borrador pasado en serio; limpio, correcto, escri-

to con la mejor letra del repertorio y sobre todo, los títulos de las cuentas del Mayor, en redondilla; este último tipo de letra parece casi cosa oficial, y pocos contables... neófitos se entiende, se avendrán a creer que puede utilizarse la gótica por ejemplo. No digamos de los encabezamientos «VARIOS a VARIOS»; son útiles, desde luego, pero no indispensables, y sin embargo es corriente creer, que un asiento está mal hecho, si habiendo varios deudores y acreedores no se encabeza con las palabras citadas; en futuros estudios daremos a conocer un Diario sin los «VARIOS a VARIOS» que seguramente agradecerá.

Vaya un ejemplo del caso que nos ocupa a modo de orientación:

BORRADOR.—Dia x del mes tal, año cual.—Compro 200 francos a Pedro al cambio de 45 % pesetas que le pago en la siguiente forma: la tercera parte en metálico, la tercera parte en una letra a mi orden, a cargo de Enrique y avalada por Juan, que toma al 1/4 % daño, mínimo 0'25 pesetas; por la mitad del resto le entrego un talón a cargo del Banco X y el resto se lo abono en cuenta.

Que conste que no nos inventamos esos enredos; los hemos visto expuestos en tratados que se califican de científicos; he aquí como se resuelve el problema en el Diario único:



n.º y _____	día x, mes tal, año cual _____	
VARIOS	a	VARIOS
por las siguientes operaciones con Pedro		
90'00	MONEDAS EXTRANJERAS	
	mi compra de 200 fr. a 45 %	
0'25	INTERESES Y COMISIONES	
	daño a mi cesión efecto cargo Enrique	
	a	CAJA 30'00
	mi entrega en metálico	
	a	EFFECTOS A NEGOCIAR 30'00
	mi endoso a su favor efecto cgo. Enrique	
	a	BANCO X 15'125
	mi talón n.º 2.245 entregado a Pedro	
	a	PEDRO 15'125
	abono en cuenta por el saldo	

Ahora bien, cuando sepais hacer todas estas cosas, bien, muy bien, no ingreseis nunca en Banca con ilusiones ni pretensiones; os costaría un disgusto. La Academia os habrá facilitado el solar, pero no el edificio; desde entonces tenéis que empezar a edificar; sin embargo quedad muy reconocidos a vuestros maestros, porque os habrán proporcionado la base.

¡Qué otra cosa no sería para aquellos que se quejan de quedar siempre rezagados, si frecuentasen más a menudo las Academias!

Hacemos gracia al lector de pasar revista al cortejo que sigue al Diario, por ser sobradamente conocido.

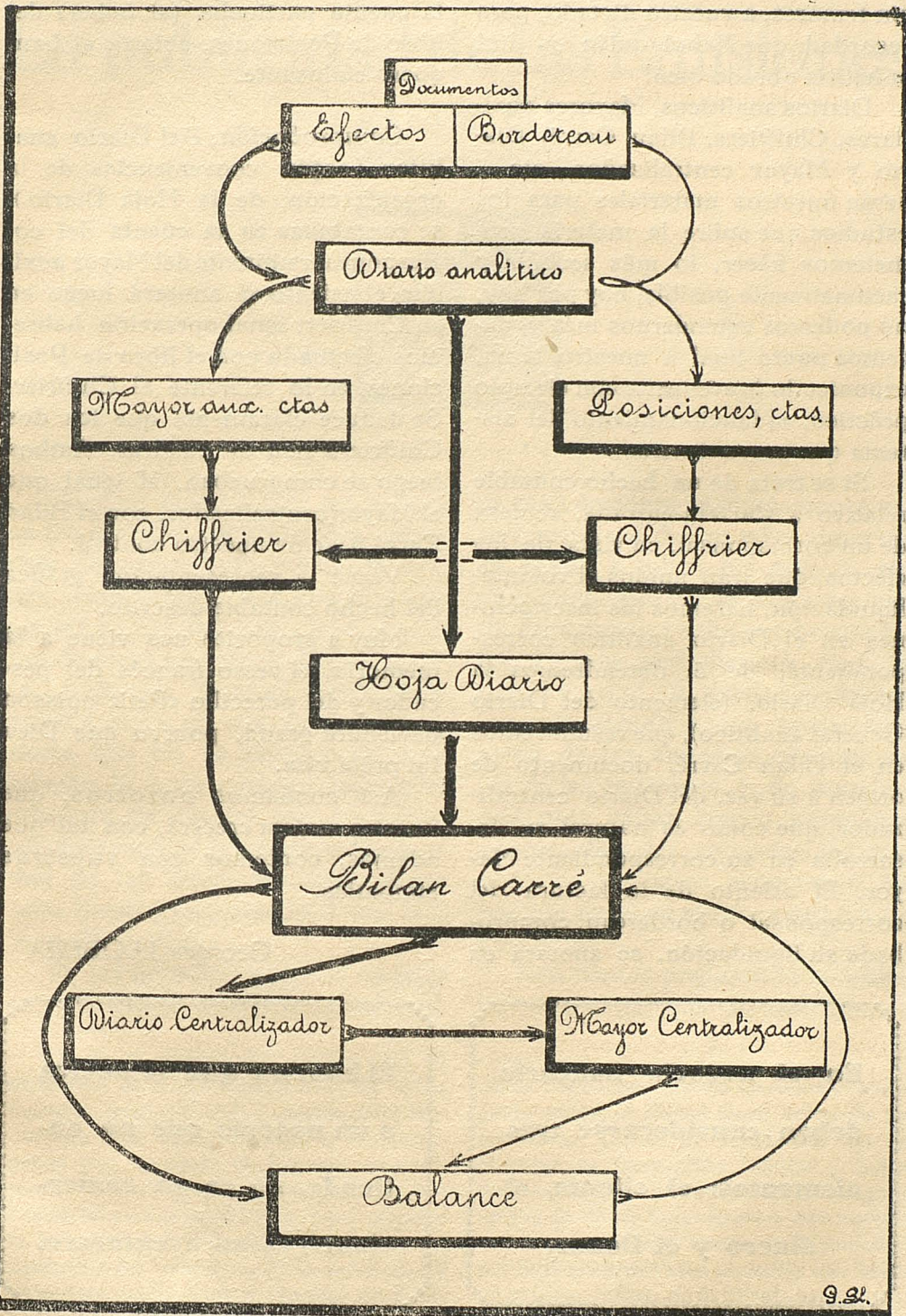
* * *

El sistema centralizador; hénos aquí ante la última palabra de la

ciencia contable; la célebre fórmula de Rousseau de su «Contrato social», al hablarnos de los remedios a aportar a la desnaturalizada Sociedad. «Hallar una fórmula de asociación, que proteja a la persona y a los bienes de cada asociado, y mediante la cual, cada uno, uniéndose a todos, no obedezca más que a sí mismo y quede tan libre como antes», no podía encontrar eco más resonante en nuestra ciencia contable, con el sistema centralizador.

Ya tenemos la forma de asociación contable, mediante la cual, cada Servicio queda debidamente protegido y controlado, uniéndose a todos; quedando sin embargo tan libre como antes de asociarse, y no obedeciendo más que a sí mismo.

¡Servicios de Materias, de Cambios, de Cartera, de Caja, de Valores, etc... sois libres, desenvolveos



sin temores, a vuestro dictado, pero recordad, que habrá quién os dirá si habeis obrado bien!

Diarios analíticos, Mayores auxiliares, Chiffriers, Bilan Carré, Diario y Mayor centralizador, etc.... serán nuestros materiales para los estudios que sobre la materia prometemos hacer, lo más sencilla y racionalmente posible; hoy por hoy, no podemos extendernos más y daremos punto final a nuestro tema, exponiendo brevemente con ejemplo práctico, el funcionamiento del sistema que preconizamos.

Si se trata de un hecho contable relativo a Cartera-entrada, remesa de un corresponsal, en vista de los efectos, que irán unidos al volante-liquidación, haremos las inscripciones en el Diario analítico correspondiente; de él obtendremos la Hoja Diario, (elemento del Diario General analítico), que resumiremos en el Bilan Carré, documento de origen a su vez, del Diario centralizador, que como es natural se desarrolla en su correspondiente Mayor. El asiento de la factura del corresponsal o bordereau, comprobada su liquidación, se anotará en

la cuenta particular (al haber) del libro de Posiciones, abierta al banquero endosante.

Comprobación: Del Diario analítico (según conveniencias de la organización, de la Hoja Diario), se contabiliza en la cuenta del corresponsal remitente del Mayor auxiliar; el asiento se anotará luego en su Chiffrier; igual operación habremos efectuado con el libro de Posiciones, en lo referente al Chiffrier. Se deduce claramente que los dos Chiffriers han de cuadrar. Ambos luego se comprueban, al igual que el Mayor centralizador, con el Bilan Carré base de nuestro control.

Véase la representación gráfica del hecho contable descrito.

Muy a propósito nos viene a la memoria, el verso francés del pescador y del pececillo «Petit poisson deviendra grand, pourvu que Dieu lui prête vie».

Así confiamos nosotros, que nuestra revista crecerá, con tal que además, contemos con vuestras simpatías.

Georges LLOBERA

**En el negocio bancario
deben considerarse tres
elementos: el cliente, el
dinero y el Banco.**

**El hombre que se dedica
a un negocio que no en-
tiende, no es un comer-
ciante, es un aventurero.**

La publicidad de las Emisiones

POR RAFAEL BORI (1)

PROFESOR COMERCIAL



Hace ya tiempo que no vemos en los grandes rotativos los anuncios de página entera anunciándonos empréstitos, obligaciones de ciertas sociedades conocidas, acciones de otras que ampliaban su capital, y demás, pero el recuerdo de aquella época en que no había semana que no se pusiera de manifiesto la potencialidad industrial creadora de nuestro país, ha hecho escogiéramos el tema de la Publicidad de las Emisiones, para trazar unas líneas como saludo a los lectores de BANCA.

En las grandes capitales cuando se publican anuncios de emisiones,

ya sean acciones ya obligaciones, no se escatima el dinero y los anuncios se pasan a todos los diarios, sin distinción, aun en aquellos en que de antemano se sabe que no son tales órganos periodísticos sino lo que en argot de prensa se llaman «sapos», debido a que únicamente viven de los anuncios oficiales, de los de las emisiones y de aquellos que para evitar lancen campañas contra ellos les conceden los propietarios de ciertos negocios o actuación un poco vidriosa por no decir ilícita.

Nos hemos preguntado infinidad de veces el por qué de ese lujo de

(1) En el número del pasado mes de diciembre, de la publicación francesa «Mon Bureau», leemos lo que a continuación traducimos: «En agradecimiento a su propaganda por las cosas de Francia, especialmente en los Congresos de Organización comercial y en el periodismo, para celebrar la fraternidad de España y Francia, en el desarrollo del comercio y de la industria, a propuesta del Sr. Consul General de Fran-

cia en Barcelona, nuestro excelente y distinguido amigo, D. Rafael Bori, acaba de ser nombrado Oficial de Academia, por el Ministro de Instrucción Pública y Bellas Artes». Unimos nuestra felicitación más sincera a la de los innumerables admiradores de nuestro excelente amigo y colaborador, por la recompensa bien merecida que acaba de obtener.—*Nota de la Dirección.*

anuncios, especialmente en esta clase de prensa que nada ha de reportar a la emisión, toda vez que ni la lee casi nadie—pues incluso hay quien la desconoce—ni si se leyera; quien lo hiciera no se entretendría en revisar los anuncios y mucho menos hacer caso de ellos, a no ser que los comentara en sentido desfavorable para el asunto o servicio anunciado.

¿Es que la empresa emisora del papel temía una campaña de los periódicos a que nos referimos? ¿Es que la teme el banquero o grupo de banqueros que han asegurado la colocación del papel en cuestión?

No queremos ni debemos pensar en ello, pues primero que una empresa cuando se presenta ante el público financiero, en general, ofreciendo un papel, ha de merecer y merece cuando menos cierta garantía y por otra parte el banquero, desde el momento en que su negocio se desarrolla normalmente, no tiene por qué temer ninguna censura ni campaña, pues no había de ser el negocio o la operación que patrocinara lo que pudiera perjudicar a su honor.

¿A qué se debe, pues, la concepción de tales anuncios que de antemano se sabe son improductivos? No hemos llegado nunca a comprenderlo y de ahí que nos permitamos llamar la atención a aquellos encargados de departamento que al calcular sus presupuestos o al establecer un plan de anuncios para una emisión ponen en lista a toda la prensa sin distinción alguna.

Consideramos que la colocación de papel no es ni más ni menos que una operación comercial y, por tanto, la publicidad que de la emisión se haga ha de regirse por las mismas normas que se siguen para conseguir la venta de productos de calidad. No es al gran público, solamente, al que hemos de interesar y ante el que hemos de crear una atmósfera favorable a nuestra empresa y ganar la confianza para que las personas que dispongan de capital lo confíen a las personas que rijen los destinos de la empresa que amplía su capital o que necesita de un préstamo para ensanchar el radio de acción de sus negocios o su capacidad de producción.

Medias páginas y cuartos de página son suficientes para anunciar emisiones, insertadas en los periódicos que leen las personas adineradas y los pequeños rentistas e industriales que pueden invertir algunas sumas en la adquisición de valores industriales. La propaganda restante deben hacerla los banqueros cerca de sus clientes, a base de unos prospectos anunciadores de la emisión, invitándoles a que suscriban acciones u obligaciones, y en los que no falte el detalle de hacerles conocer los Estatutos de la sociedad y especialmente aquello que afecte al valor representativo de cada una de las acciones creadas y especialmente de las que se ofrecen en aquellos anuncios, dato este último que jamás se ha tenido en cuenta, como cosa principal, en las emisiones a que nos hemos referido y que con tanta

profusión veíamos anunciadas en la segunda década de este siglo.

Además, en esta clase de anuncios para remitir por correo a todos los clientes de los bancos, a los propietarios de inmuebles, a las profesiones liberales, a los pequeños industriales, etc., ha de cuidarse mucho su tipografía y su atractivo para que el público lo aprecie, conserve y tenga un interés especial para su lectura.

La reproducción del título, en sus colores normales, en la cubierta, con una frase manuscrita en trazo grueso, invitándole a la subscripción o bien diciéndole al receptor que le quedan reservadas unas cuantas si llama telefónicamente en aquel momento a su banquero, etc. Al interior no estará de más la reproducción de la fábrica, una carta geográfica señalando los puntos donde expiden sus productos o tienen concesiones; si transforman primeras materias, poner vistas de los lugares, ya de la nación, ya del extranjero, donde se obtienen, unos gráficos de consumo y producción, la reproducción de instalaciones, útiles de trabajo, etc., que ilustre a los que no conociendo la industria se den perfecta cuenta del valor y necesidad de la misma y de las posi-

bilidades de un desarrollo, todo lo cual se finaliza con el extracto de los Estatutos y un boletín de subscripción.

Pocos anuncios, bien situados en los periódicos leídos por las clases sociales que hemos señalado, completados con esta publicidad directa que acabamos de describir, son suficientes para crear una atmósfera verdad alrededor de un papel que va a lanzarse en breve. Eliminados los periódicos en los que ninguna efectividad tendría la publicidad, se elimina al propio tiempo aquella suspicacia (el pensamiento es libre y generalmente con fantasía no bien intencionada, en casos como los de que hablamos) que pudiera despertar si no en el público con capacidad adquisitiva, en aquel que luego puede crear una atmósfera nada buena a la empresa que no la merece.

Con sólo examinar, no ya en nuestro país sino en el extranjero, donde encaminan su publicidad los artículos de lujo o los que aún no siéndolo han de tener un precio elevado, por su calidad, se comprenderá la necesidad de variar de táctica, en las grandes capitales, con los anuncios de las emisiones.

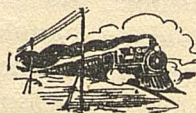
RAFAEL BORI

**La frecuente renovación de las existencias,
es una de las mejores garantías para el banquero.**

Correspondencia bancaria

POR JULIÁN ECHAZARRETA

PRESIDENTE DE ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EMPLEADOS DE BANCA



Entre los varios departamentos o secciones en que se divide el todo de un Banco moderno bien organizado, destaca principalmente el de «CORRESPONDENCIA». Sin embargo, no parece concedérsele la importancia que realmente tiene dentro del régimen administrativo del negocio. Bancos hay, desgraciadamente para su prestigio, en los cuales la redacción de una carta apenas si representa una muy pequeña parte del valor estético y estilista que toda página comercial escrita precisa encerrar en sí, a fin de que cumpla el objeto para que ha sido creada: es decir, el de ser formulada con conocimiento pleno de las leyes gramaticales, y, por ende, expresados los conceptos con la claridad necesaria para la mejor comprensión del destinatario.

Del poco cuidado que generalmente se pone en el cumplimiento de esas leyes apuntadas, que estimamos básicas en la formación de toda carta que merezca el nombre de tal, resulta que gran parte de la numerosísima correspondencia cruzada diariamente entre los Bancos,

y entre éstos y sus clientes, dista mucho de ser lo que debiera, bien por descuido de los empleados a quienes se confía esta labor, o tal vez debido a la carencia de las dotes de preparación suficientes de los elementos en cuyas manos se depositan las atribuciones encaminadas a la mejor organización de tan importantísimo servicio. Pero sea cual fuere el motivo o motivos que impiden que la correspondencia bancaria cumpla exactamente sus ineludibles fines, lo cierto es que, salvo contadas excepciones, dicha correspondencia se lleva mal. Acaso sirva de buena disculpa el hecho de que en algunos Bancos suele haber gran aglomeración de correo y escaso personal para su despacho. Más esta disculpa no puede traer a nuestro ánimo el convencimiento de la existencia de una organización perfecta en la generalidad de los Bancos, cosa que, con verdadero dolor, observamos casi todos los días los que pertenecemos a la profesión.

Por consiguiente, y en nuestro mejor deseo de divulgar algo que tienda a evitar los grandes defectos

apuntados existentes en el procedimiento que se sigue para el despacho de la correspondencia bancaria, quisiéramos tener el acierto de esbozar en este artículo—para hacerlo conforme el asunto requiere, necesitaríamos escribir un extenso libro—algunas ideas generales de organización.

Vamos, pues, a intentarlo, con nuestra mejor voluntad; después el lector será quien estime si hemos acertado o no.

Como puede organizarse un servicio de correspondencia

Subdividiéndolo en cinco apartados, explicándolos uno por uno.

Son:

- 1.º Recepción, registro y distribución interior del correo.
- 2.º Informe de las secciones y contestación.
- 3.º Visado de la correspondencia, registro y firma.
- 4.º Copia y salida.

5.º Archivo.

La trayectoria contenida en los cinco apartados enumerados es la que invariablemente recorre una carta desde que llega a las oficinas del Banco hasta que es depositada en su Archivo.

Recorramos, del principio al fin, esa trayectoria.

Recepción.—Retiradas las cartas del Apartado de Correos por el empleado subalterno de turno y depositadas en la mesa del Apoderado del Banco facultado para abrirlas, éste, una vez comprobado el contenido, las envía a quien tiene la misión de registrarlas. Esta operación de registro, más que dificultosa, pesada, puede hacerse al mismo tiempo, para ganar tiempo y no resultar tan monótona, por dos o más subordinados del Jefe del servicio. Utilícense para ello un sello automático que se estampará en la parte superior de las cartas, así como también unas hojas encuadernables iguales al presente modelo.

MODELO DE HOJAS DE REGISTRO

Número de entrada	Firmante	Plaza	Fecha de su carta	Decretada a	Salida
24654	Banca Llorens	Lérida	1-1-32	Valores	2-1-32
24655	Banco de Aragón	Zaragoza	2-1-32	Cartera	3-1-32
24656	Banco Central	Madrid	3-1-32	Ctas. Corrientes	4-1-32

El sello deberá contener, necesariamente, lo siguiente: número de orden de la carta registrada; fecha del día en que entra; y a un lado—el derecho—, la inicial C.... con un

espacio en blanco donde se inscribirá la fecha en que hubiese sido contestada.

El empleado que distribuya la correspondencia a los distintos ser-

vicios del Banco trazará dentro del sello, con lápiz rojo, para que resulte bien visible, la cifra que corresponde al servicio a que se ha remitido la carta. Porque la práctica de este sistema nos enseña la conveniencia de designar con cifras todos y cada uno de los distintos servicios del Banco, comenzando por el número uno: así todos sabremos que el número 1 corresponde a la DIRECCION; el 2, a VALORES; el 3, a CAJA; el 4, a CUENTAS CORRIENTES; el 5, a GIROS; el 6, a CONTADURIA; el 7, a CARTERA; el 8, MONEDA EXTRANJERA; el 9, a SUCURSALES; el 10, a INFORMES, etc., etc. Conviene hacer resaltar la conveniencia de emplear esta forma de designación de servicios, toda vez que es práctico, por lo breve, ya que de lo contrario habría que escribir en cada carta el nombre de la sección a que correspondía, con lo cual perderíamos un tiempo precioso. Para utilizar este procedimiento, basta con facilitar a los servicios unas listas que contengan los nombres de todos los del Banco, y, a su lado, el correspondiente número.

Si bien recomendamos el uso de este procedimiento, téngase en cuenta que el trámite y forma del despacho de correspondencia indicado, habrá de seguirse tan sólo en los Bancos cuya organización está hecha a base de la centralización de **TODA LA CORRESPONDENCIA EN EL SERVICIO QUE LLEVA ESA DENOMINACION**; y no en aquellos otros que siguen la cos-

tumbre de que cada sección conteste sus cartas mediante impresos preparados al efecto, y por cartas especiales las cuya contestación se sale de lo corriente.

Ejemplos: Con este último sistema, CARTERA contesta directamente las peticiones de cobro de efectos, avisa el cobro de éstos, devuelve los impagados, hace los abonos y adeudos por remesas, y acusa recibo de las remesas al cobro y efectos que se nos envíen para hacerlos aceptar y guardar o devolver; VALORES efectúa los abonos de cupones de clientes, los importes de las amortizaciones de obligaciones, adeuda los derechos de custodia de valores; GIROS comunica los avisos de giros expedidos por el Banco o sus Corresponsales; CARTAS DE CREDITO, las que expidan; CAJA hace los abonos de las sumas que le han sido entregadas a tal objeto, etc., etc.

Informe y contestación: Una vez distribuidas las cartas a las secciones correspondientes, los Jefes de éstas indicarán en aquéllas, en estilo lacónico de telegrama, la contestación a transmitir al Corresponsal o cliente, que el empleado sobre quien recaiga esta tarea cuidará de darle forma, ampliándola según estime conveniente. Pero en los casos que las cartas requieran contestación amplia, los Jefes prescindirán del estilo telegráfico y la redactarán en una cuartilla que adjuntarán a las cartas que haya que contestar.

Algunos Jefes de Correspondencia tienen por costumbre redactar

los escritos según el informe de las secciones, mandándolos después copiar a los mecanógrafos. No recomendamos nosotros el uso de tal costumbre, pues con ella se hace que los empleados de correspondencia se pasen buena parte de su vida dedicados exclusivamente a copiar los textos originales de sus Jefes, sin que, por lo tanto, puedan llegar nunca—o muy tarde, en el mejor de los casos—a saber redactar medianamente una simple carta exenta por completo de dificultades. Creemos, por el contrario, que, dada la importancia enorme de una carta comercial, debe darse a los empleados de la sección de Correspondencia toda clase de facilidades que les estimule a la práctica, y, por consiguiente, al estudio, único medio de adquirir la cultura precisa para saber redactar por sí, no sólo cartas, sino toda clase de documentos.

En esa mala costumbre básiase, principalmente, el juicio crítico emitido por nosotros en el preámbulo de este trabajo.

Visado de la Correspondencia y Firma: Cuando ya las cartas han sido contestadas convenientemente, es misión del Jefe de la sección cerciorarse de que se ajustan en un todo al espíritu contenido en el borrador facilitado por los Jefes de Secciones, o, en su caso, a las instrucciones verbales que él mismo haya tenido a bien dar, haciendo también las correcciones a que hubiere lugar, si las cartas adoleciesen de defectos destacados de redacción

o de fondo, para la mejor reputación del Banco.

Aunque no imprescindible, estimamos necesario que tanto el Jefe de la sección informante como el de Correspondencia estampen sus visados en la carta contestación, poniendo especial cuidado en que las iniciales que formen el visado sean trazadas de modo difícil o imposible de imitar. Y decimos que la estampación de los visados no es siempre necesaria, por razón de que en muchos Bancos el Jefe de Correspondencia es el Secretario de la Institución, y, por consiguiente, tiene poder para firmar toda clase de correspondencia.

Si la firma la lleva en la Casa Central el Director del Banco, o en una de sus Sucursales el Gerente, basta que la carta contestada lleve solamente un visado: el del servicio a que concierne.

Registro de salida: Las cartas que el Banco expida, también deberán registrarse. Independientemente de la fecha de contestación, que habrá de consignarse en la columna destinada en el modelo de Registro de Recepción que hemos reproducido, cuantas cartas salgan irán numeradas correlativamente, llevando una numeración especial cada Corresponsal que se irá anotando en hojas preparadas al efecto, las cuales se dividirán en nueve columnas, una para el nombre del Corresponsal, la plaza de éste, y las siete restantes para cada uno de los días de la semana, según modelo que a continuación estampamos.

(Continuará).

La técnica Bancaria como objetivo económico

POR AGAPITO CABALLERO

JEFE DE BANCA



Hace tiempo que yo vengo tratando la cuestión de nuestra técnica, manteniendo el criterio de que ha de ser independiente, o no es completa. Es este punto al que no se dá toda la importancia que tiene y que sin embargo es mucha.

Toda técnica para cumplir debidamente su función, ha de ser independiente, ya que teniendo por lo general, casi siempre más bien, categoría de ciencia, sean o no conocidas todas sus leyes, es indudable que si ha de actuar como tal técnica, no puede obedecer más que a esas leyes propias, cosa imposible, si no tiene independencia funcional. Ergo, las profesiones de semejante categoría, han de ser independientes.

Se dice que la medicina es una ciencia, (aun cuando hay catedráticos de ciencias, que aseguran es la ciencia que, como está hoy consti-

tuída, tiene menos de tal) pero a nadie se le ocurre pedir a un médico que cuide a un enfermo siguiendo el criterio de la familia, por ser la que paga. Es la familia la que se somete más o menos al médico y a sus dictados.

Pues bien, concretamente a nuestra profesión, que en España es relativamente joven, la influyen, en cuanto a su actuación, dos tendencias. La que se somete ciegamente, servilmente, a los elementos directivos, como estos generalmente se someten de la misma manera a los Consejos de Administración, y la totalmente rebelde a ese sometimiento, tendencia esta última, que casi siempre coincide con la ineptitud. También el oficio bancario tiene sus extremismos y naturalmente, sus generalizaciones. Con la particularidad de que hay pocos matices de una a otra punta.

En cambio, raras veces se intenta reflexionar sobre la materia examinándola objetivamente, premisa indispensable para obtener la noción científica de ella. Una vez más, yo voy a basarme en ese único punto fuerte del juicio, porque es el que nos impersonaliza y permite, que los argumentos resultantes de tal posición, tengan un derecho, que es el del respeto.

Y me viene esto a las mientes, porque precisamente en estos días he oído y he leído, todo linaje de opiniones, desde la que representa a la plana mayor de la banca operante, hasta la que es expresión de influencias societarias. Y yo por mi parte, con el mismo respeto que quiero para mí y pongo para todos, en cuantas palabras van a seguir, digo que están muchos de esos juicios completamente desfocados. Especialmente los que se han lanzado en pro y en contra del control obrero, que en ninguna profesión como en la nuestra, puede tratarse más que objetivamente, científicamente.

Y advierto de antemano que no voy a hacer ni un elogio ni un combate de ese tema, que aludo, a manera de inciso, (como tantos otros hay) que por no hallar el punto de partida irremediable de la observación puramente científica, yerran a mi modo de ver. Por que pierden la noción de que, como digo en el título, la técnica bancaria es esencialmente objetivo económico. Vamos a ver esto, y ojalá no sea estéril este análisis, puesto que en forma analítica lo hemos de tratar. Y es esto lo

que fundamentalmente interesa a todas las cuestiones conexas.

Decíamos antes que hay dos tendencias y veremos ahora en que se fundamentan.

La primera es la que cree que siendo el Consejo de Administración de un Banco, la autoridad máxima, y todos los elementos directivos correlaciones de esa autoridad, el sometimiento a sus normas debe ser absoluto e incondicional. Que es absurda tal tendencia los hechos mismos lo demuestran tristemente. La obediencia a los mandatos, tiene el límite de la ley y si esta se apoyara en otras meramente profesionales, habría resuelto el problema con toda claridad. Entre tanto, de la responsabilidad penal y aún de la civil, no se inhibe ningún funcionario con solo decir que ha obedecido órdenes superiores. Los diferentes casos en que esa responsabilidad se ha exigido y en los muchos que no se ha exigido, pero se ha señalado, son la prueba más elocuente de que por encima de la obediencia está el programa de normas (hoy limitado a cosas escritas, y por desgracia bastante indeterminadas la mayor parte de ellas) privativo del oficio o profesión, que engendra una responsabilidad técnica, como la que se exige a un Arquitecto y aún a los mismos médicos. Ni unos ni otros pueden excusarse en que quien les paga les ordenó cometer una barrabasada.

Se dirá que estos casos extremos no caben en Banca y eso no es cierto. Hay crímenes financieros so-

bradamente conocidos y otros que no lo son, producto de la ignorancia o de la dejación del deber, que han causado suficientes perjuicios materiales y morales, muchas veces exigidos y aún hechos efectivos, que ellos por sí solos son la refutación más rotunda de semejante idea.

La otra tendencia, la netamente rebelde, muchas veces por que sí, descansa siempre en el funcionario instrumento, o por mejor decirlo en la idea estrictamente manual de la obra técnica, como la del obrero que fabrica una pistola pero que sin embargo jamás es responsable de las muertes que se hagan con ella. Pongo los argumentos al extremo como mejor método de comprensión, pues no se me ocultan ciertas desemejanzas. Me limito a recoger la idea en bloque para refutarla.

Pues bien: Es completamente equivocado que la obra de un funcionario en general sea puramente obra muerta. Ciertamente hay una parte maquina (que ya por eso la racionalización, o método moderno de reorganización bancaria, busca cada vez más lo haga la máquina) que tiene ese carácter. Especialmente en las grandes oficinas, en que la extraordinaria división del trabajo convierte a muchos empleados en resortes mecánicos, hay casos, no muchos, de empleados-máquina. Pero son los menos y aquilatando bien todos esos casos, veríamos que la parte de obra muerta que les corresponde, a veces solo tiene una consideración mínima.

Pero esta idea la tienen, por lo general siempre, más arraigada el funcionario que no sus superiores. Por tenerla se considera como desligado del ritmo y sentido del negocio; no siente la vinculación entre ambos existente. Considera que el superior es el patrón, quien cumple con pagarle y él con alquilarle el trabajo. Dos ideas ambas completamente equivocadas, pues ni el que le manda es propiamente un patrón ni su trabajo es una manufactura simplemente.

Esto hace que exista un despego en los que sienten esta tendencia, verdaderamente feroz y una indiferencia hacia el oficio, casi tan feroz. Parte ello de la idea de explotación del hombre por el hombre, para alimentar su rebeldía más o menos sorda y procurar rendir lo menos posible y lo más inconscientemente posible, para no desgastarse demasiado. Son los eternos maldicientes, los eternos amargados, los eternos inadaptados que nunca sacan de la cruz la rosa, sino solamente la espina. Es algo peor que la máquina, porque tiene de la pasividad de la máquina, lo negativo. Ocioso es decir que los que están incluidos en esta tendencia, son precisamente los que más desprecian la técnica. Son de los que se creen inferiores a un cargador de muelle, y menos útiles a la sociedad, en cuanto a valor profesional, que un basurero. Incapaces del menor esfuerzo, toda su energía se emplea en odiar o en desdenar. En este extremo es donde se rompe la solidaridad profesional.

En síntesis, se juntan dos elementos perniciosos, enemigos de la técnica pura. El de los que encontrándose en el usufructo del mando financiero, consideran el trabajo como una mercancía, y la misión del que manda la de no favorecer el negocio privado a toda costa, y el de aquellos que, estimándose maltratados y considerado su trabajo como una mercancía, tienen un odio más o menos sordo a todo el que manda.

Pues bien, ni unos ni otros tienen razón.

El oficio de la Banca es un oficio eminentemente social. Nadie niega esto, aunque el que más y el que menos deforme la idea con miras a una finalidad de egoísmo privado.

El oficio de la Banca, sirve a la colectividad como el instrumento económico más poderoso, pero no se tolera ya que utilice la colectividad para su beneficio solamente. Primero debe cuidar de la integridad económica. Solo después es lícito este beneficio.

La razón es obvia. La materia prima que se manipula y ejercita es dinero de otros, *en gestión de activo*. Se nos confía a crédito de confianza, que no es otra cosa que crédito a la técnica.

Es por eso que en los países donde está mejor organizado el crédito, y aún cuando se respeta el interés privado de la Banca, ésta se articula en el interés nacional y no se mueve ningún resorte financiero que no vaya controlado por un organismo central, típicamente interventor y como tal independiente, del que es ejemplo clásico, el funcionamiento de los Bancos de Reserva Federal en los Estados Unidos de América.

Esto quiere decir que como la energía economista está en el dinero, hoy por hoy, como representación ágil de valor activo, y el dinero está controlado por la Banca, se crea una súperestructura de ese control confiado a la técnica pura, y a cual se someten todos los elementos sociales que integran la activación del dinero (Estado, Comercio y Banca) como medio arbitral y de inspiración, orientación o administración financiera general.

Ese es el hecho que prueba la importancia de la técnica bancaria como acaso única inteligencia conjuntiva del área económica. Ya veremos más adelante la razón de esto.

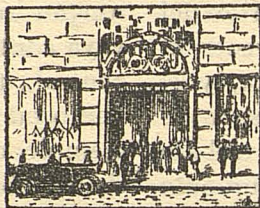
AGAPITO CABALLERO.

**Un comerciante que no puede atender
con puntualidad sus pagos, no puede
tener géneros de buena calidad.**

La Banca y el pequeño Ahorro ⁽¹⁾

POR JOSÉ GARDÓ

PROFESOR COMERCIAL



Poco han cuidado en nuestro país los Bancos de atender el pequeño ahorro y de darle las facilidades necesarias para que pudiera utilizar los servicios de las Entidades bancarias, dejando aparte los Bancos que han instituido Cajas de Ahorro, que en manera alguna pueden considerarse como facilidades bancarias. Creemos que tal anomalía es debida, por un lado, a los pocos conocimientos que en materia bancaria posee nuestra masa obrera y una porción de clase media, y por otro el que administrativamente los Bancos, a pesar de ir a la cabeza del mundo mercantil, no han sabido adaptarse a los modernos métodos

de organización administrativa, en forma que, a pesar de ser muchas las operaciones y poco su volumen monetario, lleguen a dar la correspondiente productividad. Otra causa, y también importantísima, es que en nuestra legislación, ni la cuenta corriente ni el cheque tienen las correspondientes garantías.

El pequeño ahorro representaría un notable ingreso para los Bancos, si pudiese atraerse a sus cajas las cantidades que hoy están inactivas, para lo cual debería, ante todo, inspirarse confianza a la clientela, no en el sentido que se hace hoy de presentar los Bancos en edificios suntuosos, sino que pudiera tener

(1) Nuestro eminente colaborador señor Gardó, situándose, naturalmente, en la zona de la clientela, reclama para la misma una garantía muy legítima; erigiéndose, por tanto, en portavoz de las aspiraciones del público, que, indudablemente, llamará la atención de nuestro mundo financiero.

Nosotros, desde el otro hemisferio, sentimos análoga necesidad, sin que con ello tratemos de ocultar nuestro egoísmo, que, afortunadamente, en este caso se combina maravillosamente con las sugerencias de nuestro buen y excelente amigo.

¡Los ahorros son bienes sagrados que debéis garantizar y respetar; son el fruto de nuestros esfuerzos, de nuestras privaciones,

de nuestro trabajo; son el símbolo de la virtud, que garantiza el orden, la laboriosidad, la paz; no podemos consentir que los confundáis con las demás riquezas; debéis, en su honor, elevarlos a la categoría de créditos preferentes!, podría exclamar el autor del presente artículo.

Nosotros, dominados un poco por el egoísmo, exclamamos:

¡Cuán poco hubiese afectado a la Banca en general, la conmoción financiera del triste y fatídico pasado mes de Julio, si los acreditados de nuestras Cajas de Ahorros, hubiesen tenido la garantía de *créditos preferentes!*— *Nota de la Redacción.*

la seguridad de que el pequeño capital que ha ido imponiendo podría salvarse en casos de contingencias inesperadas. Además, tendría que procurarse que el público supiera bien las facilidades que se tienen con una cuenta corriente abierta en el Banco, facilidades en el sentido de que se evitan los riesgos de robo, pérdida, destrucción de los signos monetarios, probabilidad de falsificaciones, etc. Tendría que hacerse llegar al ánimo del público que el dinero impuesto en el Banco es igual como guardado en la cómoda de la casa familiar, con la ventaja de que en el instante necesario basta un simple talón para recuperarlo, sin los riesgos referidos.

Como plan conveniente para este resultado, sería necesaria una acción conjunta del Estado y la Banca particular, empezando el primero por dictar unas leyes en las cuales la cuenta corriente particular, que separaríamos de la comercial, proporcionase un interés mucho más reducido, pero que tuviera un derecho de prioridad en el caso de operaciones desgraciadas del Banco donde se hubiera impuesto, es decir que el cuenta correntista tuviera siempre la garantía de que si el Banco quebrase, su capital no correría los mismos riesgos que el resto del dinero depositado en la Entidad. Para ello la cuenta corriente particular solamente podría llegar a una cantidad máxima, la que se suponga que necesita una familia para atender las contingencias que la vida pueda presentarle, enfermedades,

calamidades, paro, etc., cantidad que en el momento presente fijaríamos solamente en cinco mil pesetas. La citada cuenta corriente debería ser abierta con las máximas facilidades, o sea que bastaría depositar en un Banco la cifra de veinticinco pesetas para abrir la cuenta, sin necesidad de presentar aval de firmas, ni los requisitos que actualmente solicitan los Bancos. Algo por el estilo de Inglaterra, donde basta poder entregar una libra esterlina para ser cuenta correntista de un Banco. Como es consiguiente esta cuenta no podría tener nunca saldo deudor, puesto que se trata del procedimiento para dar movimiento al capital actualmente inmovilizado por desconocimiento de sus tenedores de la función de la Banca o por desconfianza de las Entidades que existen hoy. A fin de que el talón tuviera la máxima seguridad de ser atendido, haría responsable criminalmente como estafa al que extendiese un talón en descubierto, o sea, que los comerciantes tuviesen hasta cierto punto la seguridad de que aceptando un talón de cuenta corriente particular, no fuese posible el engaño y en el caso de que se girase al descubierto, que se pudiese perseguir criminalmente al firmante del talón, sin necesidad de los procedimientos dilatados y los gastos cuantiosos que hoy representa toda acción judicial, sino que bastase una simple denuncia extendida en un papel corriente, denuncia que debería ser tramitada por un tribunal especial, en el que las caracte-

rísticas fuesen la rapidez y la equanimidad.

Como sea que por regla general los talones de estas cuentas corrientes serían de cantidad reducida, muchas veces inferior a cincuenta pesetas, en el caso de hacerse efectivos deberían llevar solamente un timbre móvil de cantidad mínima, de cinco céntimos, puesto que hoy se gravan excesivamente con el móvil de veinticinco céntimos que exige la vigente Ley. Podrían llevarse a las Cámaras de Compensación, en cuyo caso no precisaría timbre alguno.

Por parte de los Bancos sería recomendable hacer una intensa campaña de propaganda, consistente en abrir oficinas de información en cada establecimiento donde se dieran al futuro cuenta corriente toda clase de explicaciones, pero oficinas especiales, o sea destinar un empleado con un gran don de gentes, que dedicado exclusivamente a resolver las consultas que se le hicieran, no representara para el futuro cliente ni el más leve compromiso moral su pregunta. Igualmente deberían hacerse artículos explicando la finalidad y alcance de estas cuentas corrientes, conferencias de divulgación en los centros obreros y asimismo en las escuelas nacionales, procurando que con claras explicaciones el público se diera cuenta de lo que particularmente para cada individuo representaba la cuenta corriente particular y las ventajas que la misma ofrecía a la economía nacional.

Esto en lo que concierna a la actuación colectiva de la Banca; aparte de ello cada Banco debería hacer, asimismo, publicidad en los medios obreros y empleados, dando a conocer las facilidades que en cada caso podía ofrecer. Por ejemplo, en las grandes industrias a los efectos de facilitar el pago de los obreros, acostumbran a entregar el importe de los sueldos en sendos sobres, donde consta el tiempo trabajado y el jornal que ha de percibir; al dorso de estos sobres podría el Banco, mediante una combinación con el industrial, poner un anuncio simple, pero que, concretamente, expusiera su alcance y finalidad.

Hay en esta idea todo un vasto plan de propaganda, que no es posible exponer en el reducido espacio de un artículo, pero que estamos seguros que cada uno sabría encontrar ideas y modalidades nuevas para su más rotundo éxito en el caso de que se tuviera que aplicar. Y si se quieren antecedentes históricos, un repaso a lo que hicieron durante la gran guerra Alemania e Italia, para nutrir sus empréstitos con pequeño ahorro, nos darían ejemplos suficientes para tener una orientación muy perfeccionada.

En cuanto al Banco, es menester simplificar cuanto le sea dable su organización interior, puesto que las cuentas particulares, serían de mucho movimiento y de poca cantidad, lo cual quiere decir que deberían ser tratadas de manera que, dando el mínimo, pudiesen resultar productivas; en el comercio hemos

visto el caso de los grandes magnates de la venta al detall, especialmente los norteamericanos, que han implantado el procedimiento de vender mucho con poca ganancia y que con ello han logrado reunir fantásticas fortunas; lo mismo debiera hacer en este caso la Banca, organizarse de manera que, a pesar de ser las operaciones por un modesto importe, por su gran cantidad diesen un espléndido resultado.

Y por lo que respecta a la economía nacional sus beneficios serían igualmente considerables. Imaginemos por un momento que una empresa industrial en vez de pagar a los obreros en metálico les paga sus sueldos mediante un talón de cuenta corriente; porque la mayoría de ellos tienen la cuenta particular abierta en uno u otro Banco; el obrero no retirará inmediatamente toda la cantidad, si es que tiene una cuenta corriente particular, sino que habrá una parte respetable, por ejemplo, lo que destine al alquiler de la vivienda, al menaje de la casa, a sus ropas, etc., que no la necesitará hasta transcurridos unos días, cuya parte, hoy inactiva, podrá por la mediación del Banco transformarse en un capital que rendirá, como todo, su parte de riqueza. Si a esto se añade el que los obreros, teniendo ya la cuenta abierta, por sus mayores facilidades sienten el espíritu del ahorro, nos encontraremos con que, además del gran capital que se habrá puesto en circulación y que hoy es inactivo, se habrá despertado en el proletariado

una virtud, que según todos los sociólogos, es de incalculables beneficios. Esto sin hablar de lo que significa la educación financiera del obrero, el renacimiento de la confianza en momentos como el actual en el que hay una crisis económica de graves consecuencias, el crecimiento de los Bancos, una de las ramas más importantes de la actividad humana, por la amplitud que alcanzarían dichas operaciones, la necesidad de un menor circulante, ya que se llevarían a las Cámaras de Compensación una enorme cantidad de operaciones que hoy se hacen en efectivo, etc.

El momento no es de buscar los grandes negocios que deslumbren, no es probar fortuna por las fantásticas concepciones, sino afianzar la vida del negocio con realidades positivas. Stinnes, ganó muchos millones y tuvo por fin la desgracia, Woolword, ha ganado igualmente millones vendiendo pequeños objetos a diez centavos, y aún cuando le salgan mal algunas ventas, precisaría que perdiera por completo el importe de millares de ellas para que se resintiera su fortuna...

Busquemos el beneficio limitado y seguro en muchas operaciones, la gota de agua que riega y fructifica el terreno asegurándonos una cosecha brillante, el esfuerzo paciente y tenaz que guía por el camino del éxito, y esto es lo que a la Banca puede proporcionarle el pequeño ahorro, si sabe enfocarse bien la cuestión.

JOSÉ GARDÓ.

La Banca y su tributación fiscal

POR JUAN FERNÁNDEZ CASAS

PROFESOR MERCANTIL - INSPECTOR DE HACIENDA



La Banca como todas las manifestaciones de la actividad económica, puede ser ejercida por empresas individuales o por Sociedades mercantiles, constituidas con sujeción al Código de Comercio y bajo cualquiera de las formas de colectivas, comanditarias, anónimas y de responsabilidad limitada.

También se rige la tributación de la Banca por las mismas normas fundamentales que las demás industrias, y así, las empresas de tipo individual están sometidas a la contribución industrial, de comercio y profesiones, en tanto que las Sociedades y Compañías mercantiles soportan la contribución sobre utilidades de la riqueza mobiliaria, si bien en determinados casos, esta última tiene como límite mínimo la cuota que por contribución industrial corresponda a las empresas individuales de naturaleza análoga.

El epígrafe 2.º C) de la tarifa 2.ª de la vigente ley de utilidades, texto refundido de 22 de septiembre de 1922, sujetó a tributación por dicha tarifa a determinados industriales y comerciantes individuales, entre los que figuran todos los que se consagran a la profesión de banquero; más éste precepto, establecido originariamente por la ley de reforma tributaria de 26 de julio de 1922, no se ha llevado a la práctica, pues una disposición de 29 de septiembre del

mismo año creó un recargo suplementario sobre las tarifas de la contribución industrial que afectan a los banqueros y demás contribuyentes comprendidos en la tarifa 2.ª de utilidades, cuyo recargo autorizaba ya la Ley de 26 de julio de 1922, por lo que quedó en suspenso la implantación del epígrafe 2.º C) de la tarifa 2.ª del mencionado texto refundido de 22 de septiembre de 1922, previniéndose en su segunda disposición transitoria, que «el Gobierno podrá efectuar gradualmente la aplicación de la contribución de utilidades a los comerciantes e industriales individuales incluidos en la misma» quedando facultado el ministro de Hacienda, mientras no tenga lugar esta aplicación, «para imponer a dichos comerciantes un recargo suplementario en la contribución industrial de comercio que se especificará por clases, tarifas, números y conceptos, y que nunca podrá exceder de importe normal de la cuota de tarifa para el Tesoro».

Los banqueros individuales, por consiguiente, están sometidos en la actualidad a la contribución industrial, de comercio y profesiones reformada por última vez en 11 de mayo de 1926, debiendo adicionarse a la cuota para el Tesoro el recargo sustitutivo de utilidades, que la Real orden de 18 de febrero de 1928 fijó en un 25 por 100 de las cuotas nor-

males o de las que acuerde el gremio para los distintos contribuyentes.

El epígrafe 1.º de la clase 3.ª de la tarifa 2.ª de industrial, vigente desde el 22 de mayo de 1926, se refiere a las «Casas de Banca o comerciantes — banqueros dedicados principalmente a operaciones de giro, cambio y descuento, a abrir créditos y cuenta corriente, comprar y vender o descontar efectos públicos y otras operaciones análogas», estableciendo las siguientes cuotas anuales para el Tesoro:

En Madrid.	Ptas.	11.552
En Barcelona.	»	10.108
En Cádiz, Cartagena, Málaga, Sevilla y Valencia.	»	5.776
En Alicante, Almería, Coruña y Santander.	»	4.596
En Tarragona y poblaciones de más de 30.000 habitantes.	»	4.176
En las de 20.001 a 30.000	»	3.416
En las de 16.001 a 20.000	»	2.364
En las de 10.001 a 16.000	»	1.840
En las de 5.000 a 10.000	»	1.184
En las restantes.	»	788

El citado epígrafe termina con estas dos disposiciones:

«Contribuirán con la cuota superior inmediata de la precedente escala los comerciantes banqueros que ejerzan en poblaciones de las no expresadas nominalmente que reúnan las condiciones de puerto con Aduana de primera o segunda clase, o sean puntos en cuyos términos municipales bifurquen, arranquen o empalmen vías férreas con estación.

Los comerciantes banqueros de éste epígrafe están facultados para realizar operaciones de préstamos, así como ejecutar toda clase de operaciones bancarias, con la garantía de conocimientos, cartas de portes y demás efectos representativos de mercancías y con la consiguiente de éstas, de las cuales podrán disponer, en su caso, conforme a los respectivos contratos».

Ahora bien; como las empresas bancarias individuales pueden agregarse a los efectos de la contribución industrial, se comprende que las cuotas normales o de tarifa son susceptibles de aumento y disminución, pero dentro de los límites de un sexto y de un séxtuplo, que como mínimo y máximo señala la base 37 de la vigente ordenación del tributo.

Suponiendo el caso de un banquero establecido en Barcelona y que satisface la cuota normal o de tarifa, el gravámen por industrial se cifrará como sigue:

Cuota normal o de tarifa	
	Ptas. 10.108
25 por 100 de dicha cuota, como sustitutivo de la contribución de utilidades.	Ptas. 2.527
<u>Total:</u>	<u>Ptas. 12.635</u>

Sobre la cuenta de tarifa o la gremial pueden imponer los Ayuntamientos «los recargos a que están autorizados por las disposiciones vigentes, que nunca serán superiores al 32 por 100» (léase 4.ª de la reforma de 11 de mayo de 1926). La suma de la cuota y recargos municipales sufrirá un nuevo gravámen del 5 por 100 como tasa de recaudación, la cual recae también sobre el sustitutivo de utilidades, que en

cambio no soporta ningún recargo municipal.

Tanto la cuota de tarifa como la que pueda señalar el gremio, con la adición siempre del recargo sustitutivo de utilidades, tiene la consideración de cuota mínima por industrial en las empresas bancarias individuales, porque éstas se hallan sometidas también a la imposición sobre el volúmen global de ventas y operaciones (que a partir de la mencionada reforma de 11 de mayo de 1926 constituye la base de la contribución industrial, de comercio y profesiones), cuya imposición se exige en función de los datos que arroja la contabilidad o el libro especial de ventas y operaciones, creado por el Real decreto de 1.º de enero de 1926 con una finalidad exclusivamente tributaria; es decir, que las empresas individuales que ejercen el negocio de banca tributan desde luego con la cuota gremial o de tarifa, recargada con el sustitutivo de utilidades, y después, si el gravámen sobre la cifra de operaciones supera al importe de la cuota mínima y el sustitutivo de utilidades, satisfacen, además, la diferencia entre ambas tributaciones.

Actualmente, la imposición sobre el volumen de operaciones en el negocio bancario representa un 0'85 por 100 de dicho volúmen anual, y deduciendo la bonificación por quebranto mercantil, que es la del 10 por 100, resulta un coeficiente líquido de 0'765 por 100.

Aunque las bases vigentes de la

contribución industrial permiten a los contribuyentes optar entre el libro especial de ventas y la contabilidad ajustada al Código de Comercio, para registrar sus operaciones a los efectos fiscales, opinamos que los banqueros, por estar comprendidos en el 2.º C) de la tarifa 2.ª de utilidades, han de llevar la contabilidad con todos los requisitos legales, sin que sea obligatorio, por tanto, el libro especial de ventas y operaciones, pues la Real orden de 3 de febrero de 1923 declaró ya que los comerciantes e industriales a que se refiere el epígrafe 2.º C) de la tarifa 2.ª de utilidades, a pesar de haber quedado en suspenso la aplicación del mismo, no pueden ser relevados de llevar cuenta y razón de los negocios que motiven la obligación de contribuir, por tratarse de una prevención fiscal necesaria para lo sucesivo y comprendida dentro de la general del art. 33 del Código de Comercio, que impone necesariamente a todo comerciante la obligación de llevar los libros que allí se determinan. Así, pues, los banqueros han de observar el art. 10 de la vigente ley de utilidades, que estatuye y exige la contabilidad adaptada a las normas del Código de Comercio.

En otro artículo examinaremos la tributación de las Sociedades mercantiles que se dedican a operaciones bancarias.

JUAN FERNANDEZ CASAS

Barcelona, diciembre 1931.

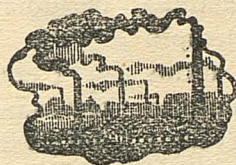
Con dinero propio se realizan operaciones

mucho mas prudentes que con el ajeno.

La multiplicidad del Crédito

POR ENRIQUE SÁNCHEZ FERNÁNDEZ

SECRETARIO DEL BANCO DE ESPAÑA



Comentaba tiempo ha el maestro de humoristas Fernández-Florez, en un artículo de *A B C*, la prudencia con que la Banca en general, (él se refería al Banco de España concretamente) concedía créditos por cantidades insignificantes en relación con el capital del interesado. Claro está que el ser maestro de humorismo no confiere ninguna autoridad para tratar de temas bancarios, y que mucho tiempo antes de que la dulce Galicia tuviera el honor de oír los primeros vagidos del que estaba destinado a ocupar un lugar preeminente en la Prensa y en la Literatura españolas, eran populares la frase de «zapatero a tus zapatos» y la definición que de la palabra «arquitrabe» dió Felipe II al entrometido cortesano que se dedicaba a censurar las obras del monasterio de El Escorial, sin que nadie hubiese solicitado su opinión,

La enorme difusión de la Banca en estos últimos tiempos y la mayor facilidad en las comunicaciones, han traído, entre muchísimas ven-

tajas, el inconveniente de que una misma persona pueda solicitar y obtener crédito, no sólo de todos y cada uno de los Bancos establecidos en su localidad, sino también en varios de los establecidos dentro de su comarca, fundándose para ello en el mayor secreto que obtiene para sus operaciones, al realizarlas en lugar distinto al de su domicilio.

Consecuencia de esta facilidad es el que, por mucha parsimonia y mesura con que se conceda el crédito, ocurre con harta frecuencia que una determinada persona dispone de cantidades superiores a su capital líquido. Capital líquido «supuesto», ya que es casi imposible determinarle en la mayoría de los casos, no tanto por el activo—que ya se cuida de exagerar el peticionario—cuanto por la variedad de personas y contratos que motivan el pasivo.

El daño que esto causa a la Banca, y el que puede causarla en épocas como la presente, en que la contracción de los negocios, sentida en el mundo entero por diversas cau-

sas, crea situaciones difíciles, aún a empresas bien planeadas y con poderosos medios de defensa, es digno de estudio.

Las instituciones de carácter permanente y las sociedades que evolucionan bajo el imperio del instinto de conservación, siguen el ejemplo que nos da la Naturaleza en todos los casos y muy particularmente en los insectos que pasan por diversas transformaciones en el curso de su existencia; que no abandonan una envoltura, hasta que la actual les presta la defensa adecuada. Esta pudiera ser la razón por la que la Banca no se ha decidido a extirpar este mal, que entidades con menos experiencia de los negocios y medios para llevarlos a cabo, han eliminado. Prescindiendo de la Ley Hipotecaria, baste el ejemplo de las Compañías de Seguros y de las casas dedicadas a la venta de artículos a plazos. Las primeras se comunican, por medio de fichas, noticias de los clientes con quienes el operar pueda ofrecer un riesgo superior al previsto en sus cálculos. Tanto es así, que aun tratándose de una falsa apreciación médica, no conseguirá nadie hacerse un seguro de vida, sin la sobretasa que, por taras orgánicas, aplicó la primera Compañía que ordenó el reconocimiento facultativo del presunto cliente. Y si esto ocurre en organizaciones como la de Seguros sobre la vida, donde la competencia es mucho más encarnizada que en Banca—ya que al asegurador no le es factible el ampliar el número de sujetos de seguro,

mientras que la Banca dispone de amplios medios para fomentar el aumento de riqueza—, no hay razón que abone ese «absoluto» secreto en las operaciones de crédito, tanto más cuanto puede ser altamente perjudicial para el que lo otorga.

Y como no se debe señalar defectos, sin tener previamente el ánimo de dar normas para corregirlos, vaya como final la que, a mi juicio, tiene el asunto; y conste que reconozco que la solución del problema, se desprende del enunciado.

Si desechamos por utópica (?) la idea de llegar a un reajuste de créditos, por medio de demarcación de zonas y reunión de los banqueros operantes en cada una de ellas, no habría grave dificultad en comunicarse mutuamente y a medida que se fuesen realizando, las inclusiones en las listas de acreditados de cada Banco. Y en todo caso, el Consejo Superior Bancario, pudiera imponer las sanciones que estimase oportunas, en el caso improbable de que alguno confundiera los clientes «reales» con los «posibles».

Esta solución, aunque con lentitud, llevaría gran sosiego y una más grande seguridad, si no a los gestores bancarios de hoy, a los de un futuro próximo. Aunque llegado este venturoso resultado, vieran disminuir sus ingresos profesionales los especialistas del corazón y los de enfermedades nerviosas. SIC TRANSIT...

ENRIQUE SANCHEZ FERNANDEZ

Economía política y Estudios sobre la Moneda ⁽¹⁾

(INTRODUCCIÓN)

POR GEORGES LLOBERA



Ágrarismo, liberalismo, sindicalismo, socialismo, anarquismo y en general todos los «ismos» de que está plagada nuestra política, temas de apasionadas controversias; discursos y mítines, que confunden más que orientan, doctrinas modernas en apariencia, pero que saben a rancio pero los iniciados en las cuestiones económicas, no deben ser ignorados de nuestra laboriosa clase bancaria, clasificada entre las intelectuales, sin grave riesgo de estancamiento en un terreno peligroso. donde la ruina parece inminente y cada uno de nosotros nos sentimos poco menos que incapaces e impotentes, para apuntalar el edificio que amenaza con derrumbarse y aplastarnos en su estrepitosa caída.

No tratamos, con nuestra confesión, de ponernos al descubierto ante el mundo, para ser blanco de sus críticas, sino reconocer que en general las ideas económicas que hemos recibido como ciertas y ver-

daderas, nos han sido enseñadas en su mayor parte, por publicaciones o conferenciantes que, salvo honrosas y contadas excepciones, han puesto más empeño en difundir doctrinas apropiadas a sus conveniencias particulares, que a la realidad de los hechos.

El encabezamiento de estas líneas sorprenderá quizás a algunos de nuestros lectores que, recordando nuestro principio de mantenernos siempre al margen de cualquier cuestión política o social, no se justifiquen el porque de esas retumbantes palabras, banderas de fuerzas económicas organizadas, siempre dispuestas a librarse encarnizada batalla en defensa de sus ideales.

¡No! seguimos siempre fieles a nuestro espíritu, no queremos mezclarnos en la contienda desde estas páginas, únicamente pretendemos resumir tan sucintamente como lo permitan, los pensamientos de los más ilustres economistas, desde los representantes del despotismo conservador con Quesnay, hasta el del proletariado con Lenin, pasando

(1) Véase nota de la Redacción en las últimas páginas de la Revista.

por los Smith, Ricardo, Malthus, Sismondi, Proudhon, Mill, Marx, List, Bakunine, etc., al objeto de que se sepa lo que no se debe ignorar, la circunstancia de que muchas doctrinas no son nuevas, de que han existido ya en la misma forma o con una forma parecida, y así ahorrar-nos al mismo tiempo que la ridiculez de descubrir nuevas tierras de promisión, el trabajo y el esfuerzo de poner a prueba fórmulas que ya han sufrido su experiencia y evitar el riesgo de una inútil y dolorosa repetición de ilusiones y esperanzas que la historia de los hechos ha señalado como irrealizables.

El gran diario financiero inglés «The financial News» afirma que si el pueblo inglés hubiera tenido una mediana cultura económica, no habría sido posible que los Trades Unions hubieran acusado impunemente a los banqueros de ser los causantes de la crisis de la libra, como tampoco hubieran antepuesto los intereses de su partido a los intereses generales del país, permitiendo la reducción indispensable de los subsidios para nivelar el presupuesto.

Y nosotros haciéndonos eco del voto manifestado por la excelente publicación del pasado mes de octubre del Sindicato Emisor de España, de la que hemos copiado el párrafo anterior, desde nuestra modesta esfera, intentamos realizar campaña análoga a la que se propone el citado diario financiero inglés, por medio de artículos, conferencias, etc.... de difundir los cono-

cimientos económicos en sus diversos matices, ya que como muy bien dice la revista de Sedespa, la opinión económica de los pueblos se hace sólo por los políticos que atienden más a forjar ilusiones en las masas que a ponerse en frente a la realidad.

Mientras que durante el triste período de sangre y fuego 1914-1918, de recuerdo imborrable, los hombres se mataban en los campos de batalla, destruían fuerzas económicas organizadas, socavaban el suelo con sus obuses y sembraban la muerte y la ruina por doquiera, para sonrojo del mundo civilizado, los Gobiernos beligerantes, acuciados por las constantes necesidades de una guerra interminable, libraban desenfrenada batalla contra la economía de la propia nación, bombardeándola con billetes de todos los colores, tamaño y valor, y acribillaban de impuestos a las escasas y débiles fuerzas productoras que todavía quedaban y recargaban extraordinariamente el presupuesto de gastos con los empréstitos emitidos a caño libre que el admirable espíritu patriótico de sus ciudadanos se honraba suscribir.

Cesaron las hostilidades, los hombres dejaron de sacrificarse inútilmente y los Gobiernos pensaron en volver a las normas de aquellos plácidos tiempos de la ante guerra exentos de inquietudes y zozobras, en los que los Gold-Points funcionaban con una regularidad cronométrica.

Pero vuelta la mirada hacia el interior, contemplaron absortos y sorprendidos los desastrosos efectos de la doble contienda que el ardor de la batalla les había impedido apreciar, dándose cuenta entonces de los ayes lastimeros de los supervivientes que antes se ahogaban en el ruido infernal de la pelea.

Una población diezmada y una economía aplastada bajo el angustioso peso de una descomunal cantidad de billetes al que había que añadir el exorbitante déficit de los presupuestos, era el cuadro que la realidad cruel, sin ambages les pintaba.

Ya no era posible pretender hacer entrar la nueva situación en los viejos moldes; una psicología nueva nacía de todo ese desesperado estado de cosas en que el valor de la moneda se volatizaba por momentos, destruyendo el afanoso espíritu del ahorro y dando paso al loco deseo de vivir de prisa y sin frenos, causante, en gran parte, del triste y lúgubre cortejo, que hoy día vemos desfilar en todas las naciones: la sobreproducción y las crisis.

Brotó entonces como por encanto de los cuatro puntos cardinales una pléyade de nuevos economistas que, honradamente, e inclinándose los unos hacia sus convicciones políticas y dejándose llevar por la fantasía de su fecunda imaginación los otros, trataron, cuando no de resucitar al muerto, medicar al ilustre enfermo; medicinas y diagnósticos tan variados como interesantes y disparos se administraron al delicado cuerpo económico, surgiendo en algunas

ocasiones la esperanza de una saludable reacción que el menor conflicto social se encargaba de desvanecer.

Entre la vida y la muerte hemos pasado hasta el presente, continuando el paciente en igual o peor estado; los sesudos economistas siguen el juego barajando los mismos naipes y sin que la suerte se decida por ninguno de ellos.

Causa o efecto o efecto y causa, las cuestiones monetarias desempeñan un papel importantísimo en la Económica, que ningún profesional de Banca debe ignorar; no es nuestra intención con la serie de artículos que anunciamos, dar la solución del problema ni tampoco una fórmula concentrada que permita interpretar los fenómenos en un santiamén, pero sí deseamos explicarlos tan suscitadamente como la materia lo permita.

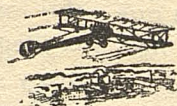
Gold-Points de entrada o de salida, balanza mercantil, de comercio o de pagos, nivel general de los precios, velocidad de circulación, teoría del poder adquisitivo, teoría del poder de compra, teoría cuantitativa, circulación fiduciaria, monometalismo, bimetalismo, inflación, deflación, estabilización, patrón oro, etc., etc., frases y palabras mágicas que vibran a diario en nuestros oídos y cuyo sentido, con perdón, desconocen la mayor parte de nuestros financieros callejeros, de tertulia o de café, serán objeto de nuestras futuras especulaciones desde el punto de vista doctrinal y expuestas sistemáticamente de acuerdo con el espíritu de nuestra Revista.

G. LL.

El descenso del índice de precios

POR JOSÉ A. RICH

DE LA BANCA



El proceso de deflación del nivel general de precios iniciado en 1929 puede dividirse en dos aspectos fundamentales para facilitar el detenido estudio de la actual depresión económica. Estriba el primero en la baja de las cotizaciones bursátiles, o sea en el descenso del índice de los valores mobiliarios. Refiérese el segundo a la continua progresión descendente del índice de precios al por mayor.

El estudio del proceso de depresión de los mercados de valores constituye un elemento de suma trascendencia en el análisis de los hechos inductores de las perturbaciones económicas, toda vez que la fuerte baja de las Bolsas ha sido siempre el hecho inicial que ha precedido las manifestaciones características de la crisis. El «crack» de la Bolsa de Nueva York, en 1929, que originó el rápido descenso de las Bolsas mundiales, constituye en efecto, el hecho precursor más significativo de la extraordinaria depresión que sobrevino más tarde.

Numerosos economistas han estudiado las causas inductoras de las grandes depresiones bursátiles, excogitando dispares teorías sobre el proceso generador de las mismas. Ajustándonos estrictamente al examen de los hechos y estudiando tan sólo las características de las épocas de auge o normalidad, inmedia-

tas al período del «crak» bursátil, se desprende, en síntesis, el hecho significativo de que en todos los procesos de fuerte depresión en las cotizaciones se ha manifestado, como factor sintomático, un período de extraordinario encarecimiento del dinero, reflejado en las elevadas cifras del tipo de descuento.

Estudiando las fluctuaciones del mercado bursátil de Nueva York, — Bolsa representativa por antonomasia de nuestro régimen capitalista — se acusa con manifiesto relieve esta anormal carestía del dinero en los períodos inmediatamente anteriores a la crisis. Si se consideran las estadísticas del «Call Money» en aquella plaza, se comprueba, en efecto, que a la crisis iniciada en 1929 precedieron períodos en que el «Call Money» llegó a oscilar entre el 14 y el 20 por ciento. Durante el año 1919, esta tasa fluctuó alrededor del 30 por ciento, y seguidamente sobrevino la depresión económica de 1920. La crisis de 1909 fué precedida por un período en que el «Call Money» se cotizó entre un 60 y un 125 por ciento, y finalmente, el fuerte marasmo económico de principios del siglo actual fué derivación de un período en que aquella tasa llegó al fantástico nivel de 186 por ciento,

La correlación es demasiado patente para que no pueda entresacarse una conclusión general. Mientras

perduran los factores psicológicos determinantes del impulso alcista, la sucesiva carestía de las tasas del dinero pueden ser, incluso, un estímulo para el aumento de posiciones del especulador, que se atreve a aprovechar todavía los márgenes relativamente asequibles de las tasas en plena progresión ascendente. Mas cuando el mercado llega a un punto álgido de saturación y se crea el primer «clima» económico de incertidumbre, la normal carestía de los tipos de descuento y de las tasas de interés dificultan el mantenimiento de las posiciones al alza, y las ventas a plazos devienen un incentivo para los tenedores de valores, al objeto de lucrarse con el alto tipo vigente del interés en «repport». Las ventas que se originan provocan la baja inicial y coadyuvan con los factores meramente psicológicos del pánico, al hundimiento de las cotizaciones bursátiles.

Los tipos elevados del descuento afectan directamente a las Bolsas e indirectamente a los mercados industriales, provocando el descenso de precios. De ahí que el «crak» bursátil se signifique siempre con anterioridad a la crisis industrial y comercial. La carestía del descuento y de las tasas del dinero tiende, en efecto, a restringir el uso del crédito bancario, lo que al paso que destruye ciertas operaciones marginales incapaces de subsistir a su encarecimiento, provoca una contracción de los medios de pago, y por ende, una tendencia progresista a la baja de precios de las primeras materias, y, en general de todos los productos industriales.

* * *

La deflación de precios de las mercancías y su exponente de crisis industrial y comercial proviene de la influencia parcial o conjunta de los siguientes factores: 1.º Elevación de las tasas de dinero. 2.º Las irre-

gulares contracciones del numerario en circulación, y 3.º por exceso de producción.

Según numerosos economistas tales como B. Nogaro, Habson, Noyelle, etc., etc. la tesis de la sobreproducción constituye la única explicación plausible de las crisis económicas; partiendo de este punto de vista el exceso de producción tiene en sí mismo su propia causa y por lo tanto ha de considerarse no como una consecuencia accidental de la depresión económica sino como el hecho inductor de la misma; según esto, el proceso de gestación de la crisis se desarrolla en una evolución lenta e inevitable: Estimuladas en un principio las industrias por las favorables condiciones del medio y por ininterrumpida progresión de la demanda desarrollan su potencia productora ajustándola a un ritmo gradualmente superior a la verdadera capacidad de consumo; así sobreviene un momento en que al desaparecer, por un motivo cualquiera, los factores políticos o psicológicos—de especulación—determinantes del fuerte auge adquisitivo, se llega al punto álgido de saturación en los mercados, cede la demanda, se origina el rápido descenso de precios y así se llega, en un proceso sucesivo, a la crisis general.

Opuestos en principio a tal concepción económica, conocidas personalidades de la técnica financiera entre las que destacan Cassel, Lederer, Mourre, etc. consideran primordial el influjo de las variaciones del numerario en circulación sobre el nivel de precios, atribuyendo el origen de las crisis a perturbaciones de carácter exclusivamente monetario. Un estudio atento de las modalidades de las crisis anteriores y de la actual, nos muestra, en efecto, que a pesar de su aparente determinismo la tesis de la sobreproducción no se ajusta

al proceso natural de los hechos; si el exceso de producción es un fenómeno original e impulsor de la crisis quedan sin explicación plausible las fuertes depresiones bursátiles sufridas precisamente en períodos anteriores a la iniciación de las crisis agrícola e industrial; pero aun concretándonos exclusivamente al desarrollo de éstas, vemos que no siempre ha sido la sobreproducción el hecho original de las mismas; así por ejemplo, refiriéndonos a la crisis de 1920, de la que se dijo que fué una crisis típica de acumulación de stocks, podemos comprobar por los índices de la «*Statistique Générale de France*» que la producción industrial de este país era en 1919 tan sólo un 57 % de la del año 1913 y un 62 % en 1920; la producción alemana era de un 53 % en 1919 y un 60 % en 1920 con respecto a la del año 1913; en Inglaterra se constataba una reducción de un 10 % en 1920 con relación a aquel año, y en parecidas proporciones se había reducido la producción de los demás países europeos; tan sólo la de los Estados Unidos acusaba en 1920 un aumento de un 25 % con relación a la producción de 1913, proporción, no obstante, inferior al desarrollo normal de un país en plena prosperidad y cuya población se hallaba en pleno aumento.

Estos datos prueban cuando menos que en la gestación de las crisis económicas intervienen factores independientes de la producción considerada en sí misma, fundamentándose así hasta cierto límite la tesis que considera las alteraciones del numerario circulante como el hecho cronológicamente inicial de las crisis financieras.

Los estudios del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Harvard sobre el notable paralelismo estadístico que en los ciclos económicos se regis-

tran entre las coordenadas de los precios, del volumen del numerario circulante, de los tipos de descuento, etc.; las interesantes estadísticas del Holbrock Working sobre las relaciones entre el volumen de los depósitos bancarios de los Estados Unidos y el nivel de precios, y finalmente los conocidos informes de Wagemann sobre las variaciones de las disponibilidades monetarias, confirman, en cierto modo, el aserto de que cuando se restringe en los mercados el volumen global de numerario se afecta automáticamente y en sentido de alza las tasas de dinero, lo cual viene a provocar en último término—siguiendo el proceso que ha quedado expuesto—las depresiones bursátiles y el descenso del índice general de precios.

No obstante como resumen de todo lo expuesto, es preciso convenir que en el estudio de la actual crisis económica, cuya importancia y duración le imprimen una fisonomía tan peculiar con relación a las anteriores, se hace necesario renunciar a toda concepción previa, unilateral y simplista, para excogitar por el contrario un juicio de síntesis que, en buena lógica podría acoplar las dos tesis expuestas que se han hecho injustificadamente irreductibles—la de la sobreproducción y la concerniente a las variaciones del numerario—porque en realidad ambos factores se han mostrado de un modo inequívoco en las complejas manifestaciones de la crisis actual; sólo así podría alcanzarse una exposición racional y completa de la presente depresión económica que estaría ampliamente confirmada en los datos estadísticos de una parte importante de la producción mundial de primeras materias y en la sintomática uniformidad de las coordenadas de los ciclos económicos.

JOSÉ A. RICH.

El Porvenir del Empleado de Banca

POR SALVADOR FRANCO

APODERADO DE BANCA



....pretendemos despertar las dormidas energías de todos los profesionales, invitándoles a la formación de una asociación intelectual

GEORGES LLOBERA
(Fragmento de una circular).

Siendo la Banca el punto de unión entre el capital y el trabajo, y la que familiariza al productor con el ahorro, haciendo que por medio del crédito, las actividades humanas se desenvuelvan y adquieran su máximo desarrollo, en beneficio de los grandes intereses que constituyen y engendran la economía universal; los factores que ponen en movimiento tan complicado engranaje, tienen necesidad de un extenso estudio de las ciencias, Contable, Matemática, Legislativa y Económica. Por consiguiente, el completo dominio de estas cuatro ciencias, unido al perfecto conocimiento de varios idiomas extranjeros, conducirán al empleado de banca a conseguir, fácilmente, los altos puestos financieros y la estimación y fama que a estas personas preeminentes otorga la colectividad humana.

Conocida entonces, esta definición, el porvenir del empleado de banca, está supeditado a la forma en que se ha de poner en práctica, el conocimiento o estudio de todos estos elementos indispensables para conseguir su fin.

Es un caso excepcional el que, el empleado de banca, después de las horas de oficina se dedique a perfeccionar y ampliar sus conocimientos, asistiendo a una academia o profesor; unos, por la inconsciencia de su juventud; otros, por que creen, que por cumplir con su cometido, dentro de sus funciones oficiosas y esperar la ocasión propicia (buscando una influencia) para conseguir un ascenso, ya tienen terminada su carrera; y la mayoría, por disfrutar un sueldo poco en consonancia con las necesidades de su hogar o familia y tener que emplear las horas libres de oficina, en otras ocupaciones por las cuales obtenga el equilibrio económico, necesario para subsistir.

Por todo lo expuesto, no veo otra forma para conseguir el mejoramiento intelectual de nuestra clase, que la asociación. Pero no como actualmente está constituida, que solo ha servido para divorciar a sus elementos del resto de los componentes de las instituciones bancarias y tener en sobresalto a la clientela, que es precisamente, la que

sostiene a toda nuestra clase; si no para todo lo contrario. Para inspirar confianza al público en general, estimación y ayuda de nuestros Superiores y elevación de nuestro nivel intelectual, cooperando con nuestros Jefes, en el perfeccionamiento de la banca, extendiendo todo lo más posible su beneficiosa influencia, entre toda la clase productora, pues con ello, también se beneficiará la economía nacional.

Nuestro mejoramiento económico, tendría que venir sin estridencias de ninguna clase y con arreglo a nuestro nivel intelectual y no por el procedimiento del escalafón cerrado, ni por la selección arbitraria.

Hay que desterrar de nuestra clase, que mundialmente está considerada en un nivel superior a las demás, la idea que actualmente tiene de la asociación y, especialmente después de conocido el acuerdo de unirse a la U. G. de T. pues las organizaciones políticas de los obreros, en todas partes, han buscado en las asociaciones su campo de cultivo, el vivero de sus fuerzas.

Hallar una fórmula que haga posible a un mismo tiempo la independencia política nominal de la asociación profesional y la coordinación efectiva de estas dentro de las organizaciones políticas, ha sido y es el problema muy diversamente planteado y resuelto en los países contemporáneos. En la obra política del proletariado hay tanta corrupción y tanto exceso vituperable como en toda democracia.

La sindicación es el recurso al

que se han acogido los empleados de banca para conquistar nuevas posiciones; pero conviene recordar que, ¡cuantas veces los sindicatos han sido causa de la ruina de muchas empresas con sus fatales consecuencias para los que vivían de ellas!...

La masa asociada exclusivamente con esta finalidad, generalmente, cae bajo el dominio de gentes impulsivas, de explotadores o de incapaces, que la alejan de las conveniencias profesionales, la agotan en luchas estériles, la utilizan como escabel para fines egoístas y, finalmente, destrozan su disciplina y su fuerza.

Por el contrario, la asociación intelectual de nuestra clase, incluyendo a Jefes y apoderados de todas clases, dirigida o asesorada por nuestros Superiores con el apoyo moral y material de las Empresas a cuyo sostén y engrandecimiento prestamos nuestra colaboración, sería a mi juicio, la obra más eficaz y de mayores rendimientos positivos que hasta la fecha, hubieran podido soñar los empleados de banca, clase, que debido a su especial situación en el mundo de los negocios, tiene que ser, pase lo que pase, la de más preponderancia y privilegio del proletariado. El apoyo de las empresas y la colaboración de nuestros Superiores creo sinceramente nos lo habrían de prestar por tratarse de una obra beneficiosa para todos.

El capital social de dicha asociación debería formarse con cuotas

mensuales de sus asociados en proporción al sueldo que disfrutasen y con la aportación también mensual por las Empresas bancarias de un tanto por ciento de los beneficios líquidos obtenidos.

Este capital social estaría administrado por una Junta Central, compuesta por empleados asociados y por Delegados de las Empresas en partes iguales, siendo su Presidente el Delegado de la Entidad que más pesetas aportase a la Asociación.

En cada población donde existiesen asociados habría una representación de la Junta Central, compuesta de la persona o individuos que ésta designase, la cual tendría a su cargo la administración de las cantidades que fuesen asignadas para el sostenimiento del local, biblioteca de libros de estudio, profesores, etc.

El plan de estudios podría dividirse en varios grados desde los elementales a los más superiores, siendo las materias a enseñar: Matemáticas, Contabilidad, Economía, Leyes e Idiomas. Los profesores nombrados en cada población remitirían semestralmente a la Junta Central, las notas de clasificación de cada asociado, bajo su responsabilidad; quedando automáticamente cesantes cuando se comprobase que alguna de estas clasificaciones fuese tendenciosa o arbitraria.

La Junta Central formaría con dichas notas de clasificación el escalafón de suficiencia intelectual el

cual serviría para regular los ascensos.

En las poblaciones que por su poca importancia se careciesen de medios de enseñanza, estos se procurarían por los procedimientos que la Junta Central estimase más conveniente, pues no debería de haber un solo asociado que careciese de medios de instrucción.

Periódicamente se organizarían conferencias prácticas en todas las poblaciones que existiesen asociados, a las cuales se invitaría al personal directivo de las Empresas para que disertara sobre las distintas materias que abarca la mecánica de la banca y sirviese a los asociados de complemento en sus estudios.

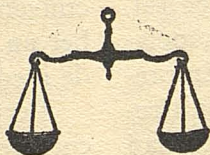
Una Revista literaria sostenida por dicha asociación sería la encargada de poner en comunicación espiritual a todos sus Asociados, sirviendo con preferencia, de campo de experimentación en trabajos científicos e informando al mismo tiempo de los progresos intelectuales obtenidos semestralmente por los Socios.

Esto es sucintamente, lo que a mi parecer comprende el porvenir de los Empleados de Banca; a las Empresas y a nosotros mismos nos interesa resolver este problema y mientras tanto es un deber ineludible suscribirse a la revista BANCA que ha de ser el órgano indispensable para nuestro complemento intelectual.

SALVADOR FRANCO.

Cálculo rápido al 2 y 1½ por 100, para cierre de extractos

POR G. LL.



En la actualidad el tipo corriente de interés para los saldos acreedores a la vista de las cuentas de Caja o de Cheques es del 2'50 %, cuyo divisor fijo según la siguiente expresión, $360 : 2'50$ es 144.

Sabido es, que las operaciones aumentativas son siempre de más fácil ejecución que las disminutivas; así se suma con más facilidad que se resta y se efectúa más rápidamente una multiplicación que una división.

Consecuentes con la precedente observación hemos procurado convertir la engorrosa operación de dividir los números comerciales por 144 para obtener los intereses al 2'50 %, por una sencilla multiplicación secundada en algunos casos con divisiones de una sola cifra, fundándonos en las siguientes consideraciones:

Observamos que el interés que representan 1.000 números comerciales al 2'50 %, es igual a:

$$A) \quad 1.000 : 144 = 6'944 \dots \text{Ptas.},$$

o en números redondos, cometien-

do un error de 0'055... Ptas., a 7 Ptas.

Así 2.000 números representarán un interés doble de 7 Pesetas con un error también doble de 0'055... Ptas., o sea:

$$(7 \times 2) - (0'055 \dots \times 2) \\ = 13'88 \dots \text{Ptas.}$$

Podemos desde ahora formular la siguiente regla:

«Para hallar el interés de un capital colocado al 2'50 %, bastará multiplicar sus números comerciales por 7, dividir este producto por 1.000 y restarle el producto de multiplicar los números comerciales divididos por 1.000 por 0'055...»

A primera vista, las operaciones que proponemos para sustituir la división de los números comerciales por 144 parecerán todavía más complicadas que las que pretendemos eliminar; sin embargo no es así, según vamos a demostrar a continuación.

En efecto:

Multiplicar un número por 7 es

una operación que puede ejecutarse rapidísimamente y sin ninguna dificultad; dividir un número por 1.000 es todavía más sencillo, basta correr la coma tres lugares hacia la izquierda.

El número concreto 0'055..., puede descomponerse en la siguiente forma:

$$\begin{array}{r} 0'055 \dots = 0'05 \quad a) \\ + 0'005 \quad b) \\ + 0'0005 \quad c) \\ + \dots \dots \quad d) \end{array}$$

Observamos que b), es la décima parte de a); c) la décima parte de b); d) la décima parte de c); determinar b), c), d). será operación sencillísima conocido a), puesto que solamente es necesario dividir por 10 en cada caso; la dificultad estribará, por tanto, en la operación a).

Prescindiendo de momento del valor relativo de la cifra 5 en el número 0'05, y atendiendo solamente a su valor absoluto, sabemos que para multiplicar abreviadamente un número por 5, se multiplica primero por 10 (basta añadirle un cero) y se le divide luego por 2. (División que se hace siempre directamente.)

Volviendo al caso real y recordando lo dicho en A), al escribir 7 Ptas. en lugar de 6'944... Ptas., se comete por cada 1.000 números un error de 0'055 Ptas., o lo que es lo mismo, se comete un error de 5'55... Ptas. por cada 100.000 números; de modo que, de acuerdo

con los razonamientos anteriores, el error será igual al cociente de dividir primero los números por 2 y separar luego 4 cifras decimales, más la décima parte de este cociente, más la décima de este último resultado y así sucesivamente.

Ejemplo práctico:

Hallar los intereses que representan 12.426 números comerciales al 2'50%

1.º por el método del divisor fijo.

2.º de acuerdo con la fórmula simplificada.

1.º $12.426 : 144 = 86'29$ Ptas.

2.º Primera operación (números divididos por mil y multiplicados por siete)

$$12'426 \times 7 = 86.982 \text{ Ptas.}$$

error cometido por exceso (números divididos por 10.000 y por 2, más 1/10, más 1/100, más 1/1.000,

más de $\frac{N}{10.000} : 2)$

$$1'2426 : 2 = 0'6213$$

$$\begin{array}{r} B) \quad \quad \quad + 0'0621 \\ \quad \quad \quad + 0'0062 \\ \quad \quad \quad + 0'0006 \\ \hline \quad \quad \quad 0'6902 \end{array}$$

interés: $86'98 - 0'69 = 86'29$ Ptas.

Llevando aún más lejos nuestro análisis, observamos también que; $1/10 + 1/100 + 1/1.000$ (omitimos las demás fracciones decimales por su poca importancia) reducidos a un común denominador, tomando 1.000 como máximo común divisor, es igual a:

$$\frac{1}{10} + \frac{1}{100} + \frac{1}{1.000} = \frac{100}{1.000} + \frac{10}{1.000} + \frac{1}{1.000} = \frac{111}{1.000}$$

o más abreviadamente cometiendo un pequeño error..... 1/9.

El error de nuestro ejemplo prác-

tico B), podrá determinarse entonces como sigue:

Error cometido por exceso:

$$1'2426 : 2 = 0'6213 \text{ (más su } 1/9 \text{ o sea } 0,6213/9 = 0'07, \text{ por exceso)}$$

$$\begin{array}{r} + 0'07 \\ \hline 0'69 \end{array}$$

interés:

$$86'98 - 0'69 = 86'29 \text{ ptas.}$$

Resumiendo toda nuestra anterior exposición, deduciremos la siguiente

REGLA PRÁCTICA. — Para hallar el interés de un capital colocado al 2'50 % por días, conocidos sus números comerciales, o para determinar los intereses que representa el saldo de números de una cuenta corriente al 2'50 %, se opera como sigue:

1.º Se dividen los números comerciales (1) por 1.000 (sepárese tres decimales).

2.º El cociente obtenido en (1) se multiplica por 7.

3.º Se dividen los números comerciales por 10.000 (sepárese cuatro decimales).

4.º El cociente obtenido en (3) se divide por 2.

5.º El resultado obtenido en (4) se divide por 9.

6.º Se suman los resultados de las operaciones 4.^a y 5.^a

7.º Se restan los resultados de las operaciones 2.^a y 6.^a

Nuestra regla es por cierto más complicada en su exposición que en su ejecución; obsérvese que todas las operaciones pueden efectuarse directamente por no aplicar más que números de una sola cifra.

Ejemplo práctico:

El saldo de números de una cuenta corriente al 2'50 % es 243.479; hallar los intereses correspondientes.

1.º método del divisor fijo

$$243.479 : 144 = 1.690'82 \text{ Ptas.}$$

2.º aplicando nuestra regla

$$1.º \quad 243.479 : 1.000 = 243'479 \text{ Ptas.}$$

$$2.º \quad 243'479 \times 7 = 1.704'353 \text{ »}$$

$$3.º \quad 243.479 : 10.000 = 24'3479 \text{ »}$$

$$4.º \quad 24'3479 : 2 = 12'173 \text{ »}$$

$$5.º \quad 12'1739 : 9 = 1'352 \text{ »}$$

$$6.º \quad 12'1739 + 1'3526 = 13'526 \text{ »}$$

$$7.º \quad 1704'353 - 13'526 = 1.690'827 \text{ »}$$

He aquí como dispondríamos en la práctica las anteriores operaciones en el papel:

1.º Método del divisor fijo:

243.479	144
99 4	1.690'826
13 07	
1190	
380	
920	
56	

(1) o saldo de números comerciales de la cuenta corriente.

2.º Aplicando la regla:

$$\begin{array}{r} 24'3'479 \times 7 = 1.704'353 \\ 12'1'739 \\ + 1'3'526 \qquad - 13'526 \\ \hline 1.690'827 \end{array}$$

O sea que, hemos escrito primero los números comerciales y mentalmente separado 3 decimales, (hemos dividido por 1.000) y luego multiplicado directamente por 7; valiéndonos de los mismos números comerciales ya escritos, hemos corrido la coma un lugar más hacia la izquierda (véase como hay dos comas) y los hemos dividido por 2, colocando este cociente debajo (12'1739); este último cociente lo hemos dividido por 9 y hemos obtenido 1'3526, que hemos sumado, de acuerdo con la regla enunciada, obteniendo 13'526 por total, que a su vez hemos colocado directamente debajo del primer producto 1.704'353, para restarlo y obtener definitivamente los intereses 1.690'827 pesetas.

Una breve práctica de nuestro sistema permitirá apreciar rápidamente sus ventajas que como observamos por los resultados, aún operando con números comerciales importantes, no se diferencian más que en algunas milésimas con los obtenidos efectuando la división.

Es indudable que nuestra fórmula

es ventajosísima sobre todo para el Jefe de cuentas corrientes o el encargado de comprobar las liquidaciones de los intereses de los extractos de cuenta corriente, y en general tratándose de saldos de números comerciales no muy considerables según vamos a demostrar con nuevo ejemplo:

Hallar los intereses correspondientes a 8.429 números—intereses al 2'50 %.

8.429 después de dividido por 1.000 y multiplicado por 7, da el siguiente producto: 59'003, al que hemos de restarle el error por exceso que puede obtenerse mentalmente, puesto que al primer golpe de vista vemos que 8.429 dividido primero por 10.000 y luego por 2, da 0'42; ahora bien en lugar de dividir 0'42 por 9 de acuerdo con la regla, por tratarse de cantidad poco importante puede hacerse por 10 y obtenemos 0'04 que sumado al anterior resultado da un total de 0'46; solo queda entonces efectuar la sustracción y el resultado final nos da la solución del problema, o sea 58'54 ptas.

Invitamos a nuestros lectores a que se practiquen con solamente una docena de ejemplos, para convencerse de la excelencia de la fórmula que acabamos de ofrecerles.

G. LL.

Amigo lector:

Si estimas noble y necesaria, para la clase en general, nuestra labor cultural, recomiéndala a tus amistades; un mayor número de suscriptores, nos permitirá, por el mismo precio, proporcionarte más texto y el concurso de otras firmas selectas.

Un Saludo y un Ruego a las Asociaciones Profesionales de Empleados de Banca

Asociaciones Profesionales de Empleados de Banca, campeones de la defensa de nuestros intereses, que sin descanso velais por nuestro mejoramiento material y moral, nuestro más sincero y cordial saludo.

Gracias a vuestros gigantesco esfuerzos desplegados en nuestro favor, hemos podido ver realizada buena parte de nuestras aspiraciones, que nos satisfacen.

¿Cómo podíamos corresponderos, y ayudaros a sostener bien alto el pabellón de nuestra clase dignificada por vuestra ruda y penosa labor?

Habéis batallado por nosotros sin descanso, justo era que hiciésemos también algo por vosotras; nuestra dignidad profesional y nuestra gratitud, así lo exigían.

¡Nuestra cultura!

He aquí el punto alrededor del cual habrán girado seguramente muchas polémicas, antes de llegar a una concordia: efectivamente, ibais a nivelar las cosas a la altura de nuestra cultura.

¿Lo habéis conseguido?, ¿Lo habéis rebasado?, ¿Os habéis quedado cortos? Vuestro superior criterio lo sabrá mejor que el nuestro; nos basta saber que la lealtad es vuestro lema, para ratificaros nuestra confianza.

Sin embargo, vuestra misión no está terminada. ¡Siempre adelante! El maximum de bienestar para vuestros asociados, sabemos, es vuestro norte; nosotros, desde estas páginas, queremos facilitaros el puente que acorte el camino y allane todas las dificultades para bien de todos.

Prescindiendo de momento de las diferentes ideologías de cada cual en el campo político, y ciñéndonos a lo que, hasta la aparición de fórmula mejor, entendemos por justicia en nuestros tiempos, intentamos evitar con nuestra publicación científica, lleguemos en algunas ocasiones, con las manos vacías a nuestros superiores jerárquicos, en demanda de mejoras.

Rercordemos que la contrapartida del sueldo que recibe el empleado de banca, es su valor intelectual; y éste, naturalmente, cuanto más pesa, más inclina la balanza a su favor, haciendo resaltar el desnivel, la injusticia que se le podría cometer.

Nuestra revista, cuanto más difundida, vendrá a ser el documento fehaciente del interés que demuestra tener el empleado, por su progreso intelectual, y, por ende, la plena justificación de sus aspiraciones.

Así lo han comprendido varias Asociaciones Profesionales, que por este motivo merecen nuestros más calurosos aplausos, organizando cursillos técnicos y de cultura general, para el perfeccionamiento de sus asociados.

¡Ejemplos dignos de imitación!

Solamente un punto faltaba, para hacer completa vuestra obra, un órgano científico, portavoz del progreso creciente de nuestra inagotable ciencia bancaria; el guión que nos uniera a todos, superiores y subordinados, en fraternal comunidad científica, como símbolo de nuestra cada día más sentida aproximación.

¡La ciencia no admite distinción de clases y prodiga sus frutos al que la cultiva!

Un ruego nos permitimos formular a vuestra generosidad; si estimáis acertada nuestra Revista, sed sus mejores propagandistas y cooperad con nosotros a su expansión; con ello adquiriréis una espada de doble filo, que os asegurará a vosotros, la victoria de las batallas... que no os será necesario librar... y a vuestros asociados el mejoramiento y bienestar que anhelan.

Invitad en nuestro nombre a vuestros amigos a que nos presten su colaboración, dedicándonos algún trabajo; pues tanto ellos como nosotros, que hemos aprendido de otros, no podemos en conciencia, regatear a nuestros compañeros, cuanto pueda contribuir a su perfeccionamiento.

Fomentad el desarrollo de vuestras secciones de cultura y prestadnos vuestro concurso a la siguiente proposición si la consideráis beneficiosa.

Nuestro órgano, fiel al espíritu con que fué creado, no regateará nunca sacrificio alguno, por costoso que sea, en favor de la cultura de sus lectores; a tal objeto y después

de recibido vuestro informe sobre la cuestión que nos ocupa, creará un fondo de premios, que para estimular el estudio y recompensar los esfuerzos, distribuirá entre los firmantes de los mejores artículos, en la forma imparcial que a continuación se indica:

Todos los profesionales de Banca, suscriptores nuestros, tendrán derecho a la publicación de trabajos que versen sobre cuestiones propias a nuestra profesión, dentro del campo cultural; asimismo concederemos igual privilegio a las Asociaciones Profesionales de Empleados de Banca, que podrán remitirnos el mejor trabajo de sus concurrentes a sus Secciones de cultura.

Publicados los trabajos, las Secciones de cultura de las respectivas Asociaciones, nos comunicarán por mediación de su Presidente, el tema que a su juicio merece ser premiado; en cada número señalaremos, la cantidad e importe de los premios, que podrán ser en metálico o en libros.

Nosotros nos limitaremos por lo tanto, a efectuar simplemente el recuento de los votos particulares de las Asociaciones, que para satisfacción de los interesados serán publicados, deshaciendo el empate que pudiera producirse, la Asociación de turno, que anticipadamente daremos a conocer.

¿Podemos contar desde este momento con vuestra adhesión?

He aquí nuestro saludo y sintetizado nuestro ruego, que esperamos será atendido.

En busca del mejor sistema

En este apartado daremos cabida a cuantas sugerencias tengan a bien indicarnos nuestros lectores.

Nuestro perfeccionamiento exige la unificación de los sistemas, naturalmente, alrededor del mejor.

Nuestra dignidad profesional, no puede consentir que el público saque la deplorable impresión, de que en Banca no nos entendemos.

Nuestra ciencia bancaria no podrá lucir tanpreciado calificativo, que debemos proporcionarle, hasta tanto no cuente con leyes fijas e invariables.

¡Directores, Jefes, Empleados, todos quedais invitados a prestarnos vuestra colaboración; corregid, denunciad, dadnos vuestro parecer, no nos regateéis vuestro saber!

¡Nuestra invitación, más que conferiros un derecho, os señala un deber!

El mejor sistema es uno, en su busca vamos.

Denunciamos:

Bancos hay,

Que dedican una carta para cada asunto, y otros tratan varios asuntos en una sola carta.

Que dan a sus cartas un número de orden, otros prescinden de él.

Que aplican el valor medio en sus liquidaciones de remesas de efectos, otros que no lo aceptan y aplican tantos valores distintos como vencimientos.

Que abonan el líquido importe de la remesa, y otros abonan el nominal y adeudan los daños.

Que endosan sus efectos valor al cobro, y los adeudan con valor fijo; otros que los endosan valor en

cuenta y los adeudan en cuenta de cobro.

Que endosan los cheques nominativos; otros utilizan la fórmula del «Recibí», que el corresponsal tomador duplica.

Que continúan remesando documentos, tales como recibos, abonares, cheques, sin reintegrarlos como letras de cambio.

Que obligan a sus clientes a relacionar sus efectos en facturas, otros que los admiten sin este requisito.

Que adeudan a sus clientes las devoluciones, valor vencimiento, de acuerdo con las disposiciones del Consejo Superior Bancario, pero no cobran los intereses correspondientes de presentarse por Caja.

Que avisan (muy pocos) el cobro de los efectos condicionales con regularidad; otros, (la mayoría) con enorme retraso. (Hemos visto, hasta dos y tres meses después del vencimiento).

Que aceptan efectos condicionales, otros que no sabiendo como resolver el problema, estiman mejor solución no admitirlos.

Que antes de finalizar el año económico, avisan a sus corresponsales y clientes, que pasado el día 27 ó 28 ó 29 de diciembre, dejarán pendientes de liquidación las remesas de efectos. ¿No habría manera de unificar la fecha?

Que abren a sus clientes, según los saldos, una cuenta de Caja, para las posiciones acreedoras y otra de Crédito, para las deudoras (lo que simplifica extraordinariamente la liquidación de intereses, evitando el método hamburgués); otros mezclan sin orden ni concierto, en una

sola cuenta, las diferentes posiciones.

Que cobran las comisiones de las cuentas de crédito por anticipado, otros por atrasado.

Que cierran los extractos cada trimestre; otros cada semestre; los unos el último día del trimestre o semestre, los otros antes.

Que reabren las cuentas con una sóla partida; otros que reportan a cuenta nueva las partidas que en la cuenta anterior, tenían valoración posterior a la fecha del cierre.

Que admiten la centralización de los asientos de sus sucursales y agencias; otros que no admiten el sistema.

Que confeccionan los extractos de cuenta a mano, otros por copia al papel carbón, otros por copia de prensa.

Etc...

Es natural pensar, que vuestra predilección se inclinará por uno cualquiera de los sistemas opuestos; explicadnos porque; sus ventajas e inconvenientes del contrario; es vuestra obligada aportación del grano de arena, que exige nuestra ciencia, nuestro perfeccionamiento y nuestra dignidad profesional.

(Continuará).



Sección de Consultas

Bases por que se rige esta sección:

Las consultas habrán de versar sobre temas relacionados con las ciencias Contable, Matemática, Económica y Legislativa, aplicadas a la Banca, y serán contestadas en el número del mes siguiente, las que se reciban antes del día 10 de cada mes.

Este servicio es absolutamente gratuito para nuestros suscriptores

y las Secciones de Cultura de las Asociaciones Profesionales de Empleados de Banca, salvo para aquellos que por cualquier circunstancia, no deseen que su consulta se publique; en cuyo caso deberán abonar una cantidad que previamente se indicará.

Los que al hacer la consulta, acompañen 0'50 pesetas en sellos, recibirán por correo, una copia de la contestación que se publicará en esta revista.

A falta, como es natural en este primer número, de las consultas de nuestros lectores, aprovechamos la circunstancia, para formular la nuestra:

¡LECTORES!

¿Qué concepto os merece nuestra revista?



Notas de la Redacción

El exceso de original recibido para el presente número, nos ha privado del placer de poder publicar los interesantes artículos que sobre Economía Política y la Moneda, nos tenía destinado el Sr. Llobera, así como también de dar cabida a los de nuestros excelentes amigos Sres. Barrado, Renart, Hermes, sin contar las traducciones de temas muy sustanciosos, que reservamos para posteriores publicaciones, a pesar de aumentar en ocho, sobre las anunciadas, las páginas del presente número; confiamos de la gentileza de los citados Sres. sabrán perdonarnos.

Un error involuntario de imprenta, atribuye a esta Redacción, la nota insertada al pie del artículo del Sr. Gardó, siendo así que en realidad corresponde a la Dirección.

ORGANIZACION BANCARIA

Departamento de Valores

POR

GEORGES LLOBERA

PERITO - PROFESOR MERCANTIL - APODERADO DE BANCA

Un tomo de 216 páginas tamaño 21'5 × 14 — PRECIO: 10 PESETAS

Se remitirá gratuitamente un índice de la obra a quien lo solicite.

PRINCIPALES ESTUDIOS

TÉCNICA.—Estudia lo concerniente a las diferentes clases de valores mobiliarios, explicando las principales características de las acciones de capital, ordinarias, de fundador, de disfrute, de las obligaciones, bonos y cédulas.

Las normas principales a seguir para la elección de un valor de buena renta y sólido; da una idea completa de las oscilaciones de las cotizaciones, y estudia el valor natural de los títulos comparándolos para su más fácil comprensión con la letra de cambio.

Técnica de las operaciones al contado, a plazo, dobles, emisiones, suscripciones, conversiones, etc.

CONTABILIDAD Y ORGANIZACIÓN.—Análisis crítico de los sistemas más conocidos: Permanencia del Inventario, asientos de nominal y efectivo.

Contabilización y control de las operaciones efectuadas por el Cajero de Valores.

Organización del Servicio de Cupones en los grandes Bancos y de menor importancia; su mecanismo, contabilización y control riguroso diario; cupones amortizados, impagados, sociales, anulados; ventajas e inconvenientes de los sistemas actuales.

Determinación exacta del rendimiento de Cartera Títulos.

Contabilidad de la cuenta de Efectos (Valores en cuenta corriente) crítica de los sistemas en uso y proposición de uno nuevo.

Organización del Servicio de Depósitos, estudio especial sobre los trámites, contabilización y mecanismo de las operaciones de emisiones, suscripciones, amortizaciones, conversiones, etc.

MATEMÁTICAS.—Fórmulas abreviadas y simplificadísimas, para hallar el interés compuesto, establecer una cuenta corriente a interés compuesto, construir un cuadro de amortización, hallar la cantidad de títulos a amortizar a cada vencimiento, vida probable de los títulos de un empréstito, probabilidad de la amortización de un título, vida media de las obligaciones de una emisión, etc.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA.—Resolución por medio de gráficos sencillísimos, de los problemas que implican las operaciones a plazo, con prima y sus combinaciones.—16 ejemplos ilustran el texto.

En venta en las principales librerías de España y en esta Administración

En pre-
paración:


Cuentas
Corrientes

Cálculos

Bancarios

Curso de Contabilidad

por Fernando Boter y Mauri



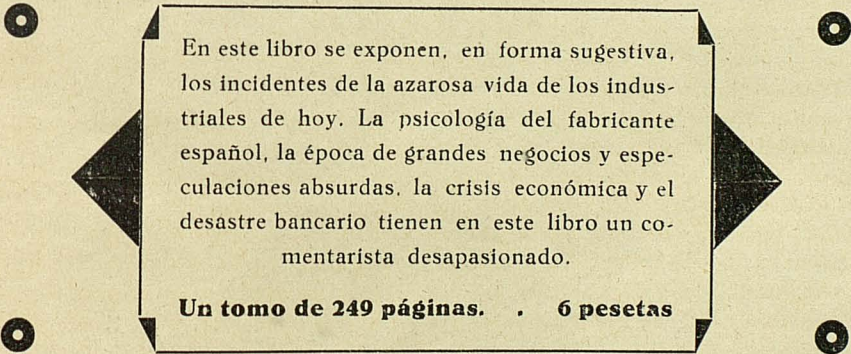
Este es un libro elemental, pero que contiene todos los conocimientos fundamentales de la ciencia contable; con él se adquiere la preparación suficiente para poder estudiar luego las obras especiales y monografías que se ocupan de contabilidad. Después de cada una de las secciones se da una nota bibliográfica de los libros que se recomiendan al lector para ampliar sus conocimientos,

Un tomo de 359 págs., en tela: 8 pesetas.

De venta en la Sociedad General de Publicaciones S. A.
Diputación, 211 BARCELONA Teléfono 13 022

Memorias de un industrial de nuestro tiempo

POR PEDRO GUAL VILLALBÍ



En este libro se exponen, en forma sugestiva, los incidentes de la azarosa vida de los industriales de hoy. La psicología del fabricante español, la época de grandes negocios y especulaciones absurdas, la crisis económica y el desastre bancario tienen en este libro un comentarista desapasionado.

Un tomo de 249 páginas. . 6 pesetas

De venta en la Sociedad General de Publicaciones S. A.
Diputación, 211 BARCELONA Teléfono 13.022



Imprenta SOL

P. Pintor Morera

LÉRIDA

