

TRATADO
DE
LIQUIDACION DE FACTURAS.

DEDICADO A LOS ALUMNOS DE LA

“ESCUELA DE COMERCIO”

DE QUITO,

como premio á su aplicación durante el año escolar que termina,

POR SU DIRECTOR,

JOSE SANTOS ORTIZ.

QUITO.

IMPRESA DE “LA NACION.”

1889.

 **Es propiedad del autor, garantizada por la ley.**

DEDICATORIA.

El deseo de imprimir en el ánimo de mis alumnos una idea clara de lo que debe ser la profesión comercial; hacerles palpar que la Teneduría de Libros, si bien necesaria, no es el todo, como generalmente se cree, para formar un comerciante; levantar sus inteligencias á la altura necesaria para dominar el campo á que se lanzarán un día en persecución de su bienestar, cumpliendo la ley divina que nos sujetó al trabajo; reunir en un breve bosquejo algunas instrucciones que andan por ahí en la mente de los prácticos, pero que no se registran en los textos de enseñanza; en una palabra, dar forma estable á la palabra hablada para que puedan consultarla al entrar en los negocios reales de la vida comercial; y, por último, estimularlos en el estudio, dedicándoles, como premio á su aplicación, estas ligeras apuntaciones escritas á su presencia en los ratos de desahogo: tales son las razones por las cuales ve la luz pública este pequeño trabajo.

EL AUTOR.

PROLOGO.

Creemos que puede ser de alguna utilidad para el comerciante novel el encontrar un guía práctico que lo dirija en el laborioso y prolijo cálculo de sus facturas; cálculo en el cual reina la mayor anarquía, por la sencilla razón de que cada uno lo hace como Dios le da á entender. En las escuelas se aprende á calcular casi siempre de un modo abstracto, y de aquí resulta que cuando se trata de llevar á la práctica los conocimientos adquiridos, todas son dificultades y perplejidad.

Presentar un procedimiento *razonado y sistemático* en el importante asunto del *cálculo de facturas*, y presentarlo de un modo esencialmente práctico que pueda servir de guía al comerciante novel (que no escribimos para los prácticos) es, creemos, llenar un vacío en este ramo de los estudios, suponiendo conocida la aritmética abstracta.

Aunque en la práctica preferimos el método analítico *de la unidad*, como más conducente al desarrollo de la inteligencia, y llamado á ser el método universal, en todas las cuestiones á que es aplicable, preferimos, sin embargo, en la presente exposición el método sintético *de las proporciones*, por ser más generalmente conocido, y porque es más ahorrativo de espacio; pues deseamos que nuestro trabajo quede reducido á los más estrechos límites compatibles con la claridad y con su objeto.

EL AUTOR.

EL COMERCIO CIENTIFICO.

(A LOS PRINCIPIANTES EN EL COMERCIO.)

“Que conquisten sus lauros en una profesión brillante los que tengan para ello las dotes y recursos necesarios; pero que á su vez el pobre aspire á perfeccionarse en una profesión honrada, lo cual también es un honor.”

Como toda ciencia, como todo arte, como toda profesión, el Comercio se resiente, quizá más que ninguna otra, del ciego empirismo y de la estacionaria rutina, legado de pasadas edades.

Generalmente se cree que el Comercio no es más que un juego de azar, en donde la diosa Fortuna discierne ciegamente sus favores; y así vemos que muchos se lanzan animosos al campo de las especulaciones, llevando por todo equipaje un poco de dinero y toda la audacia que éste inspira. No censuramos esta audacia; sólo desearíamos que ella no se apoyase en la ignorancia, ni tomase sus inspiraciones y su fe de la ciega fortuna. En efecto, en vez de la vendada diosa del capricho, existen como númenes, ministros, protectores y auxiliares eficaces de esta profesión, la elevada ciencia económica, el cálculo certero de las matemáticas, la institución del seguro, el mapa de las distancias itinerarias y de la Geografía comercial, la ley civil, el código de comercio, la legislación aduanera, el sistema tributario general y el especila de su país, el sistema monetario de las naciones, los tratados de paz, navegación y comercio de las mismas, las revistas mercantiles, los datos estadísticos, el auxilio del telégrafo, y, por último, un correcto sistema de contabilidad: hé aquí los ojos, la luz, la mano y el guía que deben dirigir al comerciante en el vasto campo de las especulaciones. El comercio de nuestros pueblos no está ciertamente montado á esta altura; pero ello vendrá en el curso necesario del avance de los pueblos, y es natural que todo el que pueda, á la medida de sus fuerzas, ponga su óbolo en el sentido de allanar y perfeccionar en lo posible el camino del trabajo, que es el verdadero camino del progreso.

Inteligencia, actividad y conocimiento práctico de la plaza en que se gira y del mundo comercial; hé aquí las sólidas bases sobre que debe levantarse el grandioso edificio del *comercio científico*.

El verdadero comerciante debe reunir todas estas condiciones, y, en cuanto sea posible, debe buscarlas en sus dependientes y auxiliares, sin regatearles un peso de su justo honorario. Son incalculables los beneficios que se derivan de un personal de co-

laboradores listos y competentes, siendo el sueldo de un buen empleado el gasto más reproductivo que puede imaginarse.

El comerciante que mira al porvenir y á los verdaderos intereses de su profesión, no debe limitarse á estudiar la tarifa aduanera y el sistema tributario que acaso un gobierno tiránico y opresor haya implantado en su país; necesita elevarse á las fuentes de los conocimientos generales, necesita formar con los de su profesión un verdadero cuerpo de opinión ilustrada que se haga sentir en las deliberaciones del Gobierno, cuandoquiera que se ventilen asuntos relacionados con sus intereses.

Lo que exista en un país en un tiempo dado puede ser muy bueno, pero también puede ser muy malo, ó no tan bueno que no pueda perfeccionarse; y tanto para conservar lo primero, como para derrocar lo segundo y como para perfeccionar lo tercero, son necesarios criterio ilustrado, convicción profunda y el poderoso estímulo del interés propio, que en todo caso debe ser el intérprete del interés general, pues sólo así es eficiente y poderoso.

Los hombres que dirigen la cosa pública no siempre son verdaderos patriotas, no siempre son ilustrados; y si lo son, su ilustración no pasa de una erudición teórica de las doctrinas económicas, sin haberse cuidado nunca de seguir atentamente los resultados prácticos anotados por la Estadística en los diferentes países en donde esas doctrinas rigen ó han regido. Además: esos hombres están adueñados del quilo, de la sangre de la *Madre Patria*, y no los aguijonea la necesidad del pan de mañana; esos hombres no saben ni quieren saber lo que más importe á los hombres laboriosos que indirectamente los sostienen.—Esos hombres, sin embargo, podrían servir muy bien á vuestros intereses, si los pagáis mejor que la nación los paga; pero desconfiad, desconfiad de su labor: ellos os cobrarán hoy su trabajo, pero la obra es de ellos, y mañana la demolerán, cobrando por ello otro salario quién sabe á quién!

Pero vosotros tenéis á la mano agentes mucho más fieles y constantes, mucho más activos y fecundos; llamadlos á vuestro servicio, y ellos no se os negarán, porque son vuestra existencia misma; se llaman: inteligencia, voluntad, perseverancia. Alquilad un salón, reuníos en sociedad, gastad unos pocos pesos en la consecución de los mejores economistas, estudiadlos á la luz de la Estadística, suscribíos á todas las revistas mercantiles del mundo comercial, y, teniendo á la vista los estatutos y reglamentos del Club Central de Comercio de Nueva York, seguid vuestros trabajos de acuerdo con aquellos avisados maestros de táctica comercial. Así seréis los regeneradores de vuestra profesión y los custodios de vuestros propios intereses; así lograréis dar unidad y elevación á vuestro comercio, y conseguiréis establecerlo sobre bases científicas que lo harán firme y respetable.

EL AUTOR.

I.

PRELIMINARES.

“El comercio sin una contabilidad perfecta, es una nave sin brújula.

El áncora de salvación del comerciante, dado que el navío tenga el necesario lastre de que hemos hablado en los párrafos anteriores, consiste en la escrupulosa é invariable sujeción al cálculo de facturas según los principios que pasamos á exponer, y á ciertas leyes del comercio que someramente apuntaremos.

Comencemos la historia de vuestro comercio.

Supongamos que empezáis vuestros negocios con un activo líquido de 20,000 pesos (1). Este capital, convenientemente dirigido, os dará un crédito de otros 20.000, á que podréis atender cumplidamente y con toda seguridad, sin comprometer los intereses de vuestros acreedores.

Supongamos que este giro total de 40.000 pesos pueda en vuestras manos hacer una rotación completa al cabo de un año. Debéis tener como un principio invariable *que todo capital en giro debe producir su interés*, cualesquiera que sean las manos en que se encuentre; si éstas son morosas ó ineptas, peor para ellas.

Sea que los 40.000 pesos de vuestro giro entren de un golpe en vuestro almacén, ó sea que los distribuyáis en varios pedidos, es invariablemente cierto que la factura que viene al contado os embarga vuestro capital desde el día en que lo desembolsáis; y, por consiguiente, desde ese día hasta su completo reembolso, que hemos supuesto sea al cabo de un año, os debe su interés la mercadería que habéis recibido. Si la factura es á plazo, ella traerá cargados los intereses correspondientes al plazo, sea de una manera expresa, sea disimuladamente, por medio de recargo en los precios. Los capitales en movimiento no giran, ó no deben girar, improductivamente, y el que os hizo la remesa sabe esto muy bien.

Fijemos vuestra situación y sigamos el curso de vuestras operaciones.

(1) Siempre se entenderá ser *sucres* ó pesos fuertes los pesos de que hablemos.

Habéis realizado todos vuestros haberes, y resolvéis dedicaros al comercio con un activo líquido en efectivo de 20.000 pesos.

Habéis reservado 5.000 pesos para instalamento y otros gastos que tendréis que cubrir en vuestra plaza, á la llegada de vuestras mercaderías.

Os habéis aconsejado con comerciantes expertos y de vuestra confianza, para arreglar un pedido de mercaderías que en calidad y cantidad corresponda á los gustos, costumbres, necesidades y exigencias de la plaza en que vais á estableceros.

Tratáis de emplear en letras sobre el Exterior los 15.000 pesos que destináis al pago de vuestras introducciones.

Inglaterra, Francia y los EE. Unidos del Norte son los países que tienen *cambio directo* con vuestro país.

Fijemos las reglas del CAMBIO.

II.

DEL CAMBIO CON INGLATERRA.

El tipo del cambio con Inglaterra puede expresarse de dos modos: ó "*á tantos peniques por peso*", ó "*á un tanto por ciento*", de premio ó de descuento.

Apliquemos ambos sistemas á una cuestión práctica.

Moneda inglesa con premio.

Supongamos que la moneda inglesa (como sucede generalmente) tenga premio en nuestro mercado.

El valor á la par del peso fuerte es de 48 peniques: si se da menor número de peniques, es porque la moneda inglesa tiene premio; si se da mayor número es porque tiene descuento.

La libra esterlina tiene 20 chelines, y el chelín 12 peniques.

El valor á la par de la libra esterlina son 5 pesos fuertes.

El valor á la par del chelín son 0,25 de peso fuerte.

El valor á la par del penique son 0,02 de peso fuerte, muy aproximadamente.

Cambio expresado en peniques.

Problema 1º—Si entregáis en ésta á un banquero la suma de 800 pesos, para que os dé una letra sobre Mánchester, estando el cambio al tipo de 40 peniques por peso, ¿cuál será el valor de dicha letra en libras esterlinas?

Procedimiento:

Si un solo peso tiene hoy por equivalente 40 peniques, 800

pesos valdrán 800 veces más peniques; es decir: $40 \times 800 = 32.000$ peniques. Ahora, si 12 peniques hacen un chelín, dividiendo por

12 tendremos chelines; así: $\frac{32.000}{12} = 2.666$ chelines, y sobran 8

peniques. Como 20 chelines hacen una libra esterlina, dividiendo por 20 tendremos libras esterlinas; así: $\frac{2.666}{20} = 133$ £, y so-

bran 6 chelines. Reuniendo todas estas reducciones, tendremos:

$\$ 800 = 32.000$ peniques $= 133$ £, 6 chelines, 8 penique, valor de la letra en cuestión.

Cambio expresado por un tanto por ciento.

Problema 2º—Si entregáis al banquero la misma suma de \$ 800, y os dice que el tipo del cambio sobre Inglaterra es el 20 % de premio, ¿cuál será ahora el valor de la letra en libras esterlinas?

Procedimiento:

Si por 120 pesos me dan hoy una letra de 100, por 800 pesos ¿de qué valor será la letra que me den? Es decir: $120 : 100 :: 800 : x = \$ 666.66$. Ahora, como el valor á la par de la libra esterlina son 5 pesos, dividiremos por 5 el resultado de la proporción anterior, y tendremos libras esterlinas; así:

$\frac{666.66}{5} = 133$ £, quedando un residuo de \$ 1.66. Como un che-

lín vale \$ 0.25, dividiremos este residuo por 0.25, y tendremos

chelines; así: $\frac{1.66}{0.25} = \frac{166}{25} = 6$ chelines, y queda todavía un residuo

de \$ 0.16; y como el penique vale \$ 0.02, dividiremos el último

residuo por esta fracción, y tendremos $\frac{0.16}{0.02} = \frac{16}{2} = 8$ peniques.—

Reuniendo todas las reducciones, tendremos: \$ 800 (reducidos por el premio de la moneda inglesa) $= 666.66 = 133$ £, 6 chelines, 8 peniques. Y puesto que este resultado es el mismo obtenido en el caso anterior, deduciremos que la expresión “40 peniques por peso” es equivalente á “20 % de premio.”

Conversión, de una en otra, de estas dos maneras de expresar el cambio, cuando la moneda inglesa tiene premio.

Para convertir una en otra estas dos maneras de expresar el cambio, con premio, fijaremos las siguientes reglas.

Concretemos la cuestión.

Supongamos el caso anterior de 40 peniques por peso, y que deseamos saber á qué tanto por ciento de premio equivale.

Diremos: si por 40 peniques damos hoy un peso, por 48 peniques (valor á la par equivalente á un peso) ¿cuántos deberemos

dar? Es decir: $40 : 1 :: 48 : x = \frac{48 \times 1}{40} = 1,20$. Ahora,

si por 1 peso damos hoy 1,20, por 100 pesos daremos 100 veces más, es decir, 120 pesos: endonde aparece un 20 % de premio.— Luego el cambio á 40 peniques por peso, equivale á un 20 % de premio. De aquí podemos deducir la siguiente regla:

REGLA I.—*Para convertir el cambio expresado en peniques en el tanto por ciento de premio equivalente, se divide el número fijo 48 por el de peniques que exprese el cambio; y la parte decimal del cociente, tomando sus dos primeras cifras como enteros, será el tanto por ciento de premio equivalente.*

Supongamos, á la inversa, que deseáis saber á cuánto en peniques equivale el cambio al 20 % de premio.

Diremos: la proporción anterior dió $\frac{48}{40} = 1,20$; y puesto que

el dividendo partido por el cociente es igual al divisor, tendre-

mos $\frac{48}{1,20} = 40$ peniques. Pero como esos 20 centavos que figu-

ran en el divisor, es el premio que corresponde á 1 peso cuando el premio es el 20 %, podemos deducir la siguiente regla:

REGLA II.—*Para convertir el cambio expresado en un tanto por ciento de premio, en el número de peniques equivalentes á un peso, se divide el número fijo 48 por 1 peso más su tanto de premio, y el cociente será el número de peniques equivalentes á un peso.*

La exactitud de estas dos reglas está comprobada con la identidad de resultado de los problemas 1º y 2º

MONEDA INGLESA CON DESCUENTO.

Cambio expresado en peniques.

Supongamos que algún día (muy lejano por cierto) la moneda inglesa tenga descuento en nuestro mercado, y que se den 50 peniques por un peso.

Problema 3º—Supongamos que con los mismos 800 pesos del caso anterior queremos comprar una letra sobre Londres: ¿cuál será su valor en libras esterlinas, estando el cambio á 50 peniques por peso?

Procedimiento:

Si un solo peso tiene hoy como equivalente 50 peniques,

800 pesos equivaldrán á un número de peniques 800 veces mayor; es decir: $50 \times 800 = 40.000$ peniques. Dividimos por 12 y

tenemos chelines, así: $\frac{40.000}{12} = 3333$ ch., y sobran 4 peniques;

dividimos los chelines por 20, y tenemos libras esterlinas, así: 3333

$\frac{3333}{20} = 166$ £, y sobran 13 chelines. Reuniendo ahora todas es-

tas reducciones, tenemos: \$ 800 = 40.000 pen. = 166 £, 13 ch., 4 pen., valor de la letra de que se trata.

Cambio expresado por un tanto por ciento.

Problema 4º—Sean los mismos 800 pesos, y que el cambio esté al 4% de descuento: ¿de qué valor, en libras esterlinas, será la letra que compréis con

Procedimiento:

Si por 96 pesos nos dan 100, ¿cuántos nos darán? Es decir: $96 : 100 :: 800 : x$ $x = \frac{800 \times 100}{96} = 833,33$

Dividimos por 5 y tenemos libras esterlinas, así: $\frac{833,33}{5} = 166$ £,

quedando un residuo de \$ 3,33. Dividimos este residuo por 0,25, y tenemos chelines, así: $\frac{3,33}{0,25} = 13$ ch., quedando todavía

un residuo de \$ 0,08; dividimos, en fin, por 0,02, y tenemos pe-

niques, así: $\frac{0,08}{0,02} = 4$ peniques. Reunamos ahora todos estos

resultados, y tendremos: \$ 800 (con el premio implícito acusado por el descuento de la moneda inglesa) igual á \$ 833,33 = 166 £, 13, ch., 4 pen., valor de la letra en cuestión. Pero como este resultado es el mismo obtenido en el problema 3º, podemos concluir que la expresión "50 peniques por peso" es equivalente á "4 % de descuento."

Conversión, de una en otra, de estas dos maneras de expresar el cambio, cuando la moneda inglesa tenga descuento.

Para convertir una en otra estas dos maneras de expresar el cambio, cuando la moneda inglesa tenga descuento, fijaremos las reglas que deduzcamos del análisis.

Supongamos que el cambio esté á 50 peniques por peso, y que deseamos saber á qué tanto por ciento de descuento equivale.

Diremos: si por 50 peniques damos hoy un peso, por 48 (valor á la par equivalente á un peso) ¿cuántos deberemos dar? Es

decir: $50 : 1 :: 48 : x = \frac{48 \times 1}{50} = \frac{48}{50} = \$ 0,96$. Ahora, si por 1 pe-

so damos hoy \$ 0,96, por 100 pesos daremos 100 veces más, es decir: \$ 96; endonde se ve un 4 % de descuento. Pero cuando el tanto por ciento es 4, el tanto por uno son 0,04; luego los \$ 0,96 que resultaron de la proporción anterior, no son sino el valor actual de un peso; es decir 1 peso menos su descuento (\$ 1 — \$ 0,04 = \$ 0,96.) De aquí podemos deducir la siguiente regla:

REGLA III.—*Para convertir el cambio expresado en peniques, en el tanto por ciento de descuento equivalente, se divide el número fijo 48 por el de peniques que exprese el cambio, y el cuociente (que siempre será el valor actual de un peso) se resta de una unidad entera: el residuo, tomando sus dos primeras cifras como enteros, será el tanto por ciento de descuento equivalente.*

Supongamos ahora, por el contrario, que el cambio con Inglaterra esté al 4 % de descuento, y que deseáis saber á cuántos peniques por peso equivale este tipo.

Diremos: la proporción del caso anterior dió $\frac{48}{50} = 0,96$. Si di-

vidimos el dividendo por el cuociente, tendremos el divisor; así:

$\frac{48}{0,96} = 50$ peniques. Pero como estos 0,96 que aparecen en el

divisor son los que quedan de quitar de 1 peso los 0,04 de descuento que le corresponden al tipo del 4 %, resulta que podemos establecer la regla siguiente:

REGLA IV.—*Para convertir el cambio expresado por un tanto por ciento de descuento, en el número de peniques equivalentes á un peso, se divide el número fijo 48 por 1 peso menos su tanto de descuento, y el cuociente será el número de peniques equivalentes á un peso.*

La identidad de resultado de los problemas 3º y 4º comprueba la exactitud de estas reglas.

OTRA FAZ DEL CAMBIO.

Hemos tratado del cambio considerándolo por una de sus facetas, es decir, cuando se conoce la suma en moneda nacional, y se trata de determinar su equivalente en moneda extranjera. Considerémoslo ahora por su otra faz, esto es, cuando se conoce la suma en moneda extranjera, y se trata de determinar su equivalente en moneda nacional.

SEGUNDO CASO DEL CAMBIO.

MONEDA INGLESA CON PREMIO.

Cambio en peniques.

Problema 5º—Supongamos que habéis recibido de Liverpool una factura que importa 133 £, 6 ch., 8 pen., y deseáis saber cuánto debéis dar al banquero en moneda nacional, por una letra de este valor, estando el cambio á 40 peniques por peso.

Procedimiento: Multiplicamos las libras por 20, y tenemos chelines, así: $133 \times 20 = 2660$ ch.; agregamos á este resultado los 6 ch. que figuran en el valor de la letra, y tenemos 2666 ch.; reducimos estos chelines á peniques, multiplicando por 12, y tenemos $2666 \times 12 = 31.992$ pen.; agregamos á este resultado los 8 peniques del valor de la letra, y tenemos 32.000 pen. Ahora diremos: si por 40 peniques damos hoy un peso, por 32.000 ¿cuánto

deberemos dar? Es decir: $40 : 1 :: 32.000 : x = \frac{32.000}{40} = \$ 800.$

Este problema es el inverso del 1º que hemos resuelto; por tanto, debía dar por resultado lo que allá fué dato, sirviéndose así de recíproca comprobación.

Cambio expresado por un tanto por ciento.

Problema 6º—Supongamos que el cambio con Inglaterra esté á un 20 % de premio: ¿cuál será en moneda nacional el valor de la letra en cuestión?

Procedimiento:

Reducimos las libras á pesos, multiplicando por los 5 pesos, valor á la par de la libra; así: $\text{£ } 133 \times 5 = \$ 665,00$
 Multiplicamos los 6 chelines por los \$ 0,25 que vale el chelín; así: $\text{ch. } 6 \times 0,25 = \text{“ } 1,50$
 Multiplicamos los 8 peniques por los \$ 0,02 que vale el penique; así: $\text{pen. } 8 \times 0,02 = \text{“ } 0,16$

Total \$ 666,66

Ahora decimos: si por 100 pesos tenemos que dar hoy 120, por \$ 666,66 ¿cuánto deberemos dar? Es decir: $100 : 120 ::$

$666,66 \times 120$
 $666,66 : x = \frac{666,66 \times 120}{100} = \$ 799,99.$ Como en el ejemplo ante-

rrior, debían resultar ahora \$ 800, pues que son equivalentes las dos expresiones del cambio, según hemos visto atrás; pero se no-

tará que falta un centavo, pequeña diferencia debida á que el penique no vale dos centavos exactos, sino \$ 0,0283.

MONEDA INGLESA CON DESCUENTO.

Cambio en peniques.

Problema 7?—Supongamos que tenemos que remitir á Londres una letra de 166 £, 13 ch., 4 pen: ¿cuánto deberemos pagar aquí por dicha letra, estando el cambio á 50 peniques por peso?

Procedimiento:

Reducimos las libras á chelines, multiplicando por 20; así: $166 \times 20 = 3320$ ch.; agregamos los 13 chelines de la letra, y tenemos 3333 ch.; reducimos estos chelines á peniques, multiplicando por 12, y tenemos $3333 \times 12 = 39.996$ peniques; agregamos los 4 peniques de la letra, y tenemos 40.000 peniques. Ahora diremos: si por 50 peniques damos hoy un peso, por 40.000 ¿cuán-

to debemos dar? Es decir: $50 : 1 :: 40.000 : x = \$ \frac{40.000}{50} = \$ 800$,

valor de la letra en cuestión.

El cambio expresado por un tanto por ciento.

Problema 8?—Si el tipo del cambio fuese el 4 % de descuento, ¿cuál sería el valor de la letra de que se trata?

Procedimiento:

Reducimos las libras á pesos	$166 \times 5 = \$$	830,00
Los chelines á centavos	$13 \times 0,25 = "$	3,25
Los peniques á centavos	$4 \times 0,02 = "$	0,08

Total \$ 833,33

Ahora diremos: si por 100 pesos debemos dar hoy 96, por 833,33 ¿cuánto debemos dar? Es decir: $100 : 96 :: 833,33 : x = 833,33 \times 96$

$\frac{833,33 \times 96}{100} = 799,99$. Sólo falta un centavo para los \$ 800 que

debían resultar, diferencia que proviene de la inexactitud del valor del penique, según se ha dicho ya.

III.

CAMBIO CON FRANCIA.

PRIMER CASO.

Dada una suma cualquiera en moneda nacional, hallar su

equivalente en moneda extranjera.

El valor á la par de nuestro peso fuerte son 5 francos: si nos dan menos, la moneda francesa tiene premio; si nos dan más, tiene descuento.

MONEDA FRANCESA CON PREMIO.

El cambio en francos.

Problema 9.—Si damos á un banquero la suma de \$ 600 ¿cuál será, en francos, el valor de la letra que nos dé sobre París, estando el cambio á 4 francos por peso?

Procedimiento:

Si por 1 peso nos dan hoy 4 francos, por 600 pesos ¿cuántos francos nos darán? Esto es: $1 : 4 :: 600 : x = 600 \times 4 = \text{fr. } 2.400$, valor de la letra en cuestión.

El cambio expresado por un tanto por ciento de premio.

Problema 10.—Si el tipo del cambio fuese un 25 % de premio, ¿cuánto, en francos, valdría la letra que nos diesen por nuestros 600 pesos?

Procedimiento:

Si por 125 pesos nos dan hoy 100, por 600 pesos ¿cuántos francos nos darán? Es decir: $125 : 100 :: 600 : x = \frac{600 \times 100}{125} = \frac{60.000}{125} = 480$

§ 480. Ahora, como cada peso vale 5 francos, multiplicamos por 5, y tenemos $480 \times 5 = 2.400$ fr., valor igual al del caso anterior; lo que manifiesta que las expresiones “4 fr. por peso” y “25 % de premio” son equivalentes.

Conversión, de una en otra, de estas dos maneras de expresar el cambio.

Supongamos el caso anterior en que el cambio esté á 4 francos por peso, y que deseamos saber á qué tanto por ciento de premio equivale este tipo.

Diremos: si por 4 fr. damos hoy 1 peso, por 5 fr., valor á la par equivalente á un peso, ¿cuántos deberemos dar? Es decir: $4 : 1 :: 5 : x = \frac{5}{4} = 1,25$. Ahora diremos: si por 1 peso damos 1,25, por 100 pesos daremos 100 veces más, es decir, 125 pesos, endonde aparece un 25 % de premio; luego el cambio á 4 fr. por peso es equivalente á un 25 % de premio. De aquí podemos deducir la siguiente regla:

REGLA V.—Para convertir el cambio expresado en francos, en el tanto por ciento de premio equivalente, se divide el número fijo 5 por el de francos que exprese el cambio; y la parte deci-

mal del cuociente, tomando sus dos primeras cifras como enteros, será el tanto por ciento de premio equivalente.

Supongamos, al contrario, que deseamos saber á cuánto en francos equivale el cambio al 25 ^o/₁₀ de premio.

Diremos: la proporción anterior dió $\frac{5}{4}=1,25$; y puesto que el dividendo partido por el cuociente es igual al divisor, tendremos

$\frac{5}{1,25}=4$ francos. Pero como estos 25 centavos que figuran en el divisor, son el premio que corresponde á 1 peso cuando el premio es el 25 ^o/₁₀, deduciremos de aquí la siguiente regla:

REGLA VI.—*Para convertir el cambio expresado por un tanto por ciento de premio, en el número de francos equivalentes á 1 peso, se divide el número fijo 5 por 1 peso más su tanto de premio, y el cuociente será el número de francos equivalentes á 1 peso.*

La identidad de resultado en los problemas 9 y 10 comprueba la exactitud de estas reglas.

MONEDA FRANCESA CON DESCUENTO.

Cambio expresado en francos.

Problema 11.—Supongamos que el cambio con Francia esté á fr. 6,40 por peso, y que deseáis saber de cuántos francos será la letra que podréis comprar con 600 pesos.

Procedimiento:

Si un solo peso tiene hoy por equivalente fr. 6,40, 600 pesos tendrán por equivalente un número de francos 600 veces mayor; es decir: $6,40 \times 600 = 3.840$ francos, que será el valor de la letra.

Cambio expresado por un tanto por ciento de descuento.

Problema 12.—Supongamos que el cambio esté al 21 ⁷/₈ ^o/₁₀ de descuento: ¿cuál será, en francos, el valor de la letra que podremos comprar con los mismos 600 pesos?

Procedimiento:

Restamos de 100 pesos el tanto por ciento dado, y resultan 78 ¹/₈. Ahora diremos: si (en virtud del descuento) con 78 ¹/₈ obtenemos hoy 100 pesos, con 600 ¿cuánto obtendremos? Es decir:

$78\frac{1}{8} : 100 :: 600 : x = \frac{600 \times 100}{78\frac{1}{8}} = 768$; y como cada peso vale 5

francos, multiplicamos este resultado por 5, así: $768 \times 5 = \text{fr. } 3.840$, valor de la letra. Pero como este resultado es igual al anterior, resulta que la expresión "6,40 francos por peso" es equivalente á "21 ⁷/₈ ^o/₁₀ de descuento."

Conversión, de una en otra, de estas dos maneras de expresar el cambio.

Supongamos que el cambio está como en el caso anterior, á fr. 6,40 por peso, y que deseamos saber á qué tanto por ciento de descuento equivale este tipo.

Diremos: si por fr. 6,40, damos *hoy* 1 peso, por 5 francos, valor á la par equivalente á un peso ¿cuántos deberemos dar? Es

5
decir: $6,40 : 1 :: 5 : x = \frac{5}{6,40} = \$ 0,78\frac{1}{8}$. Ahora, si por 1 pe-

so (valor á la par de los 5 francos) damos *hoy* \$ 0,78 $\frac{1}{8}$, por 100 pesos daremos 100 veces más, es decir, \$ 78 $\frac{1}{8}$; y restando esta suma de 100 pesos, obtendremos 21 $\frac{7}{8}$, que es el tanto por ciento de descuento equivalente al tipo de "6,40 fr. por peso." De aquí podemos deducir la siguiente regla:

REGLA VII.—*Cuando se quiera convertir el cambio expresado en francos, en el tanto por ciento de descuento equivalente, se divide el número fijo 5 por el de francos que exprese el cambio, y el cuociente (que siempre será el valor actual de un peso) se resta de una unidad entera: el residuo, tomando sus dos primeras cifras como enteros, será el tanto por ciento de descuento equivalente.*

Supongamos, al contrario, que el cambio con Francia esté al 21 $\frac{7}{8}$ ‰ de descuento, y que deseamos saber á cuántos francos por peso equivale este tipo.

Tomaremos de la proporción anterior lo siguiente: $\frac{5}{6,40} =$
\$ 0,78 $\frac{1}{8}$. Si partimos el dividendo por el cuociente, saldrá el divisor; así: $\frac{5}{0,78\frac{1}{8}} = 6,40$ francos. Pero como estos 78 $\frac{1}{8}$ centavos

que aparecen en el divisor son los que quedan al quitar de 1 peso los 21 $\frac{7}{8}$ centavos que le corresponden de descuento al tipo del 21 $\frac{7}{8}$ ‰, resulta que podemos deducir la siguiente regla:

REGLA VIII.—*Cuando se quiera convertir el cambio expresado por un tanto por ciento de descuento, en el número de francos equivalentes á un peso, se divide el número fijo 5 por 1 peso menos su descuento, y el cuociente será el número de francos equivalentes á un peso.*

Los resultados idénticos obtenidos en los problemas 11 y 12, testifican la exactitud de estas reglas.

SEGUNDO CASO DEL CAMBIO.

MONEDA FRANCESA CON PREMIO.

Cambio expresado en francos.

Problema 13.—Supongamos que tenemos que pagar en París una factura de 2.400 fr., y que el cambio está á 4 fr. por peso: ¿cuánto deberemos dar al banquero, en moneda nacional, por una letra del expresado valor?

Procedimiento:

Si por 4 fr. damos 1 peso, por 2.400 fr. ¿cuántos pesos daremos? Es decir: $4 : 1 :: 2.400 : x = \frac{2.400}{4} = \$ 600$, valor de la letra.

Este problema es el inverso del 9º; por tanto debía dar por resultado lo que allá fué dato.

Cambio expresado por un tanto por ciento de premio.

Problema 14.—Supongamos que el cambio esté al 25 % de premio: ¿cuál será el valor de la letra anterior en este caso?

Procedimiento:

Dividimos los 2.400 fr. por 5 para reducirlos á pesos, así: $\frac{2.400}{5} = \$ 480$. Ahora diremos: si por 100 pesos debemos dar hoy 125, por 480 pesos ¿cuánto debemos dar? Es decir: $100 : 125 :: 480 : x = \frac{480 \times 125}{100} = \$ 600$; resultado igual al anterior,

por ser equivalentes las dos expresiones ó tipos de cambio.

MONEDA FRANCESA CON DESCUENTO.

Cambio expresado en francos.

Problema 15.—Supongamos que el cambio esté á 6,40 fr. por peso, y que deseamos saber cuánto nos costará en moneda nacional una letra de 3840 francos.

Procedimiento:

Si por fr. 6,40 damos hoy un peso, por fr. 3840 ¿cuánto deberemos dar? Es decir: $6,40 : 1 :: 3840 : x = \frac{3840}{6,40} = \frac{384000}{640}$

\$ 600; resultado igual al dato del problema 11, su recíproco.

Cambio expresado por un tanto por ciento de descuento.

Problema 16.—Supongamos ahora que el cambio esté al $21\frac{7}{8}\%$ de descuento: ¿cuánto deberemos dar por una letra de fr. 3840?

Procedimiento:

Reducimos los francos á pesos dividiendo por 5, así: $\frac{3840}{5} =$

\$ 768; restamos de 100 el tanto por ciento dado, y tenemos $100 - 21\frac{7}{8} = 78\frac{1}{8}$. Ahora diremos: si por 100 pesos damos hoy $78\frac{1}{8}$, por 768 pesos ¿cuánto debemos dar? Es decir: $100 : 78\frac{1}{8} ::$
 $768 \times 78\frac{1}{8}$

$768 : x = \frac{\quad}{100} = \$ 600$; resultado idéntico al anterior, por ser

equivalentes los dos tipos de cambio.

IV.

DEL CAMBIO CON LOS EE. UU. DEL NORTE.

MONEDA AMERICANA CON PREMIO.

PRIMER CASO DEL CAMBIO.—Cuando se conoce la suma que se destina á comprar una letra, y se quiere determinar el valor de dicha letra en moneda extranjera.

Problema 17.—Supongamos que destinamos \$ 1.600 para comprar una letra sobre Nueva York, estando el cambio al 25% de premio; ¿de qué valor será la letra en oro americano?

Procedimiento:

Si con 125 pesos compramos 100 pesos en oro, con 1.600 pesos ¿qué cantidad compraremos? Es decir: $125 : 100 :: 1.600 : x =$
 160000

$\frac{\quad}{125} = \$ 1.280$, valor de la letra en oro americano.

SEGUNDO CASO.—Cuando se conoce la suma en oro americano, y se desea saber cuánto debemos dar de nuestra moneda por una letra de dicho valor.

Problema 18.—Supongamos que tenemos que pagar en Nueva York la suma de \$ 1280, y que el cambio con aquella plaza está al 25% de premio: ¿qué suma de nuestra moneda debemos dar al banquero por una letra del expresado valor?

Procedimiento:

Diremos: si por 100 pesos debemos dar *hoy* 125, por 1280 ¿cuánto deberemos dar? Es decir: $100 : 125 :: 1280 : x =$
 $\frac{1280 \times 125}{100} = \$ 1600.$

100

Siendo este problema inverso del anterior, debía dar por resultado lo que allá fué dato.

MONEDA NORTEAMERICANA CON DESCUENTO.

PRIMER CASO.

Problema 19.—Supongamos que destinamos la suma de 1500 pesos para comprar una letra y remitirla á nuestro corresponsal en Nueva York, estando el cambio con aquella plaza al 25 % de descuento: ¿cuál será el valor de dicha letra en oro americano?

Procedimiento:

Restamos de 100 pesos los 25 del descuento; así: $100 - 25 = 75$ y luégo decimos: si por 75 pesos nos dan *hoy* 100, por 1500
 $\frac{1500 \times 100}{75}$

¿cuánto nos darán? Esto es: $75 : 100 :: 1500 : x = \frac{1500 \times 100}{75} =$

\$ 2.000, valor de la letra.

SEGUNDO CASO.

Problema 20.—Supongamos que tenemos que cubrir en Nueva York una factura de \$ 2.000. y que el cambio con aquella plaza está al 25 % de descuento: ¿cuánto deberemos dar por una letra del indicado valor?

Procedimiento:

Si por 100 pesos, en virtud del descuento, sólo damos 75, por 2.000 pesos ¿cuánto deberemos dar? Es decir: $100 : 75 ::$
 $\frac{2000 \times 75}{100}$

$2.000 : x = \frac{2000 \times 75}{100} = \$ 1500,$ valor de la letra.

Conversión del premio de la moneda extranjera en descuento de la moneda nacional, y del descuento de aquélla en premio de ésta.

Cuando el cambio entre dos plazas no está á la par, no quiere esto decir que las unidades monetarias de los dos países no tengan el mismo valor intrínseco, pues á pesar de tenerlo en muchos casos, hay leyes económicas en virtud de las cuales el valor comparativo de las monedas puede variar indefinidamente entre

dos plazas.

Considerando á la moneda como á cualquier otra mercadería, ella *abatará* en una plaza cuando haya mucha oferta, y *encarecerá* cuando haya escasez. Si en virtud de una exportación abundante llegara el Ecuador á acumular en Nueva York la mayor parte de los valores de sus cosechas, el cambio con aquella plaza abataría; si llegase á exportar por un valor igual al de sus importaciones, el cambio se pondría á la par; y si la exportación llegase á exceder en valor á la importación, el agricultor tendría que vender con descuento sus letras, para recoger ó traer á su país el exceso de su producción; todo esto, sin contar con el pedido de letras que el *arbitraje* aconsejaría á las demás naciones para que aprovecharan la baratura de cambio que les ofrecerían las plazas giradoras de este país.

Mas es preciso tener presente que la abundancia de la *mercadería plata* en el mundo, comparada con la menos abundante *mercadería oro*, hace que el valor relativo de la primera sea menor que el de la segunda, en igualdad de peso. Este desequilibrio irá en aumento, á medida que la explotación de las minas de plata del mundo sea proporcionalmente mayor, como lo es, que la explotación del oro; y como las letras sobre el Exterior son pagaderas en oro, y éste tiene una aceptación *América* amplia que la plata, en todos los mercados, resulta que 100 pesos en plata de nuestra moneda, no podrían ser equivalentes á 100 pesos en oro, aunque entre las dos plazas, giradora y girataria, hubiese lo que se llama *balanza del comercio*.

Pero cualquiera que sea la *Situación* á éste, respecto entre dos plazas, es costumbre expresar el cambio por un tanto por ciento, de premio ó de descuento, *sobre la moneda extranjera*. Así, cuando decimos que las letras sobre Nueva York están al 40 °/10 de premio, quiere esto decir que por 100 pesos en su moneda debemos dar 140 de la nuestra; y cuando decimos que las letras sobre el Perú están al 5 °/10 de descuento, quiere decir que por 100 pesos *pagaderos allá*, debemos dar 95 pesos de nuestra moneda.

Pero también podríamos tomar por base *nuestra moneda*, y entonces el cambio con Nueva York de que hemos hablado anteriormente, en vez de expresarse *por un premio* de la moneda extranjera, se expresaría *por un descuento* de la nuestra; y viceversa, el cambio con el Perú, en vez de expresarse *por un descuento*, de su moneda, se expresaría *por un premio* de la nuestra.

Trataremos de convertir una en otra estas dos maneras de expresar el cambio.

A primera vista pudiera creerse que si tal moneda tiene sobre la nuestra un 25 °/10 *de premio*, la nuestra con respecto á aquélla debería tener el mismo 25 °/10 *de descuento*; mas no es así. Veámoslo. Supongamos que la moneda norteamericana tiene sobre la nuestra un 25 °/10 de premio, y que deseamos saber

á qué tanto por ciento de descuento para nuestra moneda equivale este premio.

Diremos: si por 125 pesos de nuestra moneda, nos dan hoy 100 pesos americanos, por 100 pesos nuestros ¿cuánto nos darán?

Es decir: $125 : 100 :: 100 : x = \frac{100 \times 100}{125}$ Dividiendo por 100

el numerador y el denominador, tenemos: $\frac{100}{1,25} = \$ 80$; y restan-

do este resultado de 100, resultan 20 pesos, que es el tanto por ciento de descuento buscado. (Descuento externo.)

Los 25 centavos que figuran en el denominador de la fracción anterior, son el premio correspondiente á un peso cuando el premio es un 25 %; por tanto, podemos deducir de todo esto la siguiente regla:

REGLA IX.—*Cuando se desee determinar el tanto por ciento de descuento de la moneda nacional, correspondiente á un tanto por ciento de premio de cualquiera moneda extranjera, se divide el número fijo 100 por un peso más su tanto de premio, y el cociente se resta de 100: la resta será el tanto por ciento de descuento de nuestra moneda, correspondiente al tanto por ciento de premio dado.*

Supongamos, al contrario, que la moneda norteamericana, comparada con la nuestra, tenga un descuento del 20 %, y que deseamos saber á qué tanto por ciento de premio para nuestra moneda equivale este descuento.

Diremos: si por 80 pesos de nuestra moneda nos dan 100 pesos americanos, por 100 pesos de los nuestros ¿cuánto nos darán

en moneda americana? Es decir: $80 : 100 :: 100 : x = \frac{100 \times 100}{80}$

Dividiendo por 100 el numerador y el denominador, resulta

$\frac{100}{0,80} = \$ 125$; y restando 100 de este resultado, tenemos \$ 25,

que es el tanto por ciento de premio buscado.

Pero como los 80 centavos que figuran en el denominador, son los que quedan al quitar de 1 peso los 20 centavos de descuento que le corresponden, podemos deducir la siguiente regla.

REGLA X.—*Para convertir un tanto por ciento de descuento de una moneda extranjera, en el correspondiente tanto por ciento de premio de nuestra moneda, se divide el número fijo 100, por 1 peso menos su descuento, y del resultado se quitan 100 unidades: el residuo será el tanto por ciento de premio que se busca.*

Hasta aquí hemos considerado nuestra moneda en sus relaciones de cambio con las monedas inglesa, francesa y norteamer-

ficana, por ser los países á que ellas pertenecen los que tienen cambio directo con el nuestro. Mas por la naturaleza, valor y división de esas monedas, las reglas dadas son suficientes para calcular el cambio con cualesquiera otras naciones. En efecto: ó la unidad monetaria (teniendo ó no el mismo valor intrínseco que la nuestra) del nuevo país con que abramos cambio directo, se divide y subdivide según el sistema de números *denominados*, y entonces nos sirve de tipo la inglesa; ó (sin tener el mismo valor absoluto que la nuestra) se divide *decimalmente*, y entonces nos sirve de norma la francesa; ó teniendo el mismo valor real, está, como la nuestra, sometida al sistema *decimal*, y entonces se toma como modelo la americana. De modo que, por su analogía con alguna de estas tres clases de moneda, se podrán resolver, por las mismas reglas, las cuestiones de cambio con cualquiera otra nación.

V.

CAMBIO INDIRECTO.

ARBITRAJE.

Pero no basta conocer el cambio *directo*; es necesario también estudiar el cambio *indirecto*, ya porque á veces tendremos que hacer introducciones de países con quienes no tengamos relaciones directas, ya porque en ocasiones es más ventajoso hacer nuestras remesas indirectamente, aun tratándose de plazas con las cuales exista cambio directo.

El cambio indirecto nos conduce á la aplicación del **ARBITRAJE**, ó sea la conversión de una especie de moneda en otra, valiéndose de unidades monetarias intermediarias.

Después de la definición, no hay mejor explicación que la práctica.

Problema 21.—Supongamos que el cambio con Inglaterra esté á 45 peniques por peso; que el cambio con Francia sea de fr. 4,75 por peso; y que el cambio sobre Inglaterra esté en París á fr. 24, 70 por £ 1. ¿Qué nos será más ventajoso: hacer nuestra remesa directamente sobre Inglaterra, ó hacerla por la vía de París?

Procedimiento: Cambio directo—

Como la libra esterlina tiene 240 peniques, diremos: si 45 peniques valen hoy un peso, 240 peniques ¿cuánto valdrán? Es

$$\text{decir: } 45 : 1 :: 240 : x = \frac{240}{45} = \$ 5,33\frac{1}{3}, \text{ valor de la libra al cambio directo.}$$

Ahora plantearemos la cuestión de *arbitraje* del modo siguiente:

$$\begin{aligned} \$ x &= 1 \text{ £} \\ \text{£ } 1 &= 24,70 \text{ fr.} \\ \text{fr. } 4,75 &= 1 \$ \end{aligned}$$

Como se ve, el planteo es el de la regla *conjunta*, de la cual es una especialidad el *arbitraje*.

Se empieza por una ecuación ó igualación cuyo primer miembro es lo mismo que se busca, y cuyo segundo miembro es la cantidad conocida que haya de serle equivalente; luégo se suceden las demás equivalencias, principiando cada una por el número que sea de la misma especie que el segundo miembro de la anterior, hasta llegar á la última equivalencia, cuyo último miembro ha de ser de la misma especie que el primero de la primera.

Prescindiendo de las *denominaciones* de los números, y de la *unidad*, que en nada influye como factor, se multiplican entre sí *todos los segundos miembros*, y el producto que resulte se divide por el producto *de los primeros miembros conocidos*: el cocien-

te será el valor que se busca; así: $\frac{24,70}{4,75} = \$ 5,20$, valor de la libra

esterlina por la vía de París.

Comparación:—	{	Cambio directo	\$ 5,33½
		Cambio indirecto	“ 5,20
		Diferencia	\$ 0,13½

Resulta, pues, que por el cambio indirecto ahorramos 0,13½ en cada libra esterlina, siéndonos por consiguiente más ventajosa la vía de París. Pero 13 centavos en una libra quiere decir 13 centavos en 5 pesos; luego en un peso se ahorrará 5 veces menos,

es decir: $\frac{0,13}{5}$; y en 100 pesos cien veces más, ó sea $\frac{13}{5} = \$ 2,60$.

De esta suma hay que rebajar el $\frac{1}{2} \%$ de comisión de giro que tendríamos que pagar en París, más los gastos de porte, que siempre son insignificantes; de modo que siempre tendremos por la vía indirecta un ahorro de 2 % aproximadamente.

Ensayemos ahora la vía de Nueva York.

Problema 22.—Supongamos que el cambio sobre Inglaterra esté en Nueva York á 4,60 dollars por 1 £, y que aquí esté el cambio sobre Nueva York al 15 % de premio: ¿cuántos pesos nos costará la libra esterlina por esta vía?

Procedimiento:

$$\begin{aligned} \$ x &= 1 \text{ £} \\ \text{£ } 1 &= 4,60 \text{ dollars} \\ \text{dollar } 1 &= \$ 1,15; \text{ que quiere decir: } \text{¿cuántos pesos naciona-} \end{aligned}$$

les nos costará una libra esterlina, sabiendo que ésta vale en Nueva York 4,60 dollars, y que 1 dollar vale aquí \$ 1,15?

Si 100 dollars tienen de premio 15 pesos, 1 dollar tendrá \$ 0,15; es decir, que por 1 dollar debemos dar \$ 1,15, que es lo que expresa la última equivalencia del planteo anterior.

La multiplicación de los segundos miembros da $4,60 \times 1,15 =$ \$ 5,29; y como los primeros miembros son la *unidad*, no hay por qué dividir, resultando valer la libra \$ 5,29 por la vía de Nueva York.

Comparación:—	{	Cambio directo	\$ 5,33½
		Id. indirecto	“ 5,29
			Diferencia \$ 0,04½

Ahorramos, pues, \$ 0,04½ en cada libra, ó sea en 5 pesos; en

1 peso ahorraremos 5 veces menos, ó sea $\frac{0,043}{5}$; y en 100 pesos

100 veces más, ó sea $\frac{4,30}{5} =$ \$ 0,86. Sacando de esta suma el

$\frac{1}{2} \text{ } ^\circ\text{ }_{10}$ de comisión de giro, y los pequeños gastos de porte, tendremos \$ 0,86 — 0,56 = \$ 0,30, ó sea más de $\frac{1}{4} \text{ } ^\circ\text{ }_{10}$, que en una suma considerable, no es despreciable. Pero como la vía de París nos dejaba 2 $^\circ\text{ }_{10}$, debemos preferirla.

Hemos empleado el cambio indirecto *simple*, es decir, valiéndonos de *una sola* plaza intermedia; ensayemos el cambio indirecto *compuesto*, valiéndonos de dos de nuestras plazas relacionadas, para llegar á la tercera.

Problema 23.—Supongamos que el cambio sobre Nueva York esté al 15 $^\circ\text{ }_{10}$ de premio; y que en Nueva York el cambio sobre París esté á fr. 5,40 por 1 dollar; que en París el cambio sobre Londres esté á fr. 24,70 por 1 £: ¿á qué precio nos saldrá la libra, haciendo nuestra remesa á Londres por la vía de Nueva York y París?

Planteo: \$ $x=1$ £
 £ 1=24,70 fr.
 fr. 5,40=1 dollar
 dollar 1=\$ 1,15
 $24,70 \times 1,15$

Resolviendo, tenemos: $\frac{\quad}{5,40} =$ \$ 5,278, valor de la

libra.

Comparación:—	{	Cambio directo	\$ 5,333
		Id. indirecto	“ 5,278
			Diferencia \$ 0,055, que es el

ahorro en una libra ó 5 pesos; en 1 peso, 5 veces menos, ó sea $0,055$ $\frac{5,5}{5}$; en 100 pesos 100 veces más, ó sea $\frac{5,5}{5} = \$ 1,10$. Si reba-

jamos el $\frac{1}{2} \%$ de comisión de giro en Nueva York, y otro tanto en París, ó sea un 1% , quedan compensadas las ventajas con los gastos, y en este caso es preferible el cambio directo.

Resumamos:	Cambio directo	\$ 5,33 $\frac{1}{2}$
	Vía simple de París	" 5,20
	Vía simple de N. York	" 5,29
	Vía N. York y París	" 5,27 $\frac{8}{10}$

Resulta, pues, la vía simple de París la más ventajosa de todas.

Estos ejemplos bastan para dar á conocer lo que se llama *la táctica del cambio*, en la cual conviene ejercitarse mucho, á fin de poder sacar las mayores ventajas posibles.

El conocimiento de los tipos de cambio en las plazas intermediarias es el eje sobre que gira esta operación; y por consiguiente debe el comerciante solicitar de sus corresponsales en cada plaza, que le tengan al corriente de este dato importante.

Aunque los tipos del cambio son por su naturaleza variables, la situación económica relativa de las plazas comerciales es hija de ciertas leyes también económicas, que no pueden ser inadvertidas por un comerciante experto. Un cambio de causas traerá indudablemente un cambio de efectos; pero estas causas, salvo casos excepcionales, no varían de una manera tan repentina que no se vea venir, que no se presienta la alza ó la baja. De manera que los datos transmitidos por un corresponsal deben venir acompañados de los consejos de las probabilidades, para cada mes por lo menos.

Conversión de los tipos de cambio en peniques á francos, y viceversa.

Sucede á veces que un mismo artículo puede pedirse á Inglaterra ó á Francia, y en este caso, la situación del cambio con estos países determinará lo que más convenga á nuestros intereses. Vamos á la práctica.

Problema 24.—Supongamos que el cambio con Francia esté á fr. 4 por peso, y con Inglaterra, á 40 peniques por peso: ¿cuál de los dos será más ventajoso?

Procedimiento:

Convertimos primero el cambio en francos, al tanto por ciento de premio equivalente, para lo cual aplicamos la Regla 5^a, así: $\frac{5}{4} = 1,25$. Es decir el cambio 4 fr. por peso equivale á un 25% de premio.

Convertimos á su vez el cambio en peniques en el tanto por ciento de premio equivalente, para lo cual aplicamos la Regla 1^a, así: $\frac{48}{40} = 1,20$. Es decir, el cambio á 40 peniques por peso es

equivalente á un 20 % de premio.

Si el cambio sobre Francia resulta estar al 25 %, y sobre Inglaterra al 20 %, es claro que nuestras remesas sobre la última nos serán más ventajosas.

En vez de tomar en el tanto por ciento un término de comparación, puede hacerse una conversión directa, tomando como término de comparación nuestra unidad monetaria; para lo cual diremos:

$$48 \text{ peniques} = 1 \text{ peso,}$$

$$5 \text{ francos} = 1 \text{ peso;}$$

$$\text{luego } 48 \text{ peniques} = 5 \text{ francos.}$$

Ahora diremos; si 48 peniques equivalen á 5 francos, 1 solo penique á cuánto equivaldrá? Es decir: $48 : 5 :: 1 : x = \frac{5}{48} = 0,10416$ fr. De aquí podemos deducir la siguiente regla práctica:

REGLA XI.—*Para convertir un tipo de cambio expresado en peniques, en su equivalente en francos, se multiplica el número de peniques por el número fijo 0,10416, y el resultado será el número de francos equivalentes.*

Como en la última igualdad tuvimos 5 francos=48 peniques, diremos: si 5 francos equivalen á 48 peniques, 1 solo franco á cuánto equivaldrá? Es decir: $5 : 48 :: 1 : x = \frac{48}{5} = 9,60$ peniques: De aquí podemos deducir la siguiente regla:

REGLA XII.—*Para convertir un tipo de cambio expresado en francos, á su equivalente en peniques, se multiplica el número de francos por el número fijo 9,60, y lo que resulte será el número de peniques equivalentes.*

Aplicando estas reglas al caso de que tratamos, tendremos: $4 \text{ fr.} \times 9,60 = 38,40$ peniques. Este resultado nos da á entender que el cambio á 4 fr. por peso es más caro, puesto que equivale sólo á 38,40 peniques, en tanto que el cambio sobre Inglaterra está á 40 peniques. Es claro que mientras más peniques nos den por un peso, mayor será nuestra ventaja; luego el cambio sobre Inglaterra nos será más ventajoso.

Tomemos ahora el tipo en peniques; tendremos: $40 \text{ pen.} \times 0,10416 = 4,1664$ francos. Este resultado nos da á entender que el cambio á 40 peniques por peso es más barato, puesto que equivale á fr. 4,166, en tanto que el cambio sobre Francia está á 4 francos solamente. Es claro que mientras más francos nos den por 1 peso, mayor será nuestra ventaja; luego el cambio sobre Inglaterra nos será más ventajoso. Se ve, pues, que por cualquiera de los tres caminos hallamos la misma conclusión.

VI.

CALCULO DIRECTO

DE INTERESES, COMISIÓN Y SEGURO, EN MONEDA INGLESA.

El sistema de *números denominados* á que en su división está sometida la moneda inglesa, hace embarazosos y prolijos los

cálculos de *tanto por ciento* que con ella hayan de practicarse; y para facilitarlos, se ha aceptado en la práctica el reducir á *decimales* de libra esterlina los chelines y peniques que figuran en las cantidades.

Interés.—Una factura cuyos valores están calculados para la venta al contado, se vende á 6 meses plazo, y se trata de cargarle el tanto por ciento correspondiente á dicho plazo. Sea el 6 % sobre la cantidad de £ 315, 8 ch. 7 pen.

Dispondremos así la operación:

	£ 315,
Ch. 8 × 0,05 (el chelín vale 0,05 de libra esterlina) =	0,40
pen. 7 × 0,00416 (el penique vale 0,00416 de £.) =	0,02912
	£ 315,42912
Tomamos el 6 % de esta suma	× 6
	£ 18,92,57472
Valuamos la decimal, multiplicando por que tiene la £.	× 20 chel.
	ch. 18,5149440
Valuamos multiplicando por que tiene el chelín.	× 12 peniq.
	10298880
	5149440
	pen. 6,1793280

Resulta, pues, que el 6 % del valor de la factura es £ 18, ch. 18,6 pen.

Comisión. —Valor primitivo de la factura	£ 315-8-7
su 6 % de recargo	“ 18-18-6
<i>su valor principal</i>	£ 334-7-1

La partida que nos cargan por *comisión* al 3 % sobre esta suma es la siguiente: £ 10-0-7; veamos si es exacta.

Disposición de la operación:	£ 334,
ch. 7 × 0,05 =	0,35
pen. 1 × 0,00416 =	0,00416
	£ 334,35416
Su 3 %	× 3
	£ 10,03,06248

Valuemos la decimal en ch., multip. por que tiene la £.	× 20 chelines
	ch. 0,6124960
Valuemos en pen., multiplicando por que tiene el chelín.	× 12 peniques
	12249920
	6124960
	pen. 7,3499520

Resultan £ 10-0-7, que son los mismos que trae la factura.

Seguro.—La partida de *seguro* cargada sobre el valor de esta misma factura, aumentado en un 10 % (valor aproximado de los gastos en el Exterior) al 1½ %, es la siguiente £ 5-10-4; examinémosla.

Disposición de la operación:	
Valor principal de la factura	£ 334,35416
Su 10 %	33,43542
Valor asegurado	£ 367,78958
Calculamos su 1½ %	1,5
	<hr/> 183894790
	36778958
	<hr/> £ 5,51684370
La valuación en chelines da:	× 20
	<hr/> ch. 10,33687400
La valuación en peniques da:	ch. 0,33687400
	× 12
	<hr/> 663748
	336874
	<hr/> pen. 4,03248800

Resulta £-10-4, suma igual á la cargada.

El mismo procedimiento puede servir para reducir libras esterlinas, chelines y peniques, á pesos fuertes. Supongamos que queremos reducir á pesos fuertes la cantidad siguiente:

£ 18-7-11

Tendremos:	£ 18,
ch. 7 × 0,05 =	0,35
pen. 11 × 0,00416 =	0,04576
	<hr/> £ 18,39576
Reducimos á pesos multiplicando por	× 5 pesos
que vale la £	<hr/> \$ 91,97880

Comparemos este resultado con el que dé el método más usado.

£ 18 × 5 = \$ 90
 ch. 7 × 0,25 = " 1,75
 pen. 11 × 0,0208 = " 0,2288

\$ 91,9788; resultado idéntico al

anterior.

Con el objeto de simplificar un poco los cálculos, se abrevian las fracciones equivalentes al penique; poniendo sólo 0,0042 (en vez de 0,00416) en su relación con la libra; y 0,02 (en vez de 0,0208) en su relación con el peso fuerte.

Si en el ejemplo anterior hubiéramos usado de las fracciones abreviadas, habríamos tenido en el primer caso:

	£ 18,
ch. 7 × 0,05 =	0,35
pen. 11 × 0,0032 =	0,0462
	<hr/> £ 18,3962
	× 5
	<hr/> \$ 91,9810

El segundo procedimiento habría dado el siguiente resultado:

$$\begin{array}{r} \text{£ } 18 \times 5 = 90, \\ \text{ch. } 7 \times 0,25 = 1,75 \\ \text{pen. } 11 \times 0,02 = 0,22 \\ \hline \text{\$ } 91,97 \end{array}$$

Hemos puesto á drede la cantidad de 11 peniques, que es la mayor que puede figurar en su columna, con el objeto de hacer resaltar la mayor diferencia posible en los resultados; y puesto que éstos apenas se diferencian en *un centavo*, en busca de la simplificación de los cálculos (pues todos los últimos pueden hacerse mentalmente), se prefiere generalmente en la práctica *las fracciones abreviadas* (0,02; 0,0042.)

Los tipos del cambio expresado en peniques pueden terminar, y terminan casi siempre, en fracciones ordinarias cuyos denominadores no son otros que algunos de los siguientes: 2,4,8,16 y 32: la costumbre no admite otros.

Por pequeñas que sean esas fracciones, no se puede prescindir de ellas en los cálculos, en que entran en combinación con factores de gran significación, porque ello daría lugar á diferencias notables.

Con el objeto de facilitar el cálculo, se las convierte en *decimales*; por lo cual ponemos á continuación la siguiente *tabla*, que sirve para tomar la equivalencia de una fracción ordinaria, en decimales, y viceversa.

TABLA

DE LA EQUIVALENCIA DECIMAL DE LAS FRACCIONES DE
LOS TIPOS DE CAMBIO.

Medio.		Cuartos.		Octavos.		Dieziseisavos.		Treintaidosavos	
$\frac{1}{2}$	0,5	$\frac{1}{4}$	0,25	$\frac{1}{8}$	0,125	$\frac{1}{16}$	0,0625	$\frac{1}{32}$	0,03125
		$\frac{3}{4}$	0,75	$\frac{3}{8}$	0,375	$\frac{3}{16}$	0,1875	$\frac{3}{32}$	0,09375
1 ^a				$\frac{5}{8}$	0,625	$\frac{5}{16}$	0,3125	$\frac{5}{32}$	0,15625
			2 ^a	$\frac{7}{8}$	0,875	$\frac{7}{16}$	0,4375	$\frac{7}{32}$	0,21875
						$\frac{9}{16}$	0,5625	$\frac{9}{32}$	0,28125
				3 ^a		$\frac{11}{16}$	0,6875	$\frac{11}{32}$	0,34375
						$\frac{13}{16}$	0,8125	$\frac{13}{32}$	0,40625
						$\frac{15}{16}$	0,9375	$\frac{15}{32}$	0,46875
								$\frac{17}{32}$	0,53135
								$\frac{19}{32}$	0,59375
								$\frac{21}{32}$	0,65625
								$\frac{23}{32}$	0,71875
								$\frac{25}{32}$	0,78125
								$\frac{27}{32}$	0,84375
								$\frac{29}{32}$	0,90625
								$\frac{31}{32}$	0,96875

MODO DE USAR ESTA TABLA.

Cuando el punto de partida de un cálculo sea un número de peniques con fracción, tómese el *equivalente decimal* de la fracción y póngase el número entero en lugar del 0. Así, $7\frac{5}{8}$ peniques son 7,625.

Cuando el resultado final de un cálculo sea un número de peniques con decimales, búsquese en las columnas de los decimales los *centésimos* que más se acerquen á los obtenidos, y tómese la fracción á que correspondan. Sirva de ejemplo la cantidad de pen. 4,032488, obtenida en el cálculo de *seguro* de la página 29. En la *columna 5^a* hallamos la fracción siguiente: $0,03125 = \frac{1}{32}$, cuyos centésimos son los que más se aproximan á los de la fracción en cuestión; luego la cantidad de que tratamos equivaldrá á pen. $4\frac{1}{32}$.

5^a columna

VII.

FACTURAS DEL EXTERIOR.

Hemos dilucidado con prolijidad todas las cuestiones relativas al cambio, á fin de que estéis en aptitud de hacer vuestras remesas al Exterior con todas las ventajas posibles. Reanudemos ahora la marcha de vuestras operaciones.

En otra parte dejámos dicho que habéis destinado á la compra de letras la suma de \$ 15.000. Supongamos que habéis hecho vuestro pedido á Inglaterra.

Lo más conveniente á vuestro crédito es tomar al contado vuestras primeras facturas, empleando todo vuestro capital disponible, y concentrando todas vuestras operaciones en pocas casas de reconocida solidez, en una sola, si es posible; y cuando hayáis realizado siquiera la cuarta parte de vuestro capital, haréis, para resurtir vuestro almacén, nuevos pedidos *á las mismas casas que al principio de vuestros negocios, pidiendo estas nuevas facturas mitad al contado y mitad á plazo*. Quien os ha visto pagar al contado \$ 15.000, no vacilará en acreditaros \$ 5.000. Desde este momento, pues, tenéis vuestro giro elevado á \$ 40.000, el doble de vuestro capital; y si os tomáis todo empeño en ser cumplidos en vuestros compromisos, anticipándoos á sus vencimientos siempre que os sea posible, vuestro crédito se elevará al doble ó triple de esta suma.

Supongamos que habéis recibido vuestra primera factura, y que con todas sus cuentas accesorias monta á un total de \$ 19.462,04.—Sea dicha factura la marcada con el N^o 1 en los cuadros que irán más adelante. Esta factura, de mera imaginación, servirá no obstante de norma, en cuanto al procedimiento, para que hagáis lo propio cuando hayáis recibido una factura verdadera.

METODO COLECTIVO.

Practican algunos sus cálculos de factura de la manera siguiente:

1^o Toman como base fija *el valor principal* de la factura, convertido á nuestra moneda y gravado con el respectivo cambio.

2^o Luégo dividen los gastos en dos grupos: *Gastos comunes* y *Gastos especiales*. Llamam *gastos comunes* á los embarques, desembarques, arrumes, fletes, empaques, comisiones, seguro, interés del dinero, gastos de comercio, ganancia libre, &; y *gastos especiales*, á los derechos de aduana, los impuestos municipales, y algún otro gasto que grave de una manera particular á cada ar-

licio.

3° Los gastos hechos en el Exterior los convierten á nuestra moneda, los gravan con el respectivo cambio, y luégo los suman con los demás gastos que llaman *comunes*. A toda esta suma la llaman *recargos*.

4° Ahora dicen: si á *todo el valor principal*, corresponde el *total de recargos*, al valor principal de cada bulto ¿qué recargo corresponderá?

5° Conocido el recargo general de cada bulto, le agregan *sus gastos especiales*, y á todo esto, *su valor principal*; resultando así su *precio de venta*, que luégo desarrollan para la venta por menor. Este desarrollo viene á ser *la factura de mostrador*, en la cual *aumentan prudencialmente* el valor de la vara ó del objeto, con relación al precio de la *pieza* ó de la *docena*.

A todo esto lo llaman método "*colectivo*." Este método está muy generalizado, sin duda por su sencillez, entre comerciantes poco entendidos ó poco laboriosos. Trataremos de señalar sus desventajas y sus errores.

Por este método se salta *del precio de origen* al *precio de venta*, sin dejar constancia del *precio de costo*; y por consiguiente, sin desarrollar *la factura de escritorio*, que tan útil es para tener una base fija de comparación en las frecuentes oscilaciones que puede tener el precio de venta. Esta es una desventaja.

En él se confunden en una sola suma el valor principal, los gastos en el Exterior y el cambio, dejando así sin base determinada y distinta el cálculo *del precio diario*, como veremos más adelante. Esta es otra desventaja.

La refundición de gastos nos priva de una fuente de consulta que nos permita familiarizarnos con cada gravamen, de tener en ellos antecedentes claros para calcular el costo de nuestros pedidos ulteriores, y de una base de rectificación para cuando nos pasen cuentas exageradas. Esta es otra desventaja.

Veamos ahora los errores. Para esto examinemos primero qué gastos se pueden considerar como *comunes*, en el sentido de poder ser distribuidos en proporción *del valor principal* de la factura; y para esto, tomemos las cosas desde su origen.

Acomodamiento y empaque.—Nada tiene que ver este gasto con el valor de la mercadería. Habrá cosas que por su naturaleza exijan un acomodamiento y empaque costosos, á pesar de su poco valor, mientras que habrá otras de mucho valor que no exijan gran cuidado. No debe, pues, este gasto someterse á la proporcionalidad de que se trata; debe dividirse en partes iguales, si los bultos son de una misma naturaleza; y como puede suceder que algunos bultos tengan un gasto especial á este respecto, debe preferirse columna especial para este gravamen.

Embarques, desembarques, arrumes y fletes (en el Exterior.) Todos estos gastos significan movimiento y transporte, y

nada tienen que ver con el valor de la cosa transportada. Como el flete es el más costoso de estos gastos, fijemos sus reglas de distribución, y á ellas se someterán los demás de que tratamos.

1º Debe haber columna especial para este gasto, pues hay sustancias que en vapores y ferrocarriles pagan flete doble, por ser de naturaleza inflamable. A cada bulto se cargará según el aforo que traiga en el conocimiento. El comerciante tiene derecho á exigir el aforo que sirva de base para cobrar los fletes.

2º Si no viniere especificado el aforo de cada bulto, y éstos fueren más ó menos iguales en *peso* y *volumen*, se divide el monto de los fletes por el número de bultos, y el cuociente será lo que corresponda á cada bulto.

3º Si hubiere notable desigualdad en el *peso* y no la hubiere en el *volumen*, el monto del flete se divide en proporción *al peso* de cada bulto, anotado en la liquidación de aduana.

Este cálculo se hace así:

Sean los tres bultos siguientes:

Nº 1=	50 kgs.	× 0,1555=	\$ 7.775	ó	\$— 7.775
“ 2=	80 “	× 0,1555=	“ 12.44	ó	“—12.45
“ 3=	140 “	× 0,1555=	“ 21.77	ó	“—21.775

Total=270 kgs. \$ 41.985\$. ó —42.000

Supongamos que los tres bultos han causado un flete de \$ 42. Dividiremos esta suma por el total de kilogramos de los tres bultos; así: $\frac{42}{270} = \$ 0,1555$. Esta división se prolonga hasta la cuarta cifra decimal, y el cuociente se multiplica por el peso de cada bulto, como se ve arriba; el producto será el flete de cada uno. Se ve que, á pesar de haber llevado la división hasta la cuarta cifra decimal, falta centavo y medio en la suma de productos, para formar los \$ 42, total del flete. Esta diferencia, aunque insignificante, se distribuye prudencialmente entre los sumandos. En el caso presente aumentamos el centavo al 2º, y el medio centavo al 3º, para obtener fracciones corrientes y exactitud en el resultado, como se ve arriba.

4º Si hubiere notable desigualdad en *peso* y en *volumen*, se multiplican éstos entre sí, y el flete se divide en proporción de los *números* que resulten de la multiplicación indicada.

Sean los mismos tres bultos, con el mismo flete total.

Nº 1—	50 kgs.	× 0,900 m. cb.=	45 × 0,2=	\$ 9.00
“ 2—	80 “	× 0,550 “	= 44 × 0,2=	\$ 8.80
“ 3—	140 “	× 0,875 “	= 122 × 0,2=	\$ 24.40

211 \$ 42.20

Se multiplican entre sí el *peso* y el *volumen* de cada bulto; se suma los productos; se divide el flete por la suma de productos, así: $\frac{42}{211} = 0,02$; el cuociente se multiplica por cada producto, y el resultado será el flete de cada uno.

En nuestro caso resultan \$ 0,20 de más en el flete, lo que no importa, porque en estos cálculos basta la aproximación.

5º Si no fuere fácil apreciar el peso ni el volumen de una manera precisa, se hace un aforo prudencial, lo cual siempre es posible á un hombre práctico.

Debe tenerse presente que los gastos en el Exterior están sujetos al cambio, y que los gastos en el país no lo están; por tanto, deben agruparse con la debida separación unos de otros, aunque pertenezcan á una misma denominación.

Seguro y comisión (en el Exterior.) Estos gastos sí se calculan sobre el importe de la factura, y, por tanto, están sujetos á la proporcionalidad de que tratamos.

Gastos menudos (en el Exterior.) Con esta denominación se comprenden la póliza de seguros, la factura consular, portes de correo, &. Estos gastos afectan á todo el cargamento de una manera igual, sea la factura de lienzos ó de sederías; nada tienen que ver con el valor, y deben dividirse en partes iguales entre los bultos. Pueden ir en columna especial ó refundirse en una sola con cualquier otro gasto que esté en el mismo caso.

Cambio.—No debe reunirse con ningún otro gravamen; debe constar en columna especial, y debe calcularse, no sólo sobre *el valor principal*, sino sobre éste *más los gastos en el Exterior*, porque todo ello debe ser pagado en moneda extranjera.

Derechos de importación.—Son especiales para cada artículo, no admiten siempre proporcionalidad con su valor, y deben ir en columna especial.

Derechos municipales.—Lo mismo que los anteriores.

Embarques, fletes, desembarques, arrumes, reempaques y comisiones (en el país.) Se calculan por bultos ó por cargas, y se les carga según el aforo de cada bulto.

Gastos menudos (en el país.) Se dividen en partes iguales entre los bultos.

Resulta pues, que la distribución proporcional que se emplea en el método "*colectivo*" sólo es aplicable al *seguro* y á la *comisión en el Exterior*; aplicarla á cualquier otro gravamen es cometer un error, sobre cuyas trascendencias haremos más adelante algunas apreciaciones.

No hemos considerado oportuno en el análisis anterior hablar siquiera del gran error de acumular entre los *gravámenes comunes, repartibles proporcionalmente al valor principal*, el interés del dinero, los gastos de comercio y la utilidad libre. Estos gravámenes deben afectar *al valor total* de la factura, y no sólo *al principal*; y como los gravámenes que recaen sobre éste, sobre todo, los derechos de aduana, pueden introducir diferencias notabilísimas entre objetos que en su origen tuvieron un mismo valor, resulta que la distribución hecha ó basada sobre el valor principal es un gran despropósito.

Si todos los bultos de la factura fueren de idéntico contenido, de idéntica calidad, de idéntica cantidad y de idéntico peso, la distribución colectiva que entraña el método de que tratamos sería de correcta aplicación; aunque en este caso excepcional bastaría dividir el monto total de la factura (principal, gastos y recargos) por el número de bultos, para hallar el precio de venta de cada uno. Pero no es esto lo que sucede generalmente, sino que por el contrario, cada bulto puede tener sus gravámenes especiales, y, por consiguiente, la colectividad es inaplicable. Y aun en el caso excepcional de que hemos hablado, subsistirían en contra de la colectividad las desventajas que anteriormente hemos apuntado.

No hay cálculo en que se cometan mayores arbitrariedades que en el cálculo de facturas; arbitrariedades debidas unas veces á la ignorancia y otras á la pereza. Sin embargo, hay muchos comerciantes inteligentes y laboriosos que á fuerza de meditar el asunto, y girando siempre sobre el método *colectivo*, han dado con una solución satisfactoria, pero modificable en cada caso particular, atendiendo á las especialidades. Pero, en primer lugar, esta es tarea que sólo pueden realizar con tino los inteligentes; y en segundo lugar, desde el momento en que se hacen todas las racionales distinciones de cada caso, el método pierde su seductora sencillez, y con menos orden y método, tendría, por lo menos, el mismo trabajo y laboriosidad que el método sistemático que vamos á exponer en seguida, el cual encierra toda la distinción, claridad y corrección que pueden exigirse de un comerciante metódico.

Debe tenerse presente que el comercio no es sólo una ocupación manual ó mecánica, sino también una profesión de cálculo; y que por lo tanto, tiene ó debe tener su historia numérica y sus antecedentes que sirvan de punto de partida para el estudio de especulaciones futuras.

METODO DISTRIBUTIVO.

Es un principio de Economía política “que en la *producción* ó *consecución* de los efectos de cualquier industria, cada artículo cargue con sus gastos propios.” Del análisis á que ha dado lugar el método *colectivo* resulta, que el único modo de dar aplicación práctica al enunciado principio es *distribuir* en columnas separadas (útiles por la claridad y para cálculos posteriores) los diferentes gastos ocasionados por cada bulto, y refundir luego en una sola *todos los gastos* que se refieran á cada uno, á fin de que aparezcan con la debida distinción el valor principal, el total de gastos en el Exterior, los gastos en el país, el recargo total y el costo total de cada bulto. Este método es el que llamaremos “*distributivo*”, y tiene por objeto calcular *el precio de costo de cada bulto*.

Liquidación del precio de costo de cada bulto.

El precio de costo de cada bulto consta de dos partes: *su valor principal*, ó sea lo que costó en el lugar de su origen, y *los gastos* que ha ocasionado hasta llegar á nuestro poder.

Los gastos se dividen en *gastos en el Exterior*, *cambio* y *gastos en el país*.

Los gastos en el Exterior están gravados con el cambio, lo mismo que lo está *el valor principal*; mientras que *los gastos en el país*, no lo están.

El valor principal de cada bulto consta en la factura; *los gastos* se liquidan en la forma y de la manera que se expresa en el cuadro N° 2.

Este cuadro presenta una distinción rigurosa de todo aquello que en principio debe ser distinguido; prolijidad conveniente en la escuela, para que el estudiante se penetre bien de la naturaleza de cada gravamen, pero no tan necesaria en la práctica, en donde el cúmulo de atenciones que pesa sobre el comerciante lo obliga á buscar toda simplificación razonable. Así, es práctica indicada por un autor americano, y seguida por comerciantes que conocemos, la de reunir en una sola columna el *seguro*, la *comisión* y el *cambio*.

Aunque en realidad el seguro y la comisión se pagan sólo sobre el *valor principal*, y el cambio, sobre *el valor principal más los gastos en el Exterior*, como se está generalizando la práctica de asegurar la mercadería con un 10 % de recargo (por valor aproximado de los *gastos en el Exterior*), resulta que no hay diferencia notable en tomar como base general para el cálculo de los tres gravámenes indicados, el *costo en el Exterior*, que en rigor sólo convendría al *cambio*.

Por supuesto que esta confusión, como todas las que admiten los prácticos, tiene para ellos la doble recomendación de la abreviación del cálculo, y la de la *utilidad*; pues en ella, la *comisión*, que sólo debía tener por base *el valor principal*, llega á tener la más alta base del *costo en el Exterior*.

Esta refundición se hace así:

Por ejemplo, comisión	3 %
seguro	2 %
cambio	40 %

Total 45 % sobre el *costo en el Exterior*, reducido á nuestra moneda.

Liquidación del precio de costo de cada lote, cuaneo el contenido de un bulto es heterogéneo.

Como hay mercaderías de mucho volumen, poco peso y mu-

cho valor; de mucho volumen, poco peso y poco valor; de poco volumen, mucho peso y poco valor; de poco volumen, mucho peso y poco valor &c., cuando se encuentran reunidas en un solo bulto, es imposible atinar con una distribución exacta, sea que se atienda á uno, á dos, ó á todos los tres elementos de que hemos hablado. En vista de esta dificultad, y no siendo siempre fácil determinar el volumen, se ha aceptado generalmente para este caso (que lo mejor sería evitarlo, pidiendo siempre que cada artículo venga separado) dividir el monto de *gastos comunes* en partes proporcionales á los *números* que resulten de multiplicar el *peso* por el *precio* (prescindiendo del volumen); esto, si uno y otro son muy desiguales, ó en proporción del muy desigual, si en el otro hay poca diferencia.

Algunos toman como única base de distribución *el valor principal* de cada artículo; porque les parece bien que los objetos caros, de comodidad ó de lujo (cuyos consumidores son los ricos), sean los que carguen con más gravamen.

El *cuadro* N^o 4 presenta este cálculo, hecho sobre la base *del valor principal*, por ser *el peso* casi igual en los diferentes artículos.

VIII.

FACTURA DE ESCRITORIO.

Conocido *el precio de costo* de cada bulto y de cada lote, pasemos á formar lo que se llama una factura reservada, ó *factura de escritorio*.

La *factura de escritorio* se basa únicamente en el *precio de costo*, y á su vez es la base para la formación de los inventarios de las mercaderías, cuando por cualquier motivo hay que hacerlos, castigando casi siempre dicho precio con un 10% de rebaja, por deterioro.

El *cuadro* N^o 5 representa una *factura de escritorio*.

Esta factura es la base de las elucubraciones del comerciante y el punto de partida de cálculos ulteriores.

Tenemos conocimiento personal de que las casas fabricantes, ó los comisionistas encargados, de cumplir vuestros pedidos en el extranjero, *no miden á todos sus clientes con una misma medida*. Si cotejáis las facturas salidas de una misma casa remitora para distintos países, encontraréis notables diferencias en los precios de unos mismos artículos.; ¡qué digo, para diferentes países! para diferentes plazas de un mismo país, y aun para diferentes casas de una misma plaza, son los precios diferentes. ¿Y de qué depende esta diferencia? De la mayor ó menor frecuencia con que los comerciantes van á visitar las plazas de donde se proveen.

No importa gastar dos ó tres mil pesos (á mucho gastar) en un viaje de inspección y exploración; las ventajas que de él se derivan retribuyen con creces este gasto en un par de años de buenos negocios. Un centavo de rebaja que obtengáis en cada yarda, os dejará reembolsados en poco tiempo, además de la incalculable ventaja de afianzar y extender vuestras relaciones comerciales en centros importantes. Los comerciantes por mayor que nunca han visitado los mercados de donde se proveen, están pagando, seguramente, el tributo de su incuria; pero como este mal refluye en definitiva sobre el consumidor, que lo es toda la nación, son los gobiernos quienes deben tratar de remediarlo, haciendo que sus respectivos cónsules en el extranjero reserven un ejemplar minuciosamente detallado de cada factura que certifiquen, y que publiquen mensualmente un extracto á manera de *Revista mercantil*, á fin de que cada comerciante pueda enterarse de los precios corrientes generales de la plaza respectiva. Esto uniformaría los precios de envío para cada nación, y por medio del canje de *Revistas*, se uniformarían los de todas las naciones.

Un comerciante solícito no debería limitarse á suscribirse á la *Revista* de su país, sino también á las de los otros países de situación análoga, á fin de colocarse á la altura de los más aventajados. Para hacer menos gravosas las suscripciones, bastaría hacerlas colectivas en vez de individuales, tomando una de cada *Revista* para el archivo del *Club de Comercio* de cada plaza.





FACTURAS DEL EXTERIOR.

LIBRO

DE

LIQUIDACION DE FACTURAS.

ESTE LIBRO DEBE COMPRENDER:

- 1º Copia literal de las facturas recibidas (cuadro N° 1);
- 2º Su respectivo "*pliego de gastos*" (cuadro N° 2);
- 3º La liquidación del costo de cada bulto (cuadro N° 3);
- 4º La liquidación de cada lote, cuando haya bultos de vario contenido (cuadro N° 4); y
- 5º La "*factura de escritorio*" (cuadro N° 5).

Este libro es *enteramente privado*, y sólo el principal y el empleado del ramo podrán enterarse de su contenido.

CUADRO N° 1.

N° 2507.

FERGUSON & C^{IA}—Londres, Marzo 1° de 1889

El Sr. RODULFO TERÁN, de Quito, por lo siguiente remitido por "Alaska",

Capitán J. F. Hamilton.

DEBE

Marcas.	Números.	Piezas ó docenas.	Yardas.	Valor de la unidad.			Artículos.	Calidad.	Parciales.			Totales.		
				£.	ch.	pen.			£.	ch.	pen.	£.	ch.	pen.
RT	1	64 pzas.	42	0	0	3½	zarazas	finas-morado-firme	39	8	0
F×C	2	64 "	42	0	0	3½	id.	id. rosa id.	39	8	0
"	3	64 "	42	0	0	3½	id.	id. azul id.	39	8	0
"	4	64 "	42	0	0	3½	id.	id. café id.	39	8	0
"	5	64 "	42	0	0	3½	id.	id. caoba id.	39	8	0
"	6	64 "	42	0	0	3½	id.	id. granate id.	39	8	0
"	7	64 "	42	0	0	3½	id.	id. negro id.	39	8	0
"	8	64 "	42	0	0	3½	id.	id. plomo id.	39	8	0
"	9	64 "	42	0	0	2½	id.	entrefinas morado	32	6	4
"	10	64 "	42	0	0	2½	id.	id. rosa	32	6	4
"	11	64 "	42	0	0	2½	id.	id. azul	32	6	4
"	12	64 "	42	0	0	2½	id.	id. café	32	6	4
"	13	64 "	42	0	0	2½	id.	id. caoba	32	6	4
"	14	64 "	42	0	0	2½	id.	id. granate	32	6	4
"	15	64 "	42	0	0	2½	id.	id. negro	32	6	4

—	—	16	64	—	42	0	0	2½	id.	id.	plomo	—	—	—	32	6	4
—	—	17	90	—	12	0	0	8½	linones	finos	blancos	—	—	—	36	11	3
—	—	18	90	—	12	0	0	8½	id.	id.	azules	—	—	—	36	11	3
—	—	19	90	—	12	0	0	8½	id.	id.	rosa	—	—	—	36	11	3
—	—	20	90	—	12	0	0	8½	id.	id.	amarillos	—	—	—	36	11	3
—	—	21	95	—	36	0	0	3½	olancillos	id.	morado	—	—	—	56	0	0
—	—	22	95	—	36	0	0	3½	id.	id.	rosa	—	—	—	56	0	0
—	—	23	95	—	36	0	0	3½	id.	id.	azul	—	—	—	56	0	0
—	—	24	95	—	36	0	0	3½	id.	id.	café	—	—	—	56	0	0
—	—	25	50	—	30	0	0	4½	domésticas	finas	“águila”	—	—	—	30	12	6
—	—	26	50	—	30	0	0	4½	id.	id.	“victoria”	—	—	—	30	12	6
—	—	27	50	—	30	0	0	4½	id.	id.	“estrella”	—	—	—	30	12	6
—	—	28	50	—	30	0	0	4½	id.	id.	“vencedor”	—	—	—	30	12	6
—	—	29	50	—	30	0	0	4½	id.	id.	“sultana”	—	—	—	30	12	6
—	—	30	50	—	30	0	0	4½	id.	id.	“fénix”	—	—	—	30	12	6
—	—	31	12	—	30	0	2	7½	driles		oscuros	—	—	—	49	18	0
—	—	32	12	—	30	0	2	7½	id.		claros	—	—	—	49	18	0
—	—	33	12	—	30	0	2	7½	id.		blancos	—	—	—	49	18	0
—	—	34	12	—	30	0	2	7½	id.		id.	—	—	—	49	18	0
—	—	35	10	—	30	0	3	3	merino		negro	—	—	—	51	0	10
—	—	36	10	—	30	0	3	3	id.		solferino	—	—	—	51	0	10
—	—	37	10	—	30	0	3	3	id.		morado	—	—	—	51	0	10
—	—	38	10	—	30	0	3	3	id.		rosa	—	—	—	51	0	10
—	—	39	16	—	36	0	1	9½	franelas	finas	café	—	—	—	53	18	8
—	—	40	16	—	36	0	1	9½	id.	id.	azules	—	—	—	53	18	8
														<i>Pasan</i>	1639	7	4

50	40	„	..	0	4	4½	pañuelos	id. pequeños	8	4	3			
	24	„	..	0	10	3	corbatas	seda niños	12	5	7			
	24	„	..	0	4	8½	cueillos	hilo id.	5	8	4			
	24	„	..	0	5	9	puños	id. id.	6	12	6	32	10	8
51	6	„	..	5	12	3	calzado	hombres	32	6	6
52	6	„	..	4	11	10	id.	niños	26	8	9
53	6	„	..	3	10	2½	id.	señoras	20	4	2
54	6	„	..	7	0	4½	sombreros	hombres	40	8	6
55	6	„	..	4	19	5½	id.	niños	28	12	8
56	3	„	..	10	10	0½	id.	señoras	30	7	9
57	3	„	..	10	10	0½	id.	id.	30	7	9
58	10	„	..	5	5	8½	sombrillas	id.	50	14	6
59	5	„	..	10	18	7	paraguas	ballena	52	8	3
60	5	„	..	10	9	8	bastones	estoques	50	6	4

Valor principal 2537 0 4

GASTOS:

Acomodamiento y empaque
 Camino de hierro
 Embarque al tren y al vapor
 Seguro marítimo el 1^o 10 sobre el valor de la factura
 Póliza
 Factura consular
 Comisión al 3^o 10 sobre el valor de la factura

Pasan 139 12 3 2537 0 4

	<i>Vienen</i>	139	12	3	2537	0	4
Flete hasta Guayaquil, según conocimiento		141	0	0			
Gastos menudos		0	3	2			
		<hr/>			280	15	5
	<i>Total</i>				<hr/>	2817	15 9

S. E. ú O.

Recibimos

Fergusson & Cía.

CUADRO N° 2.

PLIEGO DE GASTOS

de la factura N° 2507 de Fergusson & Cía. de Londres, recibida el 30 de junio de 1888.

GASTOS EN EUROPA:				
9	Acomodamiento y empaque	\$	75 00	(1)
01	Camino de hierro (supongámoslo)	„	75 00	
11	Embarque al tren y al vapor	„	25 00	
9	Seguro marítimo 1 ^o / ₁₀ sobre el valor de la factura	„	139 52	
9	Póliza	„	1 00	
9	Factura consular	„	2 00	
10	Comisión al 3 ^o / ₁₀ sobre el valor principal de la factura	„	380 54	
11	Flete hasta Guayaquil	„	705 00	
9	Gastos menudos	„	0 79	\$ 1403 85
GASTOS EN GUAYAQUIL:				
14	Descargue	\$	24 00	
16	Arrumes	„	6 00	
16	Almacenaje	„	12 00	
15	Flete fluvial	„	12 00	

(1) Estos valores se toman de la factura ó de la cuenta de gastos; y su reducción á pesos nacionales se hace multiplicando las £ £ por 5, los chelines por 0,25 y los peniques por 0,02; luego se suma todo esto.

16	Vienen	\$ 5400	\$ 1403 85
15	Portes de cartas	„ 045	
14	Comisión sobre 60 cargas á \$ 0,80 cju.	„ 4800	
	Derechos de importación, según la planilla del Administrador de aduana	„ 1915 72	„ 2018 17
GASTOS EN BABAHOYO:			
15	Saltada á \$ 0,10 carga sobre 60 cargas	\$ 600	
15	Comisión á 0,30 sobre 60 cargas	„ 1800	
16	Gastos menudos	„ 015	„ 24 15
GASTOS EN ÉSTA:			
15	Flete de 60 mulas á \$ 8,50 cju.	„ 51000	
16	Arrumes	„ 300	„ 513 00
13	Cambio sobre \$ 14.088,93, principal y gastos en el Exterior, á razón de 40 peniques por peso, ó sea al 20 % de premio		„ 2817 79
	<i>Total de gastos</i>		\$ 6,776 96
RESUMEN:			
	<i>Valor principal</i>		\$ 12,685 08
	Gastos en el exterior	\$ 1403 85	
	Cambio	„ 2817 79	
	Gastos en Guayaquil	„ 2018 17	
	Gastos en Babahoyo	„ 24 15	
	Gastos en ésta	„ 513 00	„ 6,776 96
	<i>Valor total de la factura.</i>		\$ 19,462 04
Tanto por ciento de recargo:			
12.685 : 1.403 :: 100 : x = 11,06 %	Gastos en el Exterior.		
12.685 : 2.817 :: 100 : x = 22,20 %	Cambio.		
12.685 : 2.555 :: 100 : x = 20,14 %	Gastos en el país.		
<i>Recargo total</i>	53,40 %		

CUADRO

LIQUIDACION DEL COS

FACTURA—Nº 2507. FERGUSSON & CAI—LONDRES.				GASTOS EN EL EXTERIOR.			
1ª	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª	7ª	8ª
<i>Marcas.</i>	<i>Numeros.</i>	<i>Articulos.</i>	<i>Calidad.</i>	<i>Precio de fábrica de cada bulto.</i>	<i>Empaque y gastos mds.</i>	<i>Seguro y comisión.</i>	<i>Fletes</i>
R & T	1—8	zarazas	finas	197 00	1 32	7 88	13 42
F × C	9—16	id.	entrefinas	161 50	1 32	6 46	13 42
—	17—20	linones	finos	182 81	1 32	7 31	13 42
—	21—24	olancillos	id.	280 00	1 32	11 20	13 42
—	25—30	domésticas	id.	153 12	1 32	6 12	13 42
—	31—34	driles	id.	249 50	1 32	9 98	13 42
—	35—38	merino	entrefino	255 20	1 32	10 21	13 42
—	39—42	franelas	finas	269 66	1 32	10 79	13 42
—	43—46	lanas	id.	320 83	1 32	12 83	13 42
—	47	Contenido	heterogéneo	262 75	1 32	10 51	13 42
—	48	id.	id.	152 52	1 32	6 10	13 42
—	49	id.	id.	276 33	1 32	11 05	13 42
—	50	id.	id.	162 66	1 32	6 51	13 42
—	51	calzado	hombres	161 62	1 32	6 46	13 42
—	52	id.	niños	132 18	1 32	5 29	13 42
—	53	id.	señoras	101 04	1 32	4 04	13 42
—	54	sombreros	hombres	202 12	1 32	8 08	13 42
—	55	id.	niños	143 16	1 32	5 73	13 42
—	56	id.	señoras	151 93	1 32	6 08	13 42
—	57	id.	id.	151 93	1 32	6 08	13 42
—	58	sombrillas	id.	253 62	1 32	10 14	13 42
—	59	paraguas	ballena	262 08	1 32	10 48	13 42
—	60	bastones	estoques	251 58	1 32	10 06	13 42

Nº 3.

TO DE CADA BULTO.

COSTO TOTAL		CAMBIO	GASTOS EN EL PAIS.			FACTURA AL CONTADO.	
9ª			11ª	12ª	13ª	14ª	15ª
<i>en el Exterior.</i>		40 pen. - Sl. 1 = 20 %	<i>Derechos de importación.</i>	<i>Fletes y comisión.</i>	<i>Reempaque y gastos menudos.</i>	<i>Recargo total.</i>	<i>Costo total.</i>
219	62	43 92	31 90	10 50	0 16	109 10	306 10
182	70	36 54	28 28	10 50	0 16	96 68	258 18
204	86	40 97	33 15	10 50	0 16	106 83	289 64
305	94	61 19	30 95	10 50	0 16	128 74	408 74
173	98	34 80	22 10	10 50	0 16	88 42	241 54
274	22	54 84	36 75	10 50	0 16	126 97	376 47
280	15	56 03	36 00	10 50	0 16	127 64	382 84
295	19	59 04	34 70	10 50	0 16	129 93	399 59
348	40	69 68	30 75	10 50	0 16	138 66	459 49
288	00	57 60	22 10	10 50	0 16	113 61	376 36
173	36	34 67	20 10	10 50	0 16	86 27	238 79
302	12	60 42	33 15	10 50	0 16	120 02	396 35
183	91	36 78	23 15	10 50	0 16	91 84	254 50
182	82	36 56	34 90	10 50	0 16	103 32	264 94
152	21	30 44	24 35	10 50	0 16	85 48	217 66
119	82	23 96	24 36	10 50	0 16	77 76	178 80
224	94	44 99	30 46	10 50	0 16	108 93	311 05
163	63	32 73	25 66	10 50	0 16	89 52	232 68
172	75	34 55	50 15	10 50	0 16	116 18	268 11
172	75	34 55	50 15	10 50	0 16	116 18	268 11
278	50	55 70	50 90	10 50	0 16	144 14	397 76
287	30	57 46	55 90	10 50	0 16	149 24	411 32
276	38	55 28	53 17	10 50	0 16	143 91	395 49

CUADRO

DISTRIBUCION Y LIQUIDACION DEL COSTO DE CADA LOTE

FACT. N° 2507 DE FERGUSSON & CIA—LONDRES.—RECIBIDA SIN NOVEDAD EL 30 DE JUNIO DE 1889.					GASTOS EN	
<i>Marcas.</i>	<i>Números</i>	<i>Piezas ó docenas.</i>	<i>Artículos.</i>	<i>Calidad.</i>	<i>Pre-cios de fábrica.</i>	<i>Gastos comunes.</i>
RT	47	12 dnas.	medias	algodón hombres	36 75	2 08
F × C		12 "	camisetas	id. id.	90 50	5 06
		12 "	calzoncillos	id. id.	135 50	7 60
"	48	12 "	medias	id. señoras	46 31	4 49
		12 "	id.	id. niños	25 56	2 44
		12 "	calzoncillos	id. id.	80 58	7 81
"	49	40 "	pañuelos	hilo grandes	71 25	3 80
		24 "	corbatas	seda hombres	110 75	5 90
		24 "	cueillos	hilo id.	44 12	2 35
		24 "	puños	id. id.	50 20	2 70
"	50	40 "	pañuelos	id. pequeños	41 06	3 73
		24 "	corbatas	seda niños	61 39	5 55
		24 "	cueillos	hilo id.	27 08	2 46
		24 "	puños	id. id.	33 12	3 00
1 ^a	2 ^a	3 ^a	4 ^a	5 ^a	6 ^a	7 ^a

EXPLICACIONES.

- Para llenar las cinco primeras columnas basta inspeccionar el *Cuadro*; los datos se toman de la factura.
- 6^a—Se llena con el valor de cada lote, tomando de la factura.
- 7^a—El flete y demás *gastos comunes* se han dividido en proporción del *importe* de cada lote, por ser poca la diferencia de *peso*.
- 8^a—Se suma el 0/10 del seguro con el 0/10 de comisión, y el total se calcula sobre el *valor principal* de cada lote.

Nº 4.

CUANDO EL CONTENIDO DE LOS BULTOS ES HETEROGENEO.

EL EX- TERIOR	TOTAL DE COSTO		CAMBIO 40 pen. = S/. 1.	GASTOS EN EL PAIS.		FACTURA AL CONTADO.	
	<i>Seguro y comi- sión.</i>	<i>en el Exte- rior.</i>	<i>20^o % de premio.</i>	<i>Dere- chos de impor- tación.</i>	<i>Gastos comu- nes.</i>	<i>Recar- go total.</i>	<i>Costo total.</i>
1 47	40 30	8 06	4 65	1 47	17 73	54 48	
3 62	99 18	19 84	8 00	2 67	39 19	129 69	
5 42	148 52	29 70	9 45	5 52	57 69	193 19	
1 85	52 65	10 53	8 85	3 25	28 97	75 28	
1 02	29 02	5 80	3 10	1 76	14 12	39 68	
3 22	91 61	18 32	8 15	5 65	43 15	123 73	
2 85	77 90	15 58	7 75	2 75	32 73	103 98	
4 43	121 08	24 22	10 70	4 27	49 52	160 27	
1 76	48 23	9 65	4 20	1 70	19 66	63 78	
2 01	54 91	10 98	10 50	1 94	28 13	78 33	
1 64	46 43	9 29	4 25	2 70	21 62	62 68	
2 45	69 39	13 88	5 35	4 01	31 24	92 63	
1 08	30 62	6 12	2 10	1 78	13 54	40 62	
1 32	37 44	7 49	5 45	2 17	19 43	52 55	
8 ^a	9 ^a	10 ^a	11 ^a	12 ^a	13 ^a	14 ^a	

9^a—Se suman los datos de las tres columnas anteriores.

10^a—Se calcula el % de cambio sobre cada dato de la columna anterior.

11^a—Se toma de la planilla de aduana los derechos de cada lote.

12^a—Se llena lo mismo que la columna 7^a

13^a—Se suman los datos de las columnas 7^a, 8^a, 10^a, 11^a y 12^a

14^a—Se suman los datos de las columnas 9^a, 10^a, 11^a y 12^a

CUADRO

FACTURA DE

FACTURA N° 2507 DE FERGUSSON

RECIBIDA SIN NOVEDAD EL 30 DE AGOSTO DE 1889. PRE

Marcas.	Números	Piezas ó docenas.	Yardas.	Varas	Artículos.	Calidades.	Bulto ó lote.
RT	178	64 pzas.	42	49,90	zarazas	finas	197 00
F x C	916	64 "	42	49,90	id.	entrefinas	161 50
"	1720	90 "	12	13,12	linones	finos	182 81
"	2124	95 "	36	39,35	olancillos	finos	280 00
"	2530	50 "	30	32,79	domésticas	finas	153 12
"	3134	12 dnas.	30	32,79	driles	finos	249 50
"	3538	10 "	30	32,79	merino	entrefino	255 20
"	3942	16 "	36	39,35	franelas	finas	269 66
"	4346	44 "	36	39,35	lanas	finas	320 83
"	47	12 "	medias	algod. homb.	36 75
"		12 "	camisetas	id. id.	90 50
"		12 "	calzoncillos	id. id.	135 50
"	48	12 "	medias	id. señoras	46 31
"		12 "	id.	id. niños	25 62
"		12 "	calzoncillos	id. id.	80 58
"	49	40 "	pañuelos	hilo grandes	71 25
"		24 "	corbatas	seda hombres	110 75
"		24 "	cuellos	hilo id.	44 12
"		24 "	puños	id. id.	50 20
"	50	40 "	pañuelos	id. pequen.	41 06
"		24 "	corbatas	seda niños	61 39
"		24 "	cuellos	hilo id.	27 08
"		24 "	puños	id. id.	33 12
"	51	6 "	calzado	hombres	161 62
"	52	6 "	id.	niños	132 18
"	53	6 "	id.	señoras	101 04
"	54	6 "	sombreros	hombres	202 12
"	55	6 "	id.	niños	143 16
"	56	3 "	id.	señoras	151 93
"	57	3 "	id.	id.	151 93
"	58	10 "	sombrillas	id.	253 62
"	59	5 "	paraguas	ballena	262 08
"	60	5 "	bastones	estoques	251 58

Nº 5.

ESCRITORIO.

& COMPAÑIA.—LONDRES.

PRECIOS DE FABRICA.		PRECIOS DE COSTO.		FACTURA AL CONTADO.	
<i>Pieza ó docena.</i>	<i>Vara ú objeto.</i>	<i>Bulto ó lote.</i>	<i>Pieza ó docena.</i>	<i>Vara ú objeto.</i>	<i>Observaciones sobre el precio de venta.</i>
3 08	0 06 ¹⁷	306 10	4 78	0 09	En esta columna se anotan las alteraciones que sufren el precio de venta, por alguna de las circunstancias que obligan á variarlo; anotando el <i>máximum</i> y el <i>mínimum</i> que haya alcanzado.
2 52	0 05 ⁰⁵	258 18	4 03	0 08	
2 03	0 15 ⁴⁷	289 64	3 22	0 24	
2 94	0 07 ⁴⁷	408 74	4 30	0 11	
3 06	0 09 ³³	241 54	4 82	0 15	
20 79	0 63 ⁴⁰	376 47	31 37	0 96	
25 52	0 77 ⁸²	382 84	38 28	1 17	
16 85	0 42 ⁸²	399 59	24 97	0 63	
7 29	0 18 ⁵²	459 49	10 44	0 27	
3 06	0 25 ⁵⁶	54 48	4 54	0 38	
7 54	0 62 ⁸³	129 69	10 81	0 90	
11 29	0 94 ⁰⁸	193 19	16 10	1 34	
3 86	0 32 ¹⁶	75 28	6 27	0 52	
2 13	0 17 ⁷⁵	39 68	3 31	0 27	
6 71	0 55 ⁹¹	123 73	10 31	0 86	
1 78	0 14 ⁸³	103 98	2 60	0 22	
4 61	0 38 ⁴¹	160 27	6 68	0 56	
1 84	0 15 ³³	63 78	2 62	0 22	
2 09	0 17 ⁴¹	78 33	3 27	0 27	
1 03	0 08 ⁵⁸	62 68	1 57	0 13	
2 56	0 21 ³³	92 63	3 85	0 32	
1 13	0 09 ⁴¹	40 62	1 69	0 14	
1 38	0 11 ⁵⁰	52 55	2 19	0 18	
26 94	2 24 ⁵⁰	264 94	44 16	3 68	
22 03	1 83 ⁵⁸	217 66	36 28	3 02	
16 84	1 40 ³³	178 80	29 80	2 49	
33 68	2 80 ⁶⁶	311 05	51 84	4 32	
23 86	1 98 ⁸⁸	232 68	38 78	3 23	
50 62	4 21 ⁸³	268 11	89 37	7 45	
50 62	4 21 ⁸³	268 11	89 37	7 45	
25 36	2 11 ³³	397 76	39 78	3 31	
52 41	4 36 ⁷⁵	411 32	82 26	6 85	
50 31	4 19 ²⁵	395 49	79 10	6 59	

DESCRIPCION DEL CUADRO N° 3.

Columnas

- 1^a Para la marca de cada bulto.
- 2^a Para el número de cada bulto.
- 3^a Para el nombre del artículo.
- 4^a Para su calidad ó distintivo.
- 5^a Para el precio de fábrica ó de origen.
- 6^a Empaque y gastos menudos en el Exterior
- 7^a Seguro y comisión en el Exterior.
- 8^a Fletes en el Exterior.
- 9^a Costo en el Exterior.
- 10^a Cambio sobre el costo en el Exterior.
- 11^a Derechos de importación.
- 12^a Fletes y comisión en el país.
- 13^a Reempaque y gastos menudos en el país.
- 14^a Recargo total sobre el valor principal de cada bulto.
- 15^a Costo total de cada bulto.

Para llenar las cuatro primeras columnas, basta la inspección del cuadro; los datos se toman de la factura.

5^a Se toma el valor principal que traiga la factura para cada bulto. Este valor, como todos los demás que trae la factura, se reducen á nuestra moneda así: las libras esterlinas se multiplican por cinco pesos fuertes; los chelines por 0,25 de peso fuerte; los peniques por 0,02 de peso fuerte; luégo se suman los resultados.

Como la factura debe traer los gastos llamados *de pie de factura*, y si no los trae, han de venir detallados en la cuenta que pase la casa remisora, se trasladan todos estos gastos y los demás causados en el país á un pliego separado, titulado *pliego de gastos*.

6^a Véase el cuadro N° 2.

Márquese en el margen de dicho pliego con el N° 6 (por ser éste el de la columna que ahora se trata de llenar) las partidas que traten de empaque y otros gastos menudos en el Exterior, como portes de carta, póliza de seguro, certificado consular de facturas, etc. En seguida se suman todas las partidas marcadas con el N° 6, y la suma se divide por el número de bultos de la factura: el cuociente será lo que corresponde á cada bulto, y con ello llenamos la columna que nos ocupa. Suponemos que los bultos son de una misma condición, y que traen un mismo aforo.

7^a Se marcan con el N° 7 las partidas del *pliego de gastos* que traten de seguro, y comisión en el Exterior; se

- suma el tanto por ciento que represente la prima de seguro con el que represente la comisión, y sobre el *valor principal* de cada bulto se calcula el tanto por ciento expresado por aquella suma: el resultado irá á la columna respectiva, á la derecha de cada bulto.
- 8^a Esta columna se llena con el flete que exprese el *conocimiento*, cada bulto según su aforo, y las partidas se marcan en el *pliego* con el N^o 8.
- 9^a Esta columna se llena sumando para cada bulto el contenido de las anteriores, á saber: 5^a, 6^a, 7^a y 8^a. Esta columna es la base para el cálculo del *cambio inicial*, y para el *cambio diferencial* en el cálculo del *precio diario*, como veremos más adelante.
- 10^a Sobre los datos de la columna anterior se calcula el *cambio* para cada bulto, al tipo del día en que se hizo la remesa; y si aun no se ha hecho, se calcula al tipo del día en que se reciba la factura. Así resultará el cambio que grava á cada bulto, con cuyo dato se llena la columna de que tratamos.
La partida de cambio se marca en el *pliego* con el N^o 10.
- 11^a Esta columna se llena con los datos que para cada bulto asignare la planilla del Administrador de aduana.
La partida se marca en el *pliego* con el N^o 11.
- 12^a Se suman todas las partidas que en el *pliego de gastos* expresen comisiones y fletes en el país; el total se divide por el número de bultos, ó según su aforo, y el resultado será lo que corresponde á cada bulto.
Las partidas se marcan en el *pliego* con el N^o 12.
- 13^a Se suman todas las partidas de *gastos menudos*, como almacenaje, arrumes, reempaques, portes, etc., y esta suma se divide por el número de bultos: el cociente será lo que corresponde á cada bulto.
Las partidas del *pliego* se marcan con el N^o 13.
- 14^a Se suman los datos que en línea horizontal corresponden á cada bulto, con excepción de los comprendidos en las columnas 5^a (valor principal) y 9^a (la cual comprende á todas las anteriores); y esta suma, que representará *el total de recargos*, se colocará á la derecha de cada bulto en la columna 14^a. La suma de esta columna debe ser igual al monto del *pliego de gastos*, lo cual es una comprobación de la exactitud de la distribución.
- 15^a Sumando para cada bulto su *valor principal*, que consta en la 5^a columna, con su *recargo total*, que consta en la 14^a, se obtiene su *costo total*, que se coloca en la 15^a columna. La suma de esta columna debe

ser igual al costo total de la factura, lo cual es una segunda comprobación.

NOTA.—Alguna circunstancia especial puede hacer innecesaria alguna de estas columnas. Por ejemplo: si el artículo de que se tratase estuviese exento de los *derechos de aduana*, estaría demás esta columna; y al contrario, se crearía la de *derechos municipales*, por ejemplo, si el artículo de que se tratase estuviese sujeto á este gravamen.

DESCRIPCION DEL CUADRO N° 5.

Columnas	Para llenar las siete primeras columnas basta la inspección del <i>cuadro</i> , tomando los datos de la factura original.
8ª	Esta columna contiene el <i>precio de fábrica</i> ó de origen de cada bulto ó de cada lote, tomado de la factura original.
9ª	El precio de la columna anterior, ó <i>precio de fábrica</i> , se divide por el número de piezas ó docenas que contenga el bulto ó el lote, y el cuociente será el <i>precio de fábrica</i> de la pieza ó la docena, con el que se llenará esta columna.
10ª	Si se trata de piezas, se divide el valor de una, contenido en la columna anterior, por el número de varas que tenga la pieza, y el cuociente será el valor de una vara; pero si se trata de docenas, el valor de una expresado en la columna anterior, se dividirá por 12, y el cuociente será el valor de un objeto. Si el bulto ó lote contiene objetos sueltos que no se acostumbre vender por docenas, el valor del bulto ó del lote, expresado en la columna 8ª, se dividirá directamente por el número de objetos que contenga el bulto ó lote, y el cuociente será el valor de un objeto.
11ª	Esta columna contiene el <i>precio de costo</i> de cada bulto ó de cada lote, el cual se toma de las columnas 15ª y 14ª de los <i>cuadros</i> N° 3 y N° 4, respectivamente.
12ª	El precio anterior se divide como se hizo para llenar la columna 9ª, y con los resultados se llena esta 12ª columna.
13ª	El precio anterior se divide como se indicó para llenar la columna 10ª, y con los resultados se llena esta columna.
14ª	Columna de observaciones sobre el precio de venta.

IX.

FACTURA DE MOSTRADOR.

La *factura de escritorio* de que acabamos de hablar, es la que sirve de base para la formación y cálculo de la *factura de mostrador*, tomando en cuenta los *gravámenes necesarios*.

Llamamos GRAVÁMENES NECESARIOS á los *gastos de comercio*, al *interés del dinero*, y á la *ganancia líquida*.

Trataremos separadamente de cada uno de estos gravámenes.

GASTOS DE COMERCIO.

(*Este gravamen afecta al MONTO TOTAL de cada factura*).

Fijemos la economía de vuestro establecimiento:

Arrendamiento anual del local	\$ 360
Sueldo anual del dependiente	“ 480
Contribuciones urbanas y gastos menudos	“ 60
Seréis el primer dependiente de vuestro almacén;—vuestro sueldo	“ 600

Total \$ 1500

Conocidos los gastos normales de vuestro negocio, diréis: si sobre el giro anual de \$ 40.000 hay un gravamen de \$ 1.500, sobre \$ 100 ¿qué gravamen habrá? Es decir:

$40.000 : 1.500 :: 100 : x = 3,75$; sea un 4^o10. Esto quiere decir que cada factura que recibáis tendrá un gravamen fijo de 4^o10, *por gastos de comercio*.

REGLA XIII.—*Para calcular el tanto por ciento que por GASTOS DE COMERCIO debe gravar á las facturas, se multiplica por 100 el monto total de dichos gastos, y el producto se divide por el monto anual de las ventas probables: el cuociente será el tanto por ciento buscado.*

Este 4^o10 que fijamos no es más que una *base de cálculo*, y de ningún modo un gravamen matemáticamente fijo para toda plaza y para todas las circunstancias; sin embargo, en la práctica se aspira á amoldarse á esta base, más ó menos. En efecto: hemos supuesto que vuestro capital de \$ 20.000, duplicado por el crédito, es reembolsado en el término de un año, siendo por lo mismo vuestra venta anual de \$ 40.000. Pudiera suceder que la plaza en que giréis sea muy cara, que los locales y sueldos sean doblemente altos: en este caso podríais tener de gastos \$ 3.000, en vez de los \$ 1.500 que hemos supuesto; y por consiguiente, 8 en vez de 4^o10 de gravamen á este respecto. Pero debéis tener presente que las plazas caras son también, por regla general, de comercio más activo, y que en ellas la venta anual

podría ser también doble de la que hemos supuesto, realizándose las facturas á 6 meses, término medio; así, todo va compensado.

Otra consideración propia de este lugar es la relativa al monto del capital en giro.—Si al lado vuestro estuviese otro comerciante cuyo capital fuese el doble del vuestro, pudiera parecer que, gravitando sus gastos sobre una suma doble, el tanto por ciento de gravamen se reduciría á la mitad, es decir, al 2 °10, ejerciendo así ventajosa competencia sobre vuestros precios.—Sobre esto es necesario observar que las casas más fuertes ocupan locales más costosos; pagan mejor sus dependientes, ó los tienen en mayor número; el sueldo fijado para el principal es de mayor importancia, porque es natural que el que tiene más capital viva con más comodidad y decencia. De todo esto resulta cierta proporcionalidad entre el capital y los gastos, que, para los efectos del cálculo y para uniformar este gravamen, *puede fijarse en un 5 °10.*

Es de advertir que los *gastos de comercio* se calculan por cuota *anual*, para fijar su tanto por ciento sobre las ventas también *anuales*; pero como en el hecho todos estos gastos se pagan mensualmente, resulta que al fin del año la mercadería os debería el total, más una progresión de intereses por las mensualidades pagadas durante el año. Pero como también es cierto que las mercaderías os irán reembolsando desde que empiecen las ventas, se acepta en la práctica una compensación de intereses.

Esta misma compensación tiene cabida en otros gravámenes, como sucede con los intereses del dinero, importe de las facturas, que se calculan por un año, como si *toda* la mercadería estuviese depositada para ser vendida *al año fijo* de haber sido comprada. El año no es más que *un término medio* que se toma por base para ciertos cálculos que se harían muy prolijos, y á veces impracticables, si se quisieran someter á un rigor matemático.

La generalidad de los comerciantes no acostumbra cargar anticipadamente á las mercaderías los *gastos de comercio*, sino que llevan una cuenta de *Gastos Generales*, ó una de *Gastos de Comercio* y otra de *Gastos Personales*, las cuales, refundidas en la de *Pérdidas y Ganancias*, lo mismo que las demás especialidades de esta cuenta, determinan, al hacer el balance general, por el saldo definitivo de *Pérdidas y Ganancias*, las que ha habido en los negocios.

Parece preferible la práctica de cargar á las mercaderías anticipadamente este gasto *probable*, junto con los demás gravámenes, sin perjuicio de llevar por separado las indicadas cuentas de gastos, para hacer constar los que *efectivamente* se hayan causado en el año. Si son mayores que el °10 calculado sobre las ventas reales, la diferencia será una pérdida que disminuirá vuestras esperadas ganancias; si son menores, la diferencia aumentará vuestras ganancias; si son iguales, estaréis dentro de vuestro presupuesto, y todo irá bien.

Efectivamente, el comerciante todo lo espera de su mercadería; por tanto hay conveniencia en calcular, con la mayor precisión posible, su precio de venta. ¿Por qué dejar indeterminado un gasto que con tanta facilidad puede presuponerse?—Hemos tenido ocasión de ver á un comerciante abrir su “*Mayor*”, tomar una cuenta titulada “*Sombreros del país*”, hallar su saldo, y exclamar: “¡Me he ganado doscientos veinte pesos!”—Aunque dicho comerciante fuera tan feliz que pudiera exclamar del mismo modo á cada página de su “*Mayor*”, en las cuentas capaces de producir ganancia ó pérdida, aun sería posible que al cerrar su balance tuviese que tartamudear: “¡He perdido.....!”—Sus gastos, de que había querido prescindir durante el año, se le imponen ahora con la voz de una triste elocuencia.

Evidentemente: es más práctico el sistema que indicamos, y que muchos practican; en él no hay ilusiones como la anterior; cada artículo, en su precio de venta, representa, en proporción, *sus gastos naturales*, y la diferencia entre la previsión y la realidad es casi siempre insignificante, cuando el comerciante tiene el buen juicio de sujetarse á la economía que ha presupuesto para su establecimiento.

INTERES DEL DINERO.

Tomemos como tipo una factura al contado.

Supongamos que habéis hecho un pedido el 1º de Enero, remitiendo á la vez letras sobre la plaza respectiva para cubrir su importe. Ahora es necesario tener en cuenta la posición geográfica de vuestra plaza, la distancia y las vías de comunicación que la separan de la otra. Esta, y las demoras propias de un mal despacho de aduana, determinarán el tiempo que se deba tomar como promedio de distancia entre la fecha del pedido y la del recibo de las mercaderías.

Supongamos que vuestro cargamento llegue á vuestras bodegas el 30 de junio, y que reposan en vuestro escritorio la factura, la cuenta de gastos, la planilla de aduana y las cuentas de vuestros agentes en el tránsito. Empecemos, pues, nuestros cálculos.

Para calcular el interés del dinero, conviene dividir *el costo total* de la factura en tres partes, á saber:

Valor principal.

Gastos en el Exterior.

Gastos en el país.

Para calcular el interés de las dos primeras partes, se reduce cada valor á nuestra moneda, se le carga el respectivo cambio, y sobre lo que resulte se calcula el interés.

INTERES SOBRE EL VALOR PRINCIPAL.

(Este gravamen afecta sólo á una parte del MONTO TOTAL).

Hemos calculado que pasen seis meses desde el desembolso de vuestro dinero hasta la llegada de las mercaderías: llamemos esto *término de espera*.

Hemos fijado un año como término medio de total expendio de una factura en vuestra plaza: llamemos esto *término de expendio*.

Sumemos estos dos términos, y llamemos á la suma *término de intereses*.

REGLA XIV.—Si la factura es AL CONTADO, se carga sobre EL VALOR PRINCIPAL el interés correspondiente AL TÉRMINO DE INTERESES, al tipo corriente en la plaza.

Supongamos ahora que la factura venga á siete meses de plazo; que la mercadería haya demorado tres meses en llegar (la mitad del *término de espera*); que habiendo salido á principios de marzo, la recibís á fines de junio; que el plazo vence á fines de setiembre; que con el objeto de que el importe del pedido llegue oportunamente á su destino, hacéis vuestra remesa con tres meses de anticipación, contando con la distancia y con el plazo que pueden llevar las letras, y que, por consiguiente, desembolsáis vuestro dinero á principios de julio. Como recibís las mercaderías á fines de junio, el año *término de expendio* no vencerá hasta el próximo junio, y, por consiguiente, vuestro dinero, que fué desembolsado en julio, ganará interés por espacio de once meses; es decir, el *término de intereses*, menos el *plazo de la factura* (18 m — 7 m = 11 m).

REGLA XV.—Si la factura es Á PLAZO, se carga por interés del dinero, sobre su VALOR PRINCIPAL, el tanto por ciento correspondiente al número de meses que falte al plazo para llenar EL TÉRMINO DE INTERESES.

Por ejemplo: (Fijemos el 1^o 10 mensual).

Si es á 3 meses se cargará 18 — 3 = 15^o 10

Si á 5 “ “ 18 — 5 = 13^o 10

Si á 9 “ “ 18 — 9 = 9^o 10

Si á 15 “ “ 18 — 15 = 3^o 10

Si á 18 “ “ 18 — 18 = 0^o 10

Si el plazo excediere al *término de intereses*, lo que es raro, tampoco cargaréis nada.

Hay que observar que los plazos son *reales en su totalidad* para el remitente, y sólo *en parte*, y á veces enteramente *nominales*, para el que recibe, debido á la distancia ó dificultades de las vías de comunicación; sin embargo, para el efecto de estas reglas se cuentan siempre los plazos desde la fecha de la remisión, y no desde la recepción de las mercaderías.

REGLA XVI.—Si la factura es MITAD AL CONTADO Y

MITAD Á PLAZO, se suma el tanto por ciento correspondiente AL TÉRMINO DE INTERESES (por la parte al contado), con el que corresponda á los meses que falten al plazo para llenar EL TÉRMINO DE INTERESES, y de esta suma se saca la mitad: lo que resulte será el tanto por ciento de interés que debe cargarse sobre TODO el valor principal de la factura.

Por ejemplo: Factura de \$ 6.000 pagadera así:

Mitad al contado	\$ 3.000—	18 °/10
Mitad á 7 meses	“ 3.000—	18—7=11 °/10

29 : 2 = 14½ °/10,

que es lo que debe cargarse sobre todo el valor principal de la factura.

REGLA XVII.—Si el valor de la factura está dividido EN VARIAS PARTES IGUALES, una al contado y las otras á varios plazos, á la parte al contado se le pone el tanto por ciento correspondiente AL TÉRMINO DE INTERESES, y á cada una de las partes á plazo se le pone el que corresponda al número de meses que á cada plazo falte para llenar EL TÉRMINO DE INTERESES; se suman estos tantos, y la suma se divide por el número de sumandos: el cuociente será el tanto por ciento general que debe cargarse sobre TODO el valor principal de la factura.

Ejemplo:

Factura de \$ 4.800 pagadera así:

¼ parte al contado	\$ 1.200;	18 °/10
¼ id. á 3 meses	“ 1.200;	18—3=15 °/10
¼ id. á 7 id.	“ 1.200;	18—7=11 °/10
¼ id. á 11 id.	“ 1.200;	18—11=7 °/10

\$ 4.800
51 : 4 = 12,75 °/10

que es lo que debe cargarse sobre todo el valor principal de la factura.

REGLA XVIII.—Si el valor de la factura está dividido EN VARIAS PARTES DESIGUALES, una al contado y las otras á varios plazos, se aplica la misma regla anterior, para fijar el tanto de cada parte; luego se multiplica cada cantidad por su respectivo tanto; se suman los productos, y la suma se divide por el valor total de la factura: el cuociente será el tanto que debe cargarse sobre TODO el valor principal de la factura.

Ejemplo:

Factura de \$ 4.800, pagadera así:

Al contado	\$ 1500;	18 × 1500 = 27.000
A 3 meses	“ 1000;	18—3 = 15 × 1000 = 15.000
A 6 meses	“ 900;	18—6 = 12 × 900 = 10.800
A 9 meses	“ 800;	18—9 = 9 × 800 = 7.200
A 12 meses	“ 600;	18—12 = 6 × 600 = 3.600

\$ 4800
63.600

$$\frac{63.600}{4800} = 13\frac{1}{4} \% \text{, que es lo que debe}$$

cargarse sobre *todo* el valor principal.

REGLA XIX.—*Si no hubiere PARTE AL CONTADO, se aplicarán las mismas reglas en lo que se refiere al tanto de cada plazo; y si hubiere plazos iguales al TÉRMINO DE INTERESES, ó mayores que él, el tanto respectivo será CERO y CERO su producto, aplicándose en lo demás la misma regla anterior.*

Ejemplo:

Factura de \$ 4800, pagadera así:

A 12 meses	\$ 2000;	18—12=6	6 % ₁₀ × 2000	= 12.000
A 18 id.	“ 1600;	18—18=0	× 1600	= 0
A 20 id.	“ 1200;	= 0	× 1200	= 0
	\$ 4800			12.000

$$\frac{12.000}{4800} = 2\frac{1}{2} \% \text{, que es lo que debe}$$

cargarse sobre *todo* el valor principal.

INTERES SOBRE LOS GASTOS EN EL EXTERIOR.

(*Este gravamen afecta solamente á una parte del MONTO TOTAL*).

Las casas comisionistas en el extranjero, para atender á los pedidos de sus clientes, anticipan fondos á plazos más ó menos largos, cobrando el respectivo interés; y como el plazo del valor principal de la factura puede ser distinto del concedido por los suplementos del comisionista, debemos considerar separadamente uno y otro caso.

REGLA XX.—*Si el plazo por los SUPLEMENTOS ES EL MISMO concedido para el VALOR PRINCIPAL, los intereses se calcularán sobre PRINCIPAL y GASTOS reunidos, aplicando las reglas dadas para el primero.*

REGLA XXI.—*Si el plazo NO FUERE EL MISMO, se aplicarán las mismas reglas, pero separadamente á cada uno, atendiendo á su respectivo plazo.*

Es costumbre general que la *cuenta de gastos* traiga cargados los intereses correspondientes al plazo concedido, y en este supuesto hemos sentado las reglas precedentes; pero si no los trajere, por haber de cargarse dichos gastos en *cuenta corriente* (al cortar la cual se cargarían los intereses), entonces se aplica la siguiente regla:

REGLA XXII.—*Si la CUENTA DE GASTOS en el Exterior no trajere cargados los intereses correspondientes á su plazo, se reduce su monto á nuestra moneda, se le grava con su respectivo cambio, y sobre el todo se carga el tanto por ciento correspon-*

dicte Á TODO EL TÉRMINO DE INTERESES.

En efecto, desde que el gasto es erogado está ganando interés: si lo hubierais pagado al contado, el interés sería todo para vosotros mismos; pero si os han concedido un plazo, una parte de intereses será para el que hizo el suplemento, y la otra para vosotros, pero de uno ú otro modo, la mercadería los debe por TODO EL TÉRMINO DE INTERESES, al cabo del cual os reembolsará. En esta misma razón se apoya la siguiente regla:

REGLA XXIII.—*Si los gastos en el Exterior se pagan de contado, se carga sobre ellos el tanto por ciento correspondiente al TÉRMINO DE INTERESES.*

INTERES SOBRE LOS GASTOS EN EL PAIS.

(Este gravamen sólo afecta á una parte del MONTO TOTAL).

Los fletes (algunas veces, según los convenios con nuestros agentes y según la situación geográfica de nuestra plaza), los embarques, los desembarques, arrumes, almacenajes, portes de cartas, comisiones, derechos municipales &^a, son gastos que generalmente se cubren al contado. Los derechos de aduana se pagan, según la ley de cada país, una parte al contado, y la otra á uno ó varios plazos, y pueden ser cubiertos por nosotros mismos, ó por nuestros agentes; pero como tanto las cuentas de nuestros agentes por sus suplementos, como los vales firmados por derechos de aduana están gravados con los intereses relativos á su plazo, y como estos gastos no se causan sino al recibo de las mercaderías, sus intereses sólo se refieren al *término de expendio*, por lo cual podemos fijar las siguientes reglas:

REGLA XXIV.—*Si los gastos en el país se han pagado al contado, se gravan con el tanto por ciento correspondiente al TÉRMINO DE EXPENDIO.*

REGLA XXV.—*Si hay plazo, se aplican las reglas dadas para el valor principal, tomando por base EL TÉRMINO DE EXPENDIO.*

BASE GENERAL DE CALCULO

PARA CARGAR LOS INTERESES.

Hasta aquí hemos considerado aisladamente los intereses que afectan á cada parte del valor de la factura, con el objeto de estudiar las condiciones peculiares de cada una y fijar las reglas que les son propias; pero como la *base general* para calcular este gravamen es el *costo total* de la factura, es necesario referir á este costo todas las reglas dadas sobre el particular, lo cual se hace del modo siguiente:

REGLA XXVI.—*Conocido el tanto por ciento que afecta á cada parte del valor de la factura, se multiplica cada parte por su tanto, se suman los productos, y la suma se divide por EL*

COSTO TOTAL: el cuociente será el tanto que debe cargarse sobre dicho costo.

Ejemplo:

Supongamos una factura cuyo monto total sea de \$ 20.000, pagaderos como sigue:

<i>Valor principal</i>	á 12 ms.—	\$ 13.000 × 6 =	78.000
<i>Gastos en el Exterior</i>	á 6	—“ 2.000 × 12 =	24.000
<i>Gastos en el país</i>	á 3	—“ 5.000 × 9 =	45.000
		<hr/>	
		\$ 20.000	147.000

Dividimos la suma de productos por el monto total de la factura, así: $\frac{147.000}{20.000} = 7,35 \text{ } ^\circ\text{ } 1_0$.

El valor principal se refiere al término de intereses (Regla XV); por eso restamos su plazo de 18 m., y resulta un 6 ° 1₀.

Los gastos en el Exterior también se refieren al término de intereses (Regla XXI. Suponemos que la cuenta trae cargados los intereses relativos al plazo); por eso restamos su plazo de 18 m., y resulta un 12 ° 1₀.

Los gastos en el país se refieren sólo al término de expendio (Regla XXV. Suponemos que la cuenta trae cargados los intereses relativos al plazo); por eso restamos su plazo de 12 m., y resulta un 9 ° 1₀.

Multiplicamos cada valor por su tanto; en seguida sumamos los productos, y la suma la dividimos por el monto total de la factura: el cuociente 7,35 será el tanto por ciento que debe calcularse sobre el monto total de la factura.

GANANCIA LIQUIDA Y FONDO DE RESERVA.

(*Este gravamen afecta á TODO EL MONTO de la factura*).

Como un comerciante no puede limitar sus aspiraciones á sacar sus gastos y el interés de su dinero, es natural que, mirando al porvenir, trate de sacar de su industria utilidades positivas que dejando á cubierto su capital, sirvan para formar sistemáticamente un fondo de reserva con que resistir las pérdidas contingenciales que puedan ocurrir en los negocios. ¿Y cuál podrá ser esta ganancia? Para formaros una idea de la ganancia líquida á que podemos aspirar de una manera normal, es necesario tener en cuenta las circunstancias de vuestra plaza, su actividad comercial sobre todo; para lo cual puede servirnos de termómetro el comercio á comisión, que por tener que vivir de sus propios emolumentos, tiene que acomodarse, más que ninguno otro, á las circunstancias económicas de cada plaza.—Figuraos que sois, pues, unos simples *comisionistas*, y que como tales realizáis en un año la misma venta de 40.000 pesos que hemos supuesto. Supongamos ahora que en vuestra plaza sea la costumbre cobrar un 5 ° 1₀ de

comisión de venta; ganaréis en un año $\frac{40.000 \times 5}{100} \times \$ 2.000$.

Pero puesto que vuestro negocio, sea propio ó ajeno, necesitaría siempre de los mismos capitales, las mismas protecciones y los mismos gravámenes, siempre tendríais los gastos que hemos supuesto, á saber:

Local	\$ 360 00	Ganancia bruta	\$ 2000,00
Dependiente	" 480 00		
Pensiones urbanas	" 60 00		
Vuestro sueldo	" 600 00		
<i>Ganancia líquida</i>	" 500 00		
	<hr/>		
	\$ 2000 00		\$ 2000,00

Ahora bien: si en 40.000 pesos de venta tiene el comisionista una ganancia libre de \$ 500, en 100 pesos ¿qué ganancia tendrá? Es decir: $40.000 : 500 :: 100 : x = 1,25 \text{ } ^\circ\text{ } 10$.

Si pudierais contentaros con la misma ganancia que un comisionista que no tiene ni arriesga capital ninguno, hé aquí que vuestra ganancia sería solamente el $1\frac{1}{4} \text{ } ^\circ\text{ } 10$; pero esta parquedad en la ganancia no sólo sería contraria al espíritu comercial, sino reprehensible imprudencia, pues que expondríais, no sólo vuestros intereses sino también los ajenos, á riesgos y contingencias posibles, sin tener la previsión de sistematizar la ganancia de modo que ellas mismas cubran en el curso de las especulaciones las pérdidas contingenciales que le son inherentes. Fijemos, pues, como *mínimum normal* un $5 \text{ } ^\circ\text{ } 10$ de utilidad libre, destinado á formar un *fondo de reserva*.

Este $5 \text{ } ^\circ\text{ } 10$ no puede ser sino una *base de cálculo*, y de ningún modo un *límite invariable*. Fijaos en que sobre todos los gravámenes de las mercaderías consignadas, aun falta por añadir el tanto por ciento de utilidad que es natural corresponda al consignador ó dueño de las mercaderías. Este tanto es el que acrecerá indeterminadamente vuestra ganancia en los negocios propios.

¿Y hasta dónde podrá subir esta ganancia? Preguntadlo en cada caso al tiempo y á las circunstancias; preguntadlo sobre todo á vuestra plaza. ¿La conocéis bien? ¿Sí? Pues estudiadla más y no os engaños creyendo que se trata de un estudio definitivo: la plaza imprime carácter á su comercio; pero el comerciante sagaz puede á su vez imprimir nuevas tendencias, y buscar nuevos medios de especulación. No olvidéis que sois socios del *Club de Comercio* de vuestra plaza: esa es la escuela que complementará vuestros conocimientos; arrancadle á las *revistas comerciales* extranjeras el secreto de la *novedad* y de la *oportunidad*. ¿La novedad! ¿La oportunidad! ¿Sabéis lo que son estas

márgas caprichosas del comercio? Preguntad á muchos capitalistas de hoy si lo serían sin aquella *lustrina* á quien dió *lustre* la reina de la moda, bautizándola con su nombre; sin aquel *sombrero imperial* que salió de los pajares de la India á competir con las coronas de emperatrices y reinas.—¿No habéis leído las últimas noticias del cable? ¿No sabéis que bien pronto una combinación diplomática romperá la enmohecida cadena que sujeta á España nuestra feraz hermana Cuba? Conocéis la organización y las corrientes actuales del comercio cubano? ¿No os imagináis que cuando los reglamentos de la libertad reemplacen á las trabas del coloniaje, ese privilegiado país llamará la atención de una manera particular al mundo comercial? Aquí tenéis, pues, una *oportunidad* para crear nuevas corrientes al comercio, en las plazas cuyos productos pueden canjearse con los de aquella isla.

La paz, la guerra, el invierno, el verano, las buenas ó malas cosechas, los nuevos inventos de la industria, y multitud de otras circunstancias peculiares á cada localidad, son otros tantos hechos que fijan la *oportunidad*, y que reclaman perseverante atención de parte del comerciante.

De todos modos, cualesquiera que sean las circunstancias, conviene observar que no todos los artículos soportan el mismo *gravamen*; en lo que respecta á la ganancia líquida, pues los demás (gastos de comercio é interés del dinero) tienen el carácter de *necesarios*, y la mercadería que no los soporta, á pesar de una correcta manera de negociar y de liquidar las facturas, debe desaparecer de vuestros pedidos.

Los artículos de *fantasía*, los de *buhonería* y los de *bujería* soportan ganancias fabulosas, que están moderadas por su limitado expendio.

Los *artículos nuevos*, cuando hay tino en su elección, atendiendo á los gustos y necesidades de la plaza, soportan igualmente grandes ganancias; pero también están expuestos á una mala acogida, que puede exponer ganancia y capital.

Los artículos muy comunes, pero calificados y aceptados ya como *necesarios*, dejan poca utilidad, por la necesaria competencia, pero su gran expendio suple á la alta ganancia.

De todo esto resulta que el comerciante debe hacer en sus primeros años de negocios, un estudio especial y atento de cada artículo, llevándole en sus libros cuenta especial; y según los datos de la experiencia, gravar en lo sucesivo á cada uno en el grado que pueda soportar.

En general, debe tratarse de que *cada artículo cargue con sus gravámenes propios, y que pague todos sus gastos.*

Por no hacer todas las discriminaciones que exige un cálculo de factura, y por aplicar sin discernimiento el llamado método *colectivo*, no es extraño oír decir á un comerciante “que tal artículo no paga sus gastos.”—Lo que pasa es que una distribución desafortunada de los gravámenes ha echado sobre ciertos artículos

una parte de costos que no les corresponden, de lo cual resulta un doble perjuicio para el comerciante: por un lado, vender unos artículos *á menos* de su precio natural, por haber echado sobre otros gravámenes que sólo á ellos correspondían; y por otro, estancar la venta de aquellos cuyo precio natural ha exagerado con gravámenes que no les pertenecen. Entonces viene la ley económica que rige los precios corrientes, aplicada por el sentido práctico de nuestro propio interés, y corrige en parte nuestro aturdimiento: el valor exagerado tenemos que bajarlo á su precio natural, obligados por la competencia de los comerciantes que han calculado bien; y lo que hemos vendido á medos de su precio natural, nos dejará una pérdida irremediable, en castigo de nuestra ineptitud.

La afirmación de que “el consumidor lo paga todo” no es, pues, constantemente exacta. Además: un mismo artículo puede ser importado de distintos lugares, más ó menos distantes, y por distintas vías, más ó menos fáciles, cómodas y baratas; y en circunstancias más ó menos favorables para su expendio, según la abundancia ó escasez que de él haya en la plaza, y según su categoría en la clasificación de *artículos de primera necesidad, de comodidad ó de lujo*. Si un comerciante de poco cálculo hace una introducción en la cual no ha sabido aprovechar todas las circunstancias favorables, no podrá resistir la competencia de precios que otros más expertos pudieran ofrecer, por haber sabido aprovechar todas las ventajas posibles.—En este caso, no será por cierto el consumidor, sino el comerciante inexperto quien pague su impericia. Lo mismo puede decirse de los artículos fabricados ó manufacturados, respecto á sus gastos y medios de producción.

Las corrientes del comercio se sostienen de una manera tradicional en casi todos nuestros países; y es de sentirse que no haya en cada uno una Geografía comercial completa, con las cuales pudiera formarse una Geografía universal comercial, en donde el comerciante pudiera estudiar, auxiliado por las Revistas mercantiles de cada plaza, el movimiento comercial del mundo, para derivar de este estudio las inmensas ventajas que está llamado á producir.

Los tratados de Historia de Comercio son, por su naturaleza, deficientes para el objeto; tanto por no tratar de la *actualidad*, como porque presentan sólo las grandes corrientes comerciales, sin la precisión de distancias, itinerarios, producciones, calidades, precios &^a

El hecho de que determinado artículo “no pague sus gastos”, es siempre hijo de un error: ya de cálculo, como en el caso de una factura mal liquidada; ya económico, como cuando su consecución ó fabricación está grabada con gastos que no están

en proporción con su utilidad intrínseca, ó con su necesidad relativa, ó con su pedido. Las leyes económicas son las que, ante todo, deben regular el comercio; y si vagas por su generalidad, toca á la inteligencia darles la precisión del cálculo en los casos particulares.

Si á pesar de haber hecho un acertado estudio de los medios de producción ó consecución de un artículo, resultare que realmente “no paga sus gastos”, el tal artículo debe desaparecer de vuestro comercio, porque es señal de que él no pertenece á la clase de los que la verdadera necesidad, ó el hábito, ó el lujo, han sancionado como necesarios á la vida de vuestro país.

El sistema del *libre cambio* y el sistema *proteccionista* vienen disputándose hace algún tiempo el campo económico, con suceso vario. No os diré yo de una manera categórica cuál es mejor, porque creo que ambos son buenos, según las circunstancias de cada país; sólo os diré, por ser lo único pertinente al objeto de estas líneas, que *la existencia* de uno ú otro en determinado país, produce en él *una situación económica distinta*, que reclama estudio especial de parte del comerciante; resultando que un artículo cuya producción era onerosa é insostenible bajo el imperio de uno de los sistemas, llega á ser ventajosísimo bajo el otro; y vice-versa.

Fijadas las reglas que rigen á cada gravamen, pasemos á calcular nuestra *factura de mostrador*.

Para calcular esta factura hay dos métodos: el *americano* ó de base fija, y el *hamburgués* ó de base variable.

Explicaremos uno y otro; mas para darles aplicación práctica, tomaremos vuestra factura recibida, y fijaremos los *gravámenes necesarios* que le corresponden.

Gastos de comercio	(Regla 13)	4 %
Interés del dinero.	{ Valor principal	(id. 14) 18 %
	{ Gastos en el Exterior	(id. 23) 18 %
	{ Gastos en el país.	(id. 24) 12 %
Ganancia líquida	(Pág. 65)	10 %

Y tomando los respectivos valores de la factura, gravando previamente con el cambio el valor principal y los gastos en el Exterior, pasemos á referir á la *base general de cálculo*, esto es, *al monto total* de la factura, al tanto por ciento que afecta á cada una de sus partes; así:

Valor principal	\$ 15.222,10	$\times 18 =$	283.997,80
Gastos en el Exterior	“ 1.684,62	$\times 18 =$	30.323,16
Gastos en el país	“ 2.555,32	$\times 12 =$	30.663,84
Total	\$ 19.462,04		344.984,80

Dividimos ahora la suma de productos por el monto total de
 344.984,80
 la factura; así: $\frac{\quad}{19.462,04} = 17,72$, que es el tanto por ciento

que debemos cargar sobre *el monto total*.

En este cálculo se puede prescindir de toda fracción decimal, reforzando los enteros con una unidad, si pasa la fracción de 50 centavos.

Como los gastos de comercio se calculan desde el principio con relación al monto total de las facturas, no hay que hacer conversión ninguna sobre su tanto por ciento. Lo mismo sucede con la ganancia líquida; de modo que los *gravámenes necesarios* son definitivamente los siguientes:

<i>Gastos de comercio</i>	4,	^o / ₁₀
<i>Interés del dinero</i>	17,72	^o / ₁₀
<i>Ganancia líquida</i>	10,	^o / ₁₀

31,72; sea 30 ^o/₁₀, para vender por bulto; 40 ^o/₁₀, para vender por pieza; y 50 ^o/₁₀ para vender por vara ú objeto.

METODO AMERICANO.

Este método consiste en tomar como BASE FIJA *el precio de costo de cada bulto*; y si se trata de vender por bultos cerrados, se carga sobre su precio de costo el tanto por ciento de *gravámenes necesarios* que corresponda á las condiciones de la factura; lo que resulte será *su precio de venta*. Entre estos *gravámenes necesarios* figura la *ganancia líquida* en su 1^{er} grado.

Para vender por pieza ó por docena, se carga sobre la *base fija* del precio de costo de cada bulto un 10 ^o/₁₀ más de lo cargado para vender por bulto cerrado, y el total se divide por el número de piezas ó docenas que contenga el bulto: lo que resulte será *el precio de venta de cada pieza ó docena*. Este 10 ^o/₁₀ es el 2^o grado de la *ganancia líquida*.

Dicho 10 ^o/₁₀ adicional es el que debéis dejar (para alimentar el comercio por menor) al que os compre un bulto para realizarlo al detal. Si vendéis cada pieza al mismo precio á que sale por bulto, perjudicáis al comerciante por menor, porque el que os comprara un bulto no tendría de donde sacar los gastos de su comercio; vosotros le haríais una competencia que se reflejaría sobre vosotros mismos. Este 10 ^o/₁₀, además de aumentar vuestras utilidades, es el aceite necesario para que juegue bien esa rueda intermedia de la gran máquina del comercio completo, desde la fábrica hasta el consumidor, Fijaos bien: adquirís una doble ventaja y regularizáis el comercio; cada pieza que se venda afuera, salida de vuestro almacén, os dejó al salir un 10 ^o/₁₀ de utilidad; y la que vendáis vosotros mismos, os dejará un 10 ^o/₁₀ más

de *sobreutilidad*.

Si queréis vender también al detal, cargaréis sobre *la base fija* del precio de costo de cada bulto un 10^o/₁₀ más del cargado para vender por piezas ó docenas; el total lo dividiréis por el número de piezas que tenga el bulto, y el cociente lo dividiréis á su vez por el número de varas que tenga cada pieza: lo que resulte será *el precio de venta de cada vara*. Si el contenido es de docenas, dividiréis primero por el número de docenas que tenga el bulto, y lo que resulte lo dividiréis á su vez por 12: lo que resulte será *el precio de venta de cada objeto*.

Si el contenido es de objetos sueltos que no se vendan por docena, se carga directamente sobre *el precio de costo de todo el bulto* el mismo tanto por ciento correspondiente á la venta por menor, y en seguida se divide por el número de objetos que contenga el bulto: lo que resulte será *el precio de venta de un objeto*. Este nuevo 10^o/₁₀ es el 3er grado de la *ganancia líquida*.

Vuestras ganancias quedan, pues, graduadas así: en bulto cerrado, 10^o/₁₀ ó 1er grado; en cada pieza, 20^o/₁₀ ó 2º grado; en cada vara, 30^o/₁₀ ó 3er grado.

En la página 65 fijámos como base de ganancia libre un 5^o/₁₀; en nuestro cálculo hemos tomado el 10, en vez del 5^o/₁₀: es que este término está sujeto á variar indeterminadamente, según las circunstancias de tiempo, de lugar y del pedido del artículo; de manera que, dicha gradación, necesaria en términos absolutos, estará sujeta á todas las vicisitudes á que están sujetos los actos comerciales, y toca al prudente tacto del comerciante el fijarla en cada caso particular.

La gradación de ganancias para el comerciante por menor es la siguiente, y no la podrá exceder por vuestra calculada competencia: en cada pieza, 10^o/₁₀; en cada vara, 20^o/₁₀. El exceso de 10^o/₁₀ que le lleváis son los gajes naturales del comercio por mayor. Además, vuestra ganancia es líquida, mientras que la del comerciante por menor está grabada con sus gastos de comercio, que generalmente serán pequeños, por la naturaleza de su pequeño negocio, que él mismo manejará.

METODO HAMBURGUES.

Este método consiste en cargar *sobre el precio de costo* de cada bulto el tanto por ciento de *gravámenes necesarios* que corresponda á las condiciones de la factura, y resultará *el precio de venta* por bultos enteros.

Sobre *el precio de venta* de cada bulto se carga un 10^o/₁₀, y el total se divide por el número de piezas ó docenas que contenga el bulto; lo que resulte será *el precio de venta* de cada pieza ó docena.

Sobre *el precio de venta* de cada pieza ó docena, se carga un 10^o/₁₀, y el resultado se divide por el número de varas que tenga

la pieza, y si se trata de docenas, por 12; lo que resulte será el *precio de venta* de una vara ó de un objeto.

Se ve, pues, que en este método el primer término de la gradación se calcula del mismo modo que en el método "*americano*"; pero luégo se diferencian en que en el "*americano*" se siguen calculando los demás términos de la gradación sobre la *base fija del precio de costo de cada bulto*; mientras que en el *hamburgués* cada término sale del anterior, cargándole su 10 % (ó el tanto que se pueda, según las circunstancias). En el primero, pues, el tanto por ciento es *simple*, ó *de base fija*, mientras que en el segundo es *compuesto* ó *de base variable*.

Como el comerciante por mayor no comunica sus *precios de costo*, resulta que sólo el *de venta* puede servir de base al comerciante por menor; y, por consiguiente, es el método *hamburgués* el de mayor aplicación, pues aunque el comerciante por mayor podría aplicar uno ú otro, por uniformar el sistema, porque es más fácil y, sobre todo, porque es más productivo, prefiere siempre el último.

El cuadro N° 1 del Libro de Facturas Liquidadas representa una "*factura de mostrador*" calculada por el método "*hamburgués*", con el recargo de 10, 20 y 30 %, respectivamente, para vender por bulto, por pieza ó por vara.



FACTURAS DEL EXTERIOR.

LIBRO

DE

FACTURAS LIQUIDADAS.

Este libro comprenderá solamente las "*facturas de mostrador*"; estará á la disposición de los empleados de mostrador, y por deferencia especial, podrá mostrarse al comprador, por vía de satisfacción y confianza, para persuadirle del límite de los *precios corrientes*.

CUADRO

FACTURA DE MOSTRADOR.

FACTURA N° 2507., DE FERGUSSON &

<i>Marcas.</i>	<i>Números</i>	<i>Piezas ó docenas.</i>	<i>Yardas.</i>	<i>Varas</i>	<i>Artículos.</i>
RT	178	64 pzas.	42	49,90	zarazas
F × C	9716	64 „	42	49,90	id.
— „ —	17720	90 „	13 $\frac{3}{4}$	15,20	linones
— „ —	21724	95 „	42 $\frac{1}{6}$	46,13	olancillos
— „ —	25730	50 „	30	32,79	domésticas
— „ —	31734	12 „	30	32,79	driles
— „ —	35738	10 „	30	32,79	merino
— „ —	39742	16 „	36	39,35	franelas
— „ —	43746	44 „	54 $\frac{1}{2}$	59,64	lanas
— „ —	47	12 dnas.	medias
		12 „	camisetas
		12 „	calzoncillos
— „ —	48	12 „	medias
		12 „	id.
		12 „	calzoncillos
— „ —	49	40 „	pañuelos
		24 „	corbatas
		24 „	cuellos
		24 „	puños
— „ —	50	40 „	pañuelos
		24 „	corbatas
		24 „	cuellos
		24 „	puños
— „ —	51	6 „	calzado
— „ —	52	6 „	id.
— „ —	53	6 „	id.
— „ —	54	6 „	sombreros
— „ —	55	6 „	id.
— „ —	56	3 „	id.
— „ —	57	3 „	id.
— „ —	58	10 „	sombrillas
— „ —	59	5 „	paraguas
— „ —	60	5 „	bastones

(1) Por supuesto que en la práctica no se le

Nº 1.

“METODO HAMBURGUES.” (1)

CIA—LONDRES.

<i>Calidades.</i>	<i>Bulto ó lote.</i>	<i>Pieza ó docena.</i>	<i>Vara ú objeto.</i>
finas	397 80	6 84	0 15
entrefinas	335 40	5 76	0 13
finos	377 00	4 61	0 30
finos	531 70	6 16	0 17
finas	314 60	6 92	0 15
finos	488 80	44 81	1 53
entrefino	497 90	54 77	1 84
finas	520 00	35 75	1 00
finas	596 70	14 91	0 25
algod. homb.	70 20	6 43	0 59
id. id.	169 00	15 49	1 42
id. id.	250 90	22 99	2 11
id. señoras	97 50	8 94	0 82
id. niños	52 00	4 77	0 44
id. id.	161 20	14 78	1 35
hilo grandes	135 20	3 72	0 34
seda hombres	208 00	9 54	0 87
hilo id.	83 20	3 81	0 35
id. id.	101 40	4 64	0 50
id. pequen.	81 90	2 25	0 21
seda niños	120 90	5 54	0 51
hilo id.	53 30	2 45	0 22
id. id.	68 90	3 16	0 29
hombres	344 50	63 18	5 79
niños	283 40	51 96	4 76
señoras	232 70	42 66	3 91
hombres	404 30	74 12	6 79
niños	302 90	55 53	5 09
señoras	348 40	127 74	11 71
id.	348 40	127 74	11 71
id.	517 40	51 74	4 74
ballena	534 30	117 55	10 78
estoques	513 50	112 97	10 36

pone este encabezamiento.

DESCRIPCION DEL CUADRO N° 1.

Columnas	Para llenar las siete primeras columnas basta tomar los datos de la factura original.								
8ª	<p>Para llenar esta columna se toma de la <i>factura de escritorio</i> el <i>precio de costo</i> de cada bulto y se le carga el tanto por ciento de <i>ganancia libre</i> que se pueda obtener, según las circunstancias.</p> <p>Por ejemplo:</p> <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>B_{l.} N° 1.—Su <i>precio de costo</i></td> <td align="right">\$ 305,36</td> </tr> <tr> <td>Su 10 %₁₀, supongamos</td> <td align="right">" 30,54</td> </tr> <tr> <td></td> <td align="right"><hr/></td> </tr> <tr> <td><i>Su precio de venta</i></td> <td align="right">\$ 335,90</td> </tr> </table>	B _{l.} N° 1.—Su <i>precio de costo</i>	\$ 305,36	Su 10 % ₁₀ , supongamos	" 30,54		<hr/>	<i>Su precio de venta</i>	\$ 335,90
B _{l.} N° 1.—Su <i>precio de costo</i>	\$ 305,36								
Su 10 % ₁₀ , supongamos	" 30,54								
	<hr/>								
<i>Su precio de venta</i>	\$ 335,90								
9ª	<p>Esta columna se llena del modo siguiente:</p> <p>Se toma <i>el precio de venta</i> del bulto, y se le agrega el tanto por ciento que se determine ganar; en seguida se divide el monto por el número de piezas ó docenas que contenga el bulto, y lo que resulte será el <i>precio de venta</i> de la pieza ó de la docena.</p> <p>Por ejemplo:</p> <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>B_{l.} N° 1.—Su <i>precio de venta</i></td> <td align="right">\$ 335,90</td> </tr> <tr> <td>Su 10 %₁₀, supongamos</td> <td align="right">" 33,60</td> </tr> <tr> <td></td> <td align="right"><hr/></td> </tr> <tr> <td></td> <td align="right">\$ 369,50 : 64 pz. = \$ 5,77</td> </tr> </table>	B _{l.} N° 1.—Su <i>precio de venta</i>	\$ 335,90	Su 10 % ₁₀ , supongamos	" 33,60		<hr/>		\$ 369,50 : 64 pz. = \$ 5,77
B _{l.} N° 1.—Su <i>precio de venta</i>	\$ 335,90								
Su 10 % ₁₀ , supongamos	" 33,60								
	<hr/>								
	\$ 369,50 : 64 pz. = \$ 5,77								
10ª	<p>Para llenar esta columna se toma el <i>precio de venta</i> de la pieza ó de la docena, y se le agrega el tanto por ciento de ganancia que se piense obtener; en seguida se divide por el número de varas, si se trata de piezas, ó por 12, si se trata de docenas, y lo que resulte será el <i>precio de venta</i> de la vara ó del objeto, según el caso.</p> <p>Por ejemplo:</p> <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>B_{l.} N° 1—Pcio. de vta. de una pza.</td> <td align="right">\$ 5,77</td> </tr> <tr> <td>Su 10 %₁₀, supongamos</td> <td align="right">" 0,58</td> </tr> <tr> <td></td> <td align="right"><hr/></td> </tr> <tr> <td></td> <td align="right">\$ 6,35 : 49,9 v. = \$ 0,13</td> </tr> </table> <p>Las fracciones que no sean corrientes se aumentan ó se disminuyen para hacer que lo sean; por ejemplo: \$ 0,13 se harán \$ 0,15, ó sea <i>real y medio</i>; \$ 0,12 se harán \$ 0,12½, ó sea <i>real y cuarto</i>; \$ 0,36 se harán \$ 0,35, ó <i>tres reales y medio</i>, &ª</p>	B _{l.} N° 1—Pcio. de vta. de una pza.	\$ 5,77	Su 10 % ₁₀ , supongamos	" 0,58		<hr/>		\$ 6,35 : 49,9 v. = \$ 0,13
B _{l.} N° 1—Pcio. de vta. de una pza.	\$ 5,77								
Su 10 % ₁₀ , supongamos	" 0,58								
	<hr/>								
	\$ 6,35 : 49,9 v. = \$ 0,13								

LIBROS NECESARIOS

PARA EL SERVICIO DE FACTURAS RECIBIDAS.

El empleado encargado del ramo de facturas, debe llevar los siguientes libros:

LIBRO DE LIQUIDACION DE FACTURAS, en el cual se copiará literalmente toda *factura recibida*, su respectivo *pliego de gastos*, la *liquidación del costo de cada bulto*, la *liquidación del costo de cada lote*, cuando haya bultos de vario contenido, y, por último, la *factura de escritorio*; ó sean los cinco primeros cuadros de que hemos hablado.

Este libro es enteramente privado, y sólo el principal y el empleado del ramo podrán enterarse de su contenido.

LIBRO DE FACTURAS LIQUIDADAS, en el cual se desarrollan los *precios de venta*, ó sea la *factura de mostrador*, cuadro N° 1 del *Libro de Facturas Liquidadas*.

Este libro estará á la disposición de los empleados de mostrador; y, por deferencia especial, podrá mostrarse alguna vez al comprador, por vía de satisfacción y confianza, para persuadirle del límite de los *precios corrientes*.

Las facturas originales se legajarán por orden de fechas y se guardarán cuidadosamente, para ocurrir á ellas cuando fuere necesario.

Se llevará un legajo especial para cada casa remisora, y uno común y también por orden de fechas, para las casas de que ocasionalmente recibamos alguna.

ADVERTENCIA IMPORTANTE.

El empleado encargado del ramo de facturas (que sin disputa es el cargo más importante de una casa de comercio, desde el punto de vista de su incremento y desarrollo, y cuyo atinado desempeño decide *de la vida de los negocios*) debe examinar minuciosamente y partida por partida todo guarismo estampado en las facturas que recibe, con el objeto de cerciorarse de su exactitud. Conocido el valor de la *unidad*, debe verificar las multiplicaciones, para ver si los valores parciales están bien calculados; igualmente debe examinar la partida de *seguro*, la de *comisión*, la de *descuento*, si la factura la trajere &^a. Examinada cada partida, debe verificar las sumas, pues no somos infalibles, y en el cálculo más sencillo puede haberse cometido algún error.

Hablamos por experiencia propia: después de cancelado el valor de una factura, y cuando ya no era oportuno hacer ningún reclamo, notámos por casualidad un error no pequeño; error que, perdido para la *Caja* por el momento, no ha sido perdido para nuestra experiencia posterior.

FACTURAS FRANCESAS.

Para liquidar las facturas francesas se procede del mismo modo que para las inglesas; sólo que para reducir sus valores á nuestra moneda, hay que dividir por 5 los francos, para convertirlos en pesos fuertes; y sobre estos valores así reducidos, calcular el *cambio*.

FACTURAS NORTEAMERICANAS.

Como el *dólar* norteamericano tiene un valor equivalente á nuestro peso fuerte ó *sucre*, y se divide como éste *decimalmente*, no hay que hacer reducción ninguna, sino calcular su premio según las reglas dadas sobre el *cambio*, y proceder en lo demás como en la liquidación de las facturas inglesas.

FACTURAS HISPANOAMERICANAS.

Para los países hispanoamericanos, que tienen el peso fuerte como unidad monetaria, tampoco hay que hacer ninguna reducción, sino atender al *cambio*, y proceder en lo demás como hemos dicho.

FLUCTUACIONES DEL CAMBIO.

Los *precios corrientes* que quedan calculados en la *factura de mostrador*, pueden ser alterados á causa de ciertos accidentes y contingencias propias del comercio. Entre estos accidentes unos son extraordinarios, como las guerras, las malas cosechas, los cambios de tarifa aduanera &^a; y otros ordinarios, como la mayor ó menor abundancia del artículo en la plaza, el deterioro que pueda sufrir con la demora en el expendio, la necesidad de una pronta realización por otros motivos &^a. En todos estos casos la alteración de los precios es indeterminada y depende de las circunstancias; pero entre los motivos de alteración de precios hay uno que puede someterse á cálculo preciso: este accidente es la *fluctuación del cambio*.

Estudiemos el punto de un modo práctico.

Supongamos que el día que hicisteis vuestra remesa de fondos para cubrir vuestra factura, hubiese estado el cambio al tipo de 36 peniques por peso, y que, hecha la liquidación de vuestra factura, resulta que debéis vender la docena de calzado á 54 pesos. Supongamos que otro comerciante hizo su introducción pagando el cambio á razón de 40 peniques por peso, y que, siéndole este tipo más favorable, puede dar calzado de la misma clase á 50 \$ docena. ¿Qué haréis vosotros: dejaréis de vender, ó aceptaréis el precio de él? ¿Y qué haréis cuando os convenzáis de

que no es uno solo el comerciante con quien estáis en discrepancia, sino que cada uno tiene para sus artículos precios distintos de los vuestros? En los países en que rige el papel moneda depreciado, las oscilaciones del cambio son mucho más rápidas y frecuentes, y la única manera de regularizar *los precios corrientes* es tomar como base fija el *cambio diario*.

Concretemos la cuestión á un caso de vuestra factura.

De la liquidación del bulto N° 51 resulta, según la *factura de mostrador* marcada con el N° 6, que debéis vender la docena de calzado de hombres en \$ 63,16. Vuestra factura fué cubierta al cambio de 40 peniques por peso: ¿cuánto deberá ser el valor de la docena de calzado, hoy que el cambio está á 36 peniques por peso?

Desviándonos del proceder de un profesor notable (proceder que más adelante trataremos de probar que es erróneo), haremos lo siguiente:

Aplicando la Regla I. DE CAMBIO, encontraremos que el tipo de 40 peniques por peso equivale á 20 $\frac{0}{10}$ de premio; y que 36 peniques por peso equivale á 33 $\frac{1}{2}$ $\frac{0}{10}$ de premio. Restamos los dos tantos por ciento (33 $\frac{1}{2}$ —20=13 $\frac{1}{2}$), y tenemos que falta un recargo de 13 $\frac{1}{2}$ $\frac{0}{10}$. Calculemos este recargo. Como *el cambio sólo grava al principal y gastos en el Exterior*, tomaremos en la columna 9ª del *cuadro* N° 3 el costo en el Exterior del bulto N° 51, que es \$ 182,82, y dividiremos este valor por las 6 docenas que contiene el bulto, encontrando así *el costo en el Exterior* de

182,82

la docena; esto es: $\frac{\text{---}}{6} = \$ 30,47$. Sobre este valor calcula-

remos el 13 $\frac{1}{2}$ $\frac{0}{10}$ que hallámos de diferencia entre los tipos de

30,47 \times 13,33

cambio, así: $\frac{\text{---}}{100} = \$ 4,06$. Como el cambio *ha subido*,

100

AGREGAMOS este tanto por ciento adicional *al precio de venta* que tenemos en la factura de mostrador; así: 63,16 + 4,06 = \$ 67,22, que será el *precio del día*.

REGLA XXVII.—*Para hallar EL PRECIO DIARIO se halla la diferencia de tanto por ciento entre el tipo del día y el que sirvió para la liquidación; se calcula SOBRE EL COSTO EN EL EXTERIOR el tanto por ciento diferencial hallado, y el resultado SE AÑADE ó SE QUITA al PRECIO DE VENTA, según que el cambio haya SUBIDO ó BAJADO: el resultado será EL PRECIO DIARIO.*

El error á que hemos aludido anteriormente consiste en calcular el tanto por ciento diferencial *sebre el precio de venta*, para añadirselo ó rebajárselo, según el caso; de modo que si el objeto vale \$ 60, por ejemplo, y el tanto por ciento diferencial es el 10, diría: el 10 $\frac{0}{10}$ de 60 son 6; luego el objeto debe valer 66 pesos,

sí el cambio *ha subido*, ó \$ 54, si *ha bajado*. Es un hecho que el *precio de venta* de todo artículo extranjero se compone, según hemos visto, del *valor principal y gastos en el Exterior*, que están sujetos al cambio, y de gastos en el país, QUE NO LO ESTÁN. Es claro, pues, que calcular el cambio diferencial *sobre el todo*, en vez de hacerlo *sobre una de sus partes*, es un procedimiento erróneo.

X.

FACTURAS DEL PAIS.

Cuando la factura es de una plaza del mismo país en que reside el comerciante, se procede de un modo análogo al que hemos indicado para las facturas del Exterior; sólo que en este caso los *gastos* son de una misma especie, y ni ellos, ni el *valor principal* están gravados con el *cambio*. Sin embargo, como puede suceder que las letras en que se hagan las remesas á la plaza de origen tengan premio, como sucede de Quito para Guayaquil, la columna de *cambio* que figura en las liquidaciones de las facturas del Exterior, puede en este caso ser reemplazada por una columna de *premio*.

Pongamos un ejemplo de *facturas del país*.

Supongamos que habéis recibido de Guayaquil la factura marcada con el N^o 1 en el 2^o *Libro de Liquidación de Facturas* que irá más adelante.

El *cuadro* N^o 2 que va en seguida es su *pliego de gastos*, ó sea el detal de todos los que dicha factura ha causado hasta llegar á vuestro almacén.

El *cuadro* N^o 3 presenta la liquidación del costo de cada bulto.

El *cuadro* N^o 4 presenta la liquidación del costo de cada lote de los contenidos en los bultos de vario contenido.

El *cuadro* N^o 5 es la *factura de escritorio*, ó sea el desarrollo de los precios *de origen y de costo*, por bultos, piezas, docenas, varas, ú objetos.

El *cuadro* N^o 6, que figura en el 2^o *Libro de Facturas Liquidadas*, es la *factura de mostrador*, ó sea el desarrollo de los *precios de venta*, por bultos, piezas, docenas, varas, ú objetos.

FACTURAS DEL PAIS.

LIBRO

DE

LIQUIDACION DE FACTURAS.

ESTE LIBRO DEBE COMPRENDER:

- 1º Copia literal de la factura recibida. (Cuadro N° 1).
- 2º El *pliego de gastos* correspondiente. (Cuadro N° 2).
- 3º La liquidación del costo de cada bulto. (Cuadro N° 3).
- 4º La liquidación del costo de cada lote, cuando haya bultos de vario contenido. (Cuadro N° 4).
- 5º La *factura de escritorio*. (Cuadro N° 5).

Este libro es enteramente privado, y solamente el principal y el empleado del ramo podrán enterarse de su contenido.

CUADRO N° 1.

TERAN HERMANOS—Guayaquil.

El Sr. Rodolfo Terán, Quito.

FACT. N° 205.

VALOR Á 6 MESES.

DEBE

Setiembre 24 de 1889.

Mcas.	Vº	B _l					[1]
RT	1	1	yj.	4 dnas. corset, á S _l . 20,80	dnas.		S _l . 83 20
TH	2	1	id.	1200 cuadernos de escrit., á S _l . 3,20	%		" 38 40
—,,—	3	1	id.	50 dnas. pañuelos seda, á S _l . 16,00	dnas.	S _l . 800 00	
—,,—	4	1	id.	50 libras hilo lana, á S _l . 1,60	libra	" 80 00	" 880 00
—,,—	5	1	id.	10 dnas. pañ. seda asarg., á S _l . 19,20	dnas.	" 192 00	
—,,—	6	1	id.	20 pzs. zzas. etrefis., á S _l . 2,80-25yds.	cpu.	" 56 00	" 248 00
—,,—	7	1	id.	4 dnas. frazadas entrefinas, á S _l . 48,00	id.		" 192 00
—,,—	8	1	id.	5 pzs. merino azul 225 mts., á S _l . 0,75 mt.			" 170 00
—,,—	9	1	id.	1 dna. frazadas finas en		" 60 80	
—,,—	10	1	id.	20 pzas. zzas. id., á S _l . 3,20-25yds.	cpu.	" 64 00	" 124 80
—,,—	11	26	Cj.	velas esperma $\frac{2}{12}, \frac{4}{6}, \frac{2}{8}, [2]$ á S _l . 4,40	cj.		" 114 40
—,,—	12	18	id.	agua florida, á S _l . 7,60	cj.		" 136 80
—,,—	13	10	id.	Vermouth, á S _l . 9,60	cj.		" 96 00
—,,—	14	10	id.	Cognac "mercurio", á S _l . 14,40	cj.		" 144 00
		71	B _l .			Principal	S _l . 2227 60

GASTOS.

Empaque de 7 B _l ., á S _l . 0,20	cpu.	S _l . 1 40	
Crudo 3 B _l ., á S _l . 0,60	cpu.	" 1 80	
Encerados 3 B _l ., á S _l . 0,80	cpu.	" 2 40	
Cajones forrados en zinc 4, á S _l . 3,00		" 12 00	
Bijao, hilo y sogas, 3 B _l ., á S _l . 0,30		" 0 90	
Embarque de 71 B _l . por 14 cgas. á S. 0,20 cpu.		" 2 80	
Timbre		" 0 10	
Sello		" 0 40	
		S _l . 21 80	
Intereses al 6 %		" 1 31	23 11
	Total		S _l . 2250 71

Pagaré N° 478—Vence el 24 de marzo de 1890.

[1] Algunas casas de Guayaquil valoran todavía sus facturas en moneda feble; en este caso, se reduce todo á *suertes*, para los cálculos de liquidación.

[2] Estos quebrados significan que vienen 12 cajas de á 8 en libra, 6 de á 4 en libra, y 8 de á 3 en libra.

CUADRO N° 2.

PLIEGO DE GASTOS.

<i>Valor principal de la factura</i>		S _{l.} 2227 60
GASTOS EN GUAYAQUIL:		
5 Empaque de 7 B _{l.} á \$ 0,20 c _{ju.}	S _{l.} 1 40	
5 Crudo 3 B _{l.} á \$ 0, 60 c _{ju.}	" 1 80	
5 Encerados 3 B _{l.} á \$ 0,80 c _{ju.}	" 2 40	
5 Cuatro C _{l.} forrados de zinc, á \$ 3,00 c _{ju.}	" 12 00	
5 Bijao, hilo y sogas, 3 B _{l.} á \$ 0,30 c _{ju.}	" 0 90	
6 Embarq. 71 B _{l.} por 14 cgs. á \$ 0,20 c _{ju.}	" 2 80	
6 Timbre	" 0 10	
6 Sello	" 0 40	
6 Intereses	" 1 31	" 23 11
GASTOS EN BABAHOYO:		
6 Flete fluvial 14 cgs. á \$ 0,20 c _{ju.}	S _{l.} 2 80	
6 Desembarque á \$ 0,10 carga	" 1 40	
6 Comisión á \$ 0,30 carga	" 4 20	" 8 40
<i>Valor pagadero en Guayaquil</i>		S _{l.} 2259 11
GASTOS EN ÉSTA:		
8 Pmio. de ltrs. sobre la suma ant. al 1 ^o %	S _{l.} 22 60	
9 Flete de 14 mulas á S _{l.} 8,40	" 117 60	
6 Arrumes á \$ 0,05 carga	" 0 70	
10 Derechos municipales:		
10 C _{l.} Vermouth á \$ 0,80 c _{ju.} S _{l.} 8,00		
10 C _{l.} Cognac á \$ 0,80 c _{ju.} S _{l.} 8,00	" 16 00	" 156 90
<i>Valor total en sueres</i>		S _{l.} 2416 01
RESUMEN:		
<i>Valor principal</i>		S _{l.} 2227 60
Gastos en Guayaquil	S _{l.} 23 11	
Gastos en Babahoyo	" 8 40	
Gastos en ésta	" 156 90	" 188 41
Total		S _{l.} 2416 01
2227 : 188 :: 100 : x = 8,41 %		
El resultado de la proporción anterior demuestra que los gastos representan 8½ % del valor principal de la factura.		
Quito, Octubre 20 de 1889.		

CUADRO N° 3.

DISTRIBUCION Y LIQUIDACION DEL COSTO DE CADA BULTO.

1ª	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª	7ª	8ª	9ª	10ª	11ª	12ª
Marcas.	Números	Contenido.	Principal.	Empaque.	Flete fluvial, comisión y gastos mds.	Valor en Guayaquil.	Premio de letras. 1 %	Flete de mulas.	Derecho munpl.	Recargo total.	Costo total.
RT	1	C _l . corset	S _l . 8320	S _l . 320	S _l . 050	S _l . 8690	S _l . 087	S _l . 420	S _l . . .	S _l . 877	S _l . 9197
TH	2	id. cnos. esert.	3840	320	050	4210	042	420	. . .	832	4672
- "	3	id. vario	88000	320	050	88370	884	420	. . .	1674	89674
- "	4	id. vario	24800	320	050	25170	252	420	. . .	1042	25842
- "	5	fdos. frazadas	19200	190	050	19440	195	420	. . .	855	20055
- "	6	id. merino	17000	190	050	17240	172	420	. . .	832	17832
- "	7	id. vario	12480	190	050	12720	127	420	. . .	787	13267
- "	sin	C _l . esperma	440	. . .	012½	452½	004½	105	. . .	122	562 (1)
- "	sin	id. agua florida	760	. . .	012½	772½	008	105	. . .	125	885 (2)
- "	sin	id. Vermouth	960	. . .	025	985	010	210	.080	325	1285 (3)
- "	sin	Cognac	1440	. . .	025	1465	015	210	.080	330	1770 (4)
			S _l . 222760	S _l . 1850	S _l . 1400	S _l . 225911	S _l . 2260	S _l . 11760	S. 1600	S. 18841	S. 241601

- (1) Los sumandos de esta fila deben multiplicarse por las 26 cj. de esperma que hay en la fact., para que dé la suma de cada columna.
 (2) Los sumandos de esta fila deben multiplicarse por las 18 cj. de agua florida que hay en la factura.
 (3) Los sumandos deben multiplicarse por los 10 cj. que hay de esta especie.
 (4) Los id. id. id. il. id. id.

CUADRO N° 4.

DISTRIBUCION Y LIQUIDACION DEL COSTO DE CADA LOTE,

EN LOS SIGUIENTES BULTOS DE VARIO CONTENIDO.

1 ^a	2 ^a	3 ^a	4 ^a	5 ^a	6 ^a	7 ^a	8 ^a	9 ^a	10 ^a	11 ^a
Marcas.	Números	Contenido.	Principal	Gastos mds.	Costo en Guayaquil.	Premio de letras.	Flete de mulas.	Recargo total de cada lote.	Costo total de cada lote.	Costo total de cada bulto.
RT TH	3	Caja 50 dnas. pañuelos seda 50 libras hilo lana	S _{l.} 800 00	S _{l.} 1 85	S _{l.} 801 85	S _{l.} 8 02	S _{l.} 2 10	S _{l.} 11 97	S _{l.} 811 97	S _{l.} 896 74
— „ —	4	id. 10 dnas. pñls. sda. asgdos. 20 pzas. zzas. entrefinas	192 00	0 37	192 37	1 93	0 42	2 72	194 72	258 42
— „ —	7	Fdo. 1 dna. frazadas finas 20 pzas. zarazas finas	60 80	0 48	61 28	0 61	0 84	1 93	62 73	132 67
			64 00	1 92	65 92	0 66	3 36	5 94	69 94	

25

CUADRO

FACTURA DE

1ª	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª	7ª	8ª
FACTURA N° 205 DE TERÁN HERMANOS—GUAYAQUIL							PRE-
Setbre. 24 de 1889.							
Marcas.	Números	Piezas, docenas ú objetos.	Yarda—Metro=	Vras 1,09 1,19	Artículos.	Calidad.	Bulto ó lote.
RT	1	4 dnas.	corsets	llanos	S7. 8320
TH	2	1200 enos.	cuadns.	eseritura	3840
— „ —	3	50 dnas.	pañlos.	seda	80000
		50 lb	hilo	lana	8000
— „ —	4	10 dnas.	pañlos.	asrgds. seda	19200
		20 pzas.	25 ydas.	27,25	zarazas	entrefinas	5600
— „ —	5	4 dnas.	frazadas	id.	19200
— „ —	6	5 pzas.	45 mts.	53,55	merino	azul	17000
— „ —	7	1 dna.	frazadas	finas	6080
		20 pzas.	25 ydas.	27,25	zarazas	id.	6400
— „ —	sin	1 cj.	25 paqts	velas	esperma	440
— „ —	sin	1 cj.	12 btlls.	agua	florida	760
— „ —	sin	1 cj.	12 id.	vino	Vermouth	960
— „ —	sin	1 cj.	12 id.	cognac	“Mercurio”	1440

(a) Estos quebrados quieren decir que las velas de á 8 en á 4 en libra, á 4 centavos y 40 centavos de centavo; y las de á 3

Nº 5.

ESCRITORIO.

9 ^a		10 ^a		11 ^a		12 ^a		13 ^a		14 ^a	
CIOS DE ORIGEN.				PRECIOS DE COSTO.				VALOR Á 6 MESES.			
<i>Pieza, docena ú objeto.</i>		<i>Vara ú objeto.</i>		<i>Bulto ó lote.</i>		<i>Pieza, docena ú objeto.</i>		<i>Vara ú objeto.</i>		<i>Observaciones sobre el precio de venta.</i>	
S _l . 20 80	S _l .	173 ³³	S _l . 9197	S _l . 2299	S _l .	192	En esta columna se anotan las alteraciones que sufra el <i>precio de venta</i> , por alguna de las circunstancias q' obliguen á variar lo, anotando el <i>máximun</i> y el <i>mínimun</i> que haya alcanzado.				
039		003 ²⁰	4672	047		004					
1600		133 ³³	81197	1624		136					
lib. 160	onza	010	8477	170	onza	011					
1920		160	19472	1947		163					
280		010 ²⁷	6370	319		012					
4800		400	20055	5014		418					
3400		063 ⁴⁹	17832	3566		067					
6080		506 ⁸⁶	6273	6273		523					
320		011 ⁷⁴	6994	350		013					
018	$\frac{8}{220}, \frac{4}{440}, \frac{3}{587}$	(a) 562	023	$\frac{8}{3}, \frac{4}{6}, \frac{3}{72}$		72					
.....	btlla.	063 ³³	885		074					
.....	id.	080	1285		107					
.....	id.	120	1770		147 $\frac{1}{2}$					

libra cuestan á 2 centavos y 20 centavos de centavo; las velas de en libra, á 5 centavos y 87 centavos de centavo.

CUADRO

FACTURA DE

1ª	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª	7ª
----	----	----	----	----	----	----

FACTURA N° 205 DE TERÁN HERMANOS—GUAYAQUIL
Setiembre. 24 de 1889.

Marcas.	Números	Piezas, docenas ú objetos.	Yarda-- Metro=		Artículos.	Calidad.
			1,09	1,19		
RT	1	4 dnas.	corsets	llanos
TH	2	1200 cnos.	cuadernos.	escritura
— „ —	3	50 dnas. 50 lb.	pañuelos. hilo	seda lana
— „ —	4	10 dnas. 20 pzas.	pañuelos.	asargados seda
— „ —	5	4 dnas.	25 ydas.	27,25	zarazas	entrefinas
— „ —	6	5 pzas.	frazadas	id.
— „ —	7	5 pzas.	45 mts.	53,55	merino	azul
— „ —	7	1 dna. 20 pzas.	frazadas	finas
— „ —	7	1 dna. 20 pzas.	25 ydas.	27,25	zarazas	id.
— „ —	sin	1 cj.	25 paqts	velas	esperma
— „ —	sin	1 cj.	12 btlls.	agua	florida
— „ —	sin	1 cj.	12 id.	vino	Vermouth
— „ —	sin	1 cj.	12 id.	cognac	“Mercurio”

(a) Al tratarse de docenas se puede desatender la fracción so, en vez de 23,56, se pueden pedir 24 pesos por la docena de

(b) Los objetos de poco valor no admiten alteraciones no que quede una fracción corriente.

(c) En este caso se podrán pedir \$ 0,15 para acomodar el

(d) Los quebrados significan que las velas de á 8 en libra y las de á 3 en libra, á 10 centavos.

Nº 6.

MOSTRADOR.

8ª			9ª			10ª			11ª		
PRECIOS CORRIENTES.						OBSERVACIONES.					
Bulto ó lote.		Pieza, docena ú objeto.		Vara ú objeto.		sobre la duración del expendio.					
S _l .	101	17	S _l .	27	83	S _l .	2	55	En esta columna se anota la primera fecha de expendio, y la última.		
	51	40		0	57	(b)	0	05½			
	893	17		19	65		1	80			
	93	25		2	05	(c)	0	14			
	214	19	(a)	23	56		2	16			
	70	07		3	85		0	16			
	220	61		60	67		5	56			
	196	16		43	16		0	90			
	79	00		69	00		6	33			
	76	94		4	24		0	17½			
	6	19		0	28	$\frac{8}{4}$, $\frac{4}{8}$, $\frac{3}{10}$	0	90			
	9	74		0	90			
	14	14		1	30			
	19	47		1	79			

decimal, y aumentar una unidad entera; por ejemplo, en este ca-
 pañuelos de seda.
 tables en su precio; en este caso se perderá el $\frac{1}{4}$ de centavo para
 precio á una fracción corriente.
 deben venderse á 4 centavos; las de á 4 en libra, á 8 centavos;

DESCRIPCION DEL CUADRO N° 3.

Columnas	Para llenar las tres primeras columnas basta la inspección del <i>cuadro</i> ; los datos se toman de la factura. Las demás se llenan como se dirá en seguida.
4 ^a	Esta columna contiene el <i>valor principal</i> de cada bulto, el cual se toma de la misma factura, reduciéndolo á sures, por venir dichos valores expresados en moneda feble.
5 ^a	<p>Para llenar esta columna se toman del <i>pliego de gastos</i> todas las partidas que se refieren al <i>empaque</i>, marcando esas partidas en dicho pliego con el número 5, por ser la 5^a la columna que se trata de llenar con el expresado gravamen.</p> <p>Respecto de las cajas diremos así: Una caja forrada de zinc (todo según <i>nota de gastos</i>) S/. 3,00 Empaque, ó sea componer y clavar „ 0,20 <hr style="width: 10%; margin-left: auto; margin-right: 0;"/> Y como para estos bultos no hay más gastos á este respecto, tenemos S/. 3,20, que es lo que figura á la derecha de cada bulto de esta especie.</p> <p>Para los fardos diremos así: Crudo, cada bulto, S/. 0,60 Encerado, id. „ 0,80 Bijao, hilo y sogá „ 0,30 Empaque „ 0,20 <hr style="width: 10%; margin-left: auto; margin-right: 0;"/> Y no habiendo otro gasto á este respecto, tenemos S/. 1,90, que es lo que figura al lado de cada fardo.</p> <p>Los demás bultos no tienen gravamen á este respecto, atendida su naturaleza.</p> <p>Tenemos, pues, justificada la existencia de esta columna, con la desigualdad de gravamen que por esta causa tienen los bultos. Si éstos fueren de una misma naturaleza, dicha columna podría no existir; porque siendo entonces este gasto igual para todos los bultos, podría refundirse en una misma columna con otros gastos que estuviesen en el mismo caso.</p>
6 ^a	<p>Para llenar esta columna se toman del <i>pliego de gastos</i>, y se marcan con el número 6, las partidas siguientes:</p> <p><i>Flete fluvial, embarque, desembarque y arrumes</i> (todas las cuales significan transporte y movilización, y quedan comprendidas en la primera de estas denominaciones, con la cual empieza el rubro de esta</p>

columna); asimismo se toma la partida de *comisión*, y, con el nombre de *gastos menudos*, también se toman las partidas de sello, timbre é intereses. Para saber cuánto debe cargarse á cada bulto por todo esto, se procede como se verá en seguida.

Como en la factura pueden venir bultos de á carga, de $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{8}$, &ⁿ de carga, es necesario hacer el cómputo del número total de cargas que hace la factura, y calcular el gravamen general que por estos respectos corresponde á una; y luégo, tomar lo que proporcionalmente corresponda á cada bulto, según su aforo.

Los gravámenes particularizados en la *nota de gastos*, para cada carga, son los siguientes:

Embarque	S _{l.} 0,20	
Flete fluvial	„ 0,20	
Desembarque	„ 0,10	
Arrumes	„ 0,05	
Comisión	„ 0,30	S _{l.} 0,85

$$\text{Gtos. comunes } \left\{ \begin{array}{l} \text{Timbre S}_{l.} 0,10 \\ \text{Sello „ 0,40} \\ \text{Intereses „ 1,31} \end{array} \right\} = \text{S. } 1,81 : 14 = \text{“ } 0,13$$

S_{l.} 0,98

Como todo el cargamento constituye 14 cargas, dividimos los *gastos comunes* por 14, y resulta lo que por ellos corresponde á cada carga, como se ve arriba; y agregando este resultado á la suma de los especificados, tenemos S_{l.} 0,98 como gravamen general *para cada carga*.

Tenemos pues:	1 carga	S _{l.} 0,98,	sea	S _{l.} 1,00
	$\frac{1}{2}$ id.		„	0,50
	$\frac{1}{4}$ id.		„	0,25
	$\frac{1}{8}$ id.		„	0,12 $\frac{1}{2}$

con cuyos resultados llenamos la columna de que tratamos, á cada bulto, según la parte de carga que representa.

Si los bultos fueran de una misma naturaleza y de igual tamaño, esta columna podría comprender á la anterior, que trata del *empaqué*, y el cálculo se reduciría á dividir el monto total de todos estos gravámenes por el número de bultos, y el cuociente sería lo correspondiente á cada bulto.

7^a Esta columna se llena con la suma de los datos de las anteriores, y tiene por objeto presentar la base para el cálculo del *premio de letras*, pues ese valor es el que debe cubrirse con giros sobre Guayaquil.

Sobre los datos de esta misma columna es que se

calcula el tanto por ciento diferencial que se debe añadir ó quitar al *precio de venta* de las mercaderías, cuando el premio de las letras sube ó baja en la plaza.

(Véase el párrafo sobre *Fluctuaciones del Cambio*, página 78).

8ª Sobre los datos de la columna anterior se calcula el premio que tengan las letras sobre la plaza de origen, al tiempo de recibir la factura.

Sea el 1^o 10.

9ª Esta columna se llena con la parte de flete que corresponda á cada bulto, según la parte de carga que represente; y como en la *nota de gastos* consta el flete de cada mula por S/. 8,40

A un bulto de $\frac{1}{2}$ carga le corresponderá „ 4,20

A $\frac{1}{4}$ id. „ 2,10

A $\frac{1}{8}$ id. „ 1,05

etc., etc.

10ª A cada bulto se le pone el impuesto municipal que le corresponda.

11ª Se suman los datos de las columnas 5ª, 6ª, 8ª, 9ª y 10ª, que comprenden los distintos gravámenes que afectan á cada bulto. La suma de esta columna debe ser igual al monto del *pliego de gastos*, lo cual es una prueba de que la liquidación está bien hecha.

12ª Se suman los datos de las columnas 4ª y 11ª, y resulta el costo total de cada bulto. La suma de esta columna debe ser igual al *costo total* de la factura, lo cual es una segunda comprobación de la exactitud de la liquidación.

DESCRIPCION DEL CUADRO N° 4.

Columnas Para llenar las tres primeras columnas basta la inspección del *cuadro*; los datos se toman de la factura.

4ª Esta columna se llena con el *valor principal* de cada lote, tomado de la factura y reducido á sures.

5ª Bulto N° 3.

Los gastos causados en Guayaquil por este bulto, son:

Empaque (columna 5ª del cuadro N° 3) S/. 3,20

Gastos menudos (id. 6ª del mismo cuadro) „ 0,50

Total S/. 3,70

Como los lotes que contiene este bulto son casi iguales en peso y en volumen, estos gastos deben dividirse por mitad, de modo que á cada lote corresponderán S/. 1,85.

Bulto N° 4.

Los gastos en Guayaquil son los mismos del anterior; pero los lotes en él contenidos tienen *su peso* en relación de 1 á 9, y en esta misma relación debemos dividir el gravamen común; así:

Pañuelos—peso—1; $\frac{3,70 \times 1}{10} = S_1. 0,37$ gravamen de los pañuelos.

Zarazas—peso— $\frac{9}{10}$; $\frac{3,70 \times 9}{10} = S_1. 3,33$ gravamen de las zarazas.

Bulto N° 7.

Los gastos en Guayaquil son:

Empaque (columna 5ª, cuadro citado) $S_1. 1,90$
Gastos menudos (id. 6ª, id.) $„ 0,50$

Total $S_1. 2,40$

La relación de los *pesos* de los lotes contenidos en el bulto es de 1 á 4, y en proporción con estos números debemos dividir el gravamen de que tratamos; así:

Frazadas—peso—1; $\frac{2,40 \times 1}{5} = S_1. 0,48$ gravamen de las frazadas.

Zarazas—peso— $\frac{4}{5}$; $\frac{2,40 \times 4}{5} = „ 1,92$ gravamen de las zarazas.

Nos atenemos únicamente al *peso* en estos repartimientos, porque los gastos de que se trata nada tienen que ver con el *valor* del contenido.

6ª Se suman los valores de las dos columnas anteriores, para cada lote, y con los resultados se llena la columna de que tratamos.

Los valores de esta columna son los que sirven de base para calcular el *premio de letras*, y el *premio diferencial* para fijar el *precio diario*, cuando el cambio fluctúa.

7ª Sobre los valores de la columna anterior se calcula el *premio de letras* para cada lote. Sea el 1°/10.

8ª El flete de mula del bulto N° 3 es $S_1. 4,20$, que dividido en partes proporcionales al *peso*, que es igual en los dos lotes, resulta para cada uno $S_1. 2,10$ de gravamen.

El N° 4 tiene el mismo flete que el anterior (columna 9ª del cuadro N° 3), y el *peso*, de los lotes

que contiene guarda la relación 1 á 9; dividimos, pues, el flete guardando esta misma razón, así:

$$\text{Pañuelos—peso—1; } \frac{4,20 \times 1}{10} = S/. 0,42$$

$$\text{Zarazas—peso—} \frac{9}{10}; \frac{4,20 \times 9}{10} = S/. 3,78$$

Los lotes del N° 7, que tiene el mismo flete que los anteriores, tienen su *peso* en la razón de 1 á 4; por lo que dividimos el flete en esta misma razón; así:

$$\text{Frazadas—peso—1; } \frac{4,20 \times 1}{5} = S/. 0,84$$

$$\text{Zarazas—peso—} \frac{4}{5}; \frac{4,20 \times 4}{5} = S/. 3,36$$

- 9^a Se suman, para cada lote, los datos de las columnas 5^a, 7^a y 8^a, que expresan todos los gravámenes, y con el resultado se llena esta columna.
- 10^a Se suman, para cada lote, los datos de las columnas 4^a y 9^a (principal y recargo total), y con el resultado se llena esta columna.
- 11^a Esta columna es sólo de comprobación: si se suman los costos totales de los lotes contenidos en cada bulto, resultará el costo total del mismo bulto, si la distribución ha estado bien hecha.

Sumando los valores de los dos lotes del bulto N° 3, resulta S/. 896,74, que es el mismo valor que dicho bulto tiene en la liquidación general, cuadro N° 3, columna 12^a.

Lo mismo puede verse respecto á los bultos N° 4 y 7.

DESCRIPCION DEL CUADRO N° 5.

- Columnas** Para llenar las cuatro primeras columnas basta la inspección del *cuadro*; los datos se toman de la factura.
- 5^a Para llenar esta columna se multiplican las yardas de la columna anterior por 1,09, y los metros por 1,19, que es la equivalencia de las expresadas unidades en varas ecuatorianas.
- 6^a y 7^a Se llenan con los datos de la factura.
- 8^a Se toman los datos de la factura y se reducen á sucres.
- 9^a Se dividen los valores de la columna anterior por el número de piezas, docenas, ó libras que contenga ca-

- da bulto ó lote, y el cuociente será el valor de cada pieza, docena, ó libra.
- 10^a Se dividen los valores de la columna anterior por el número de varas que contenga la pieza; por 12, si se trata de docenas; ó por 16, si se trata de libras; y el resultado será el valor de la vara, ó del objeto, ó de la onza.
- 11^a Se toma el precio de cada bulto y de cada lote, de las columnas 12^a y 10^a de los cuadros N^o 3 y 4, respectivamente.
- 12^a Se toman los valores de la columna anterior, y se procede como se dijo para llenar la 9^a
- 13^a Se toman los valores de la columna anterior, y se procede como se dijo para llenar la 10^a
- 14^a Se llena con las observaciones sobre el *precio de venta*.

EXPLICACION DE LA FACTURA DE MOSTRADOR.

Fijemos los *gravámenes necesarios* de la factura de que tratamos.

Gastos de comercio	(Regla 13)	4 °/o
Interés del dinero	Principal (Regla 15)	6 °/o
	Gastos (Regla 24)	12 °/o
Ganancia líquida (1er grado)		0 °/o

En la página 57 queda explicado todo lo relativo á los *gastos de comercio*.

En la página 59 lo relativo al *interés del dinero*.

Para calcular el interés del dinero en las *Facturas del Exterior*, se divide el monto total de la factura en tres partes: *principal*, *gastos en el Exterior*, y *gastos en el país*; pero en las *facturas del país* los *gastos* son de una sola especie, por lo cual el monto de la factura sólo se divide en dos partes: *principal* y *gastos*.

Lo relativo á la *ganancia líquida* queda explicado en la página 64, en donde fijámos un *mínimum* de 5 °/o, como *base de cálculo*; pero en el caso de que tratamos la *ganancia líquida* no tiene cabida en su 1er grado, ó sea en la venta por bultos; éste es gaje que sólo corresponde al comerciante importador, y los que se proveen en las plazas de su mismo país, sólo pueden dedicarse al detal, del cual derivan la *ganancia líquida* en su 2º y 3er grado. Aunque quisieran vender por bultos, no podrían sostener la competencia de los importadores, pues el comerciante de 2º orden negocia en mercaderías que ya le vienen gravadas con la *ganancia líquida* en su 1er grado. Por esta razón, en la 1ª columna de precios de la *factura de mostrador* de un comerciante de 2º orden, sólo debe figurar el *precio de costo* de cada bulto ó lote, aumentado con el tanto por ciento de los *gastos de comercio*, y el

del *interés del dinero*; y luégo se desarrolla este valor, gravándolo con la ganancia líquida en 2º y 3er grado, para las ventas por menor.

Esto entendido, pasemos á calcular el interés del dinero, aplicando la

		Regla 26
Principal	$2227,60 \times 6 \text{ } ^\circ\text{/}_{10}$	(Regla 15) = 13365,60
Gastos	$188,41 \times 12 \text{ } ^\circ\text{/}_{10}$	(Regla 24) = 2260,92

Sj. 2416,01	15626,52
-------------	----------

$\frac{15626,52}{2416} = 6,47$; sea $6\frac{1}{2} \text{ } ^\circ\text{/}_{10}$, que es lo que debe cargarse sobre *toda* la factura.

Como hemos tomado un año como *término medio de expendio*, y la factura es á 6 meses, cuando hayáis cubierto su valor, todavía faltarán otros seis para que quedéis reembolsados; por tanto, fijando el $1 \text{ } ^\circ\text{/}_{10}$ mensual, debéis cargar un $6 \text{ } ^\circ\text{/}_{10}$ sobre el *valor principal*.

En cuanto á los *gastos*, como éstos siempre se pagan de contado, su interés tiene que referirse á todo el año, que constituye el *término de expendio*, ó sea un $12 \text{ } ^\circ\text{/}_{10}$.

Para referir los distintos tantos por ciento que gravan á las distintas partes del valor de la factura, á la *base general* del cálculo, que es el *valor total* de la factura, aplicamos la Regla 26, que consiste en multiplicar cada parte del valor de la factura por el tanto que le corresponde, y la suma de los productos se divide por el monto total de la factura; el cociente es el tanto por ciento con que debe gravarse, por intereses, el valor total de la factura.

Tenemos, pues:

Gastos de comercio	4 $^\circ\text{/}_{10}$
Interés del dinero	$6\frac{1}{2} \text{ } ^\circ\text{/}_{10}$
Ganancia líquida, 1er grado	0 $^\circ\text{/}_{10}$

Total $10\frac{1}{2} \text{ } ^\circ\text{/}_{10}$; sea un $10 \text{ } ^\circ\text{/}_{10}$, con el cual debe gravarse el *precio de costo* de cada bulto ó lote, para llenar con el resultado la 1ª columna de precios de la *factura de mostrador*.

DESCRIPCION DEL CUADRO N° 6.

Columnas	Las siete primeras columnas son las mismas del <i>cuadro</i> N° 5.
8ª	Se toma el <i>precio de costo</i> de cada bulto ó lote, de la columna 11ª del <i>cuadro</i> N° 5; sobre este precio se carga el $10 \text{ } ^\circ\text{/}_{10}$ de <i>gravámenes necesarios</i> (sin comprender la ganancia líquida 1er grado), y con el resultado se llena esta columna. Ejemplo: Sea el bulto N° 1.—

Su <i>precio de costo</i>	S _{l.} 91,97
10 °/10 de <i>gravámenes</i>	9,197

S_{l.} 101,167. Este re-

sultado va á la columna 8^a á la derecha del bulto de que se trata.

9^a Se toman los valores de la columna anterior; se gravan con el 10 °/10 de ganancia líquida, 2^o grado; se divide el resultado por el número de piezas, docenas, ó libras que contenga cada bulto, ó lote, y el cociente será el *precio de venta* de cada pieza, docena, ó libra.

Ejemplo:

Sea el mismo bulto N^o 1.—

Precio de la columna anterior	S _{l.} 101,17
10 °/10 de gcia. líquida, 2 ^o grado	10,117

S_{l.} 111,287

Como el bulto contiene 4 docenas, dividimos el re-

sultado anterior por 4, así: $\frac{111,287}{4} = S_{l.} 27,82.$

Este será el *precio de venta* de la docena de corsets.

10^a Se toman los valores de la columna anterior; se gravan con el 10 °/10 de ganancia líquida, 3^{er} grado; se divide el resultado por el número de varas que contenga la pieza; por 12, si se trata de docenas; ó por 16, si se trata de libras, y el resultado será el *precio de venta* de la vara, ó del objeto, ó de la onza.

Ejemplo:

El mismo bulto.—

Precio anterior	S _{l.} 27,82
10 °/10 gcia. líquida, 3 ^{er} grado	2,782

S_{l.} 30,602

Como se trata de docenas, dividimos por 12 el re-

sultado anterior, así: $\frac{30,602}{12} = S_{l.} 2,55.$ Este se

rá el *precio de venta* de cada corset.

XI.

PRECIOS CORRIENTES.

HONORABILIDAD DEL COMERCIANTE.

Habéis hecho vuestros cálculos con prolijidad y exactitud matemática; sabéis cuánto os cuesta cada uno de los artículos de vuestro negocio; sabéis los precios á que podéis venderlos para realizar las ganancias que las circunstancias de vuestra plaza permitan. Habéis tomado, pues, todas las precauciones de un hombre de negocios; ahora, sed hombres serios, sed hombres honorables, y no os convertáis en *logreros vulgares*.

Vuestras *facturas de mostrador* os dan la clave de los precios de venta, con oscilaciones que no pasan de una unidad. Por regla general, podéis aumentar ó disminuír las fracciones hasta completar unidades enteras; y si ya son enteras, el aumento ó *cebo de rebaja*, no debe pasar de *una unidad*. Sólo en virtud de aquellos accidentes que hemos apuntado como productores ordinarios ó extraordinarios de oscilaciones en los precios de venta, podéis, de acuerdo con las circunstancias y previo el cálculo respectivo, alterar vuestros precios corrientes; *pero para todos los compradores*, no para abusar de la ignorancia ó candidez del pobre que se confíe á vuestra honorabilidad.

Si habéis tenido ocasión de conocer un establecimiento montado "á la inglesa", como decimos, os habrá encantado, sin duda, observar, que si un Lord compró un *revolver* en £ 3, esa misma suma pidieron al campesino que compró ótro en seguida; así que, podéis ahorraros la molestia de hacer personalmente vuestras compras, seguros de que vuestros criados no serán engañados. Esto es serio, esto es decente, esto es honorable. Decid, juzgando vosotros mismos: cuando veis que un comerciante empieza pidiendo 6 *pesos* por el sombrero que le solicita un pobre campesino, y que después de un regateo ridículo le veis recibir *dos pesos* por ese mismo sombrero, ¿qué juzgáis del tal comerciante? Esas tentativas de explotación á la pobreza ó á la ignorancia ¿no os parecen profundamente odiosas é inmorales?

XII.

CLAVE DE LOS PRECIOS DE VENTA.

Algunos comerciantes, después de haber calculado la *factura de mostrador*, fijan los precios de venta sobre la tarjeta que contiene *los datos de fábrica*, con el objeto de facilitar el despa-

cho á los dependientes de mostrador. Este procedimiento es el que emplean los que gustan del sistema *de valores fijos*. Sobre

Dna. S_l. 24,00

la caja de una docena de camisas, escribirán: _____
c_{ju}. S_l. 2,20.

Aquí no hay engaños ni sorpresas: el dependiente no podrá pedir ni un centavo más, ni un centavo menos.

Otros comerciantes, considerando que hay artículos que no pueden sostener su precio hasta su completa realización, debido á los desmejoramientos naturales á que están sujetos, piden siempre en las primeras ventas un precio más alto del que les corresponde en la *factura de mostrador*, á fin de que esta alza compense las pérdidas que tendrán que sufrir en las últimas ventas. Esta circunstancia ha dado origen á las *claves de precios ó marcas*, que conservan los comerciantes con la mayor reserva. Cada casa inventa la suya, representando los diez guarismos del sistema de la numeración por otras tantas letras que forman una frase cualquiera, más ó menos caprichosa y rebuscada, y á veces formada de palabras de distintos idiomas. La única condición necesaria es la de que en toda la frase no se halle ninguna letra repetida. Pongamos por ejemplo la *clave* de una casa antigua que ya no existe: "MONEY, SALUD!" Esta frase consta de diez letras, sin tener ninguna repetida; de manera que cada una puede representar un guarismo, así:

m—o—n—e—y—s—á—l—u—d
1—2—3—4—5—6—7—8—9—0

Usando de esta *clave*, el valor de la docena de camisas de que Dna. oc × dd

hemos hablado se expresará así: _____ El signo de mul-
c_{ju}. o × od.

tiplicar sirve para separar los enteros de los centavos. Algunos usan de caracteres mayúsculos; otros usan mayúsculas para los enteros y minúsculas para los centavos, y otros establecen la equivalencia de las letras con los guarismos en orden inverso al que hemos expresado, así:

m—o—n—e—y—s—á—l—u—d
0—9—8—7—6—5—4—3—2—1

Con esta *cifra* puede el comerciante pedir 25, 26, 27 y más pesos por la docena de camisas que vale 24; y 23, 24, 25 y más reales por cada camisa de las que valen 22, y el comprador aceptará estos valores, si le convienen, sin poder confrontarlos con la marca enigmática. Pero lo que al principio fué un recurso que tuvo por fundamento las variaciones de precio por causa de deterioros, se ha convertido después en sistema, que emplean algunos comerciantes como trampa de explotación contra el pobre comprador.

XIII.

“TIME IS MONEY” and “MONEY MAKES MONEY.”
“EL TIEMPO ES DINERO” Y “EL DINERO HACE DINERO.”

Son éstas frases típicas del pueblo americano, que ha sancionado su uso con el carácter de aforismo comercial, y cuya verdad ha probado de la manera más elocuente con la pasmosa rapidez con que ha realizado su engrandecimiento intelectual y material. Veamos cómo se puede llevar á la práctica la enseñanza que encierran.

En el curso de vuestros cálculos hemos supuesto que la rotación completa de vuestro giro comercial se realiza en un año; es decir, que siendo el monto de vuestro capital y créditos de \$ 40.000, vuestra venta anual alcance también á esta suma; lo cual quiere decir que habréis reembolsado vuestros \$ 20.000, y que habréis pagado á vuestros acreedores los \$ 20.000 de su crédito, quedando en aptitud de emprender una nueva rotación anual.

TIME IS MONEY.—*Su influencia sobre los gastos de comercio.*—Como el tanto por ciento que se carga por gastos de comercio se calcula sobre la venta anual, resulta que mientras mayor sea ésta, mayor será el rendimiento de dicho tanto por ciento; y como los gastos reales nunca aumentan en proporción al expendio, pudiendo suceder que sean los mismos cuando vendáis \$ 40.000 que cuando vendáis \$ 80.000, resulta que de la actividad de las ventas se deriva una nueva fuente de utilidad, no despreciable.

—*Su influencia sobre el interés del dinero.*—Supongamos que con la *oportunidad* de vuestras transacciones, con la *novedad* y buen gusto de los artículos, y con vuestra *sagacidad* en la venta y colocación de ellos, lográis realizar en 6 meses las facturas que debían durar un año: entonces habréis duplicado el interés de vuestro dinero, y, dejando el paso regular, iréis en tren expreso.

—*Su influencia sobre la ganancia libre.*—La ganancia libre se calcula sobre el monto anual de las ventas; luego mientras mayores sean éstas, mayor será el rendimiento de aquélla.

VENTAJAS DEL CRÉDITO.—El crédito no es un mero ropaje de honor, sí que también de positivas utilidades; es una verdadera adquisición “*de honra y provecho.*” En efecto, el ensanche que el crédito da á vuestro giro, os procura un comercio más activo, en el cual, dejando para su dueño los réditos del capital que representan las facturas á plazo, tomáis para vosotros el tanto por ciento de ganancia libre que corresponda á su monto: es ésta como una comisión que cobraseis sobre dichas facturas si os las mandasen en consignación; es pues, una imposición legítima.

La rapidez en las ventas y un crédito bien sostenido, carac-

ferizan la situación más halagadora para un comerciante; y para sostenerla, no importa tener que hacer algunos pequeños aparentes sacrificios. Por ejemplo: si para conseguir un buen cliente necesitáis halagarlo con un descuento sobre vuestros precios corrientes, no debéis vacilar en hacerlo. Si vuestra utilidad líquida quedase por el descuento reducida á un 5 %₁₀, tened presente que este 5 significa un 10 en la doble velocidad que imprimís á vuestras realizaciones. *Time is money.*

MONEY MAKES MONEY.—Dentro de la gran órbita del comercio exterior y de largos plazos gira una multitud de negocios *de corto período*, que son el campo en que debéis ejercitar vuestras existencias en metálico, á fin de que no duerman improductivamente mientras llegan los términos en que deben ir á llenar su papel en vuestros grandes compromisos. Cada localidad, cada época tiene sus circunstancias particulares que determinan la oportunidad y la naturaleza de los pequeños negocios que, en una situación dada, pueden hacerse. Por ejemplo:

DINERO Á INTERÉS, á cortos plazos y con garantías eficaces.

DEPÓSITO EN LOS BANCOS, calculando el tiempo de su disponibilidad.

SUELDOS Y PENSIONES, nacionales, seccionales y municipales, siempre que el descuento en las compras no llegue á los límites de la *usura*, y teniendo en ello mucha medida y prudencia, según el estado del erario y la situación política. Lo mejor sería dejar en rehenes la $\frac{1}{4}$ parte de su valor para responder por los intereses de las $\frac{3}{4}$ partes entregadas, hasta el cobro de la orden de pago respectiva; de modo que, asegurado el respectivo interés, se entregue el saldo al vendedor de la orden.

ARTÍCULOS DE CONSUMO Ó DE PRIMERA NECESIDAD.—Estos artículos son de venta rápida, se venden generalmente al contado, ó á plazos cortos, dejando siempre segura y suficiente utilidad.

ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN.—Por medio de las *Revistas* de los mercados extranjeros os informaréis de los artículos de vuestro país que tengan mejor aceptación ó más pedido en dichas plazas; y por medio de prudentes convenios con los explotadores de dichos artículos, podréis determinar el envío de lotes regulares, sin perjuicio de aumentarlos cuando el cable os avise una *oportunidad*. Esta es, sin duda, la mejor ocupación que podéis dar á vuestras existencias ociosas. Este negocio os dejará generalmente notable utilidad, ó cuando menos, si no ganancias positivas, os proporcionará la inmensa ventaja de pagar vuestras introducciones girando sobre el producto de vuestros envíos, y librándoos así del fuerte gravamen del cambio.

Veamos el reverso—

Si, por el contrario, con vuestra negligente é incumplida conducta alejáis el crédito de vuestra firma; si vuestras transacciones carecen de oportunidad; si vuestra exageración en los precios ú otras aberraciones os hacen antipático; si por estas ú otras causas semejantes vuestras mercaderías duermen un sueño demasiado largo en vuestro almacén, temed que ese sueño no sea mortal para vuestro negocio. La mercadería cuya permanencia en vuestras bodegas pasa de un año os está defraudando los intereses de su importe, os defrauda de la parte de utilidad que os debían producir, y os han causado gastos de comercio que no quedan reembolsados; todo esto, además de los deterioros que puede sufrir.

Todo esto quiere decir que no debéis ser inflexibles en vuestros precios, que debéis estar siempre atentos á las mudanzas del tiempo y de las circunstancias, las cuales vienen á ser leyes para los precios corrientes; pero tampoco debéis hacer en ellos cambio alguno que no sea precedido del cálculo correspondiente, de modo que sepáis en cada caso á cuánto queda reducida vuestra ganancia, y si llegare el caso, vuestra pérdida.—Para vuestra ayuda no os será difícil conseguir un *corredor* experto que, mediante el aliciente de una gratificación fija, os sirva eficazmente en el estudio diario de vuestra plaza.—Cuando la distancia ó las vías de comunicación lo reclamen, no excuséis pagar el gasto de telégrafo á vuestros corresponsales ó agentes en otras plazas, á fin de que os mantengan al corriente de todo lo que os importe saber.

Inteligente actividad; éste es el secreto de la prosperidad en la vida comercial.

Perfecta honradez y exactitud en el cumplimiento de vuestros compromisos; ésta es la puerta del crédito, por lo que respecta á vuestros acreedores.

Perfecta urbanidad, y hasta amabilidad para con todos los que se os acerquen; ésta es la puerta de las simpatías para con vuestros clientes y relacionados.

Moderación en vuestras utilidades; éste es el cebo efectivo que determinará la rapidez de vuestras ventas.

Por sobre todo esto, la mano providente del que os sujetó al trabajo!

FIN.

ERRATAS.

- En la página 5, línea 16, dice: *especila*; léase: especial.
En la id. 14, id. 2, id. \$ 0,0283; id. \$ 0'02083.
En la id. 24, id. 10, id. *antetior*; id. anterior.
En la última línea de la página 25 están borradas las palabras:
que es el.
- En la pág. 29, línea 8, dice: *Resulta £-10-4*; léase: Resulta £ 5-10-4.
En la id. 29, penúltima línea, dice: *hubieramos*; léase: hubiéramos.
En la id. 29, parte final, dice: *pn. 11 × 0'0032*; léase: pn. 11 × 0'0042
En la página 30, línea 15, dice: *deferencias*; léase: diferencias.
En la pág. 33, líneas 22 y 23, dice: *oscilacioues*; léase: oscilaciones.
En la pág. 33, líneas 28 y 29, dice: *consulsulta*; léase: consulta.
En la página 37, línea 11, dice: N° 2; léase: N° 3.
En la id. 37, id. antepenúltima, dice: *cuaneo*; léase cuando.
En la id. 38, id. 8, dice: *extiarlo*; léase: evitarlo.
En la id. 38, id. 17, id. *quecarguen*; id. que carguen.
En la id. 58, id. 35, id. *Psrsonales*; id. Personales.
En la id. 59, id. 32, id. *cuentra*; id. cuenta.
En la id. 66, id. 16, id. *eosechas*; id. cosechas.
En la id. 69, líneas 36 y 37, dice: *rueda intermedia*; léase:
rueda extrema.
-

NOTA.—Los errores de cálculo, ó de concepto, que puedan haberse deslizado, quedan al juicio de los inteligentes, cuyo deber es hacerlos notar, á fin de perfeccionar este primer ensayo sobre la materia.

INDICE.

<i>Dedicatoria</i>	1
<i>Prólogo</i>	3
<i>El comercio científico</i>	5
<i>Preliminares</i>	7
Cambio con Inglaterra	8
Cambio con Francia	14
Cambio con los EE. UU. del Norte	19
Cambio indirecto.—Arbitraje	23
Cálculo de intereses, comisión y seguro, en moneda inglesa	27
Tabla de la equivalencia decimal de las fracciones de los tipos de cambio	31
FACTURAS DEL EXTERIOR.—Método colectivo ..	32
<i>Método distributivo</i>	36
Factura de escritorio	38
Libro de Liquidación de Facturas (del Exterior)	41
Factura inglesa (modelo)	42
Pliego de Gastos (modelo)	46
Liquidación del costo de cada bulto (modelo)	48 y 49
Id. de cada lote, en los bultos de vario contenido (modelo)	50 y 51
Factura de escritorio (modelo)	52 y 53
Factura de mostrador	57
Gastos de comercio	57
Interés del dinero	59
Base general de cálculo para cargar los intereses	63
Ganancia líquida y fondo de reserva	64
Factura de mostrador.— <i>Método americano</i>	69
<i>Método hamburgués</i>	70
Libro de Facturas liquidadas	73
Modelo, <i>método hamburgués</i>	74 y 75
Libros necesarios.—Advertencia importante	77
Facturas francesas, norteamericanas é hispanoamericanas ..	78
Fluctuaciones del cambio	78
FACTURAS DEL PAIS	80
Modelo	82
Pliego de Gastos	83
Distribución y liquidación del costo de cada bulto	84
Id. de cada lote, en los bultos de vario contenido	85
Factura de escritorio (modelo)	86 y 87
Factura de mostrador (modelo)	88 y 89
Precios corrientes.—Honorabilidad del comerciante	98
Clave de los precios de venta	98
Aforismos comerciales norteamericanos	100

