

46

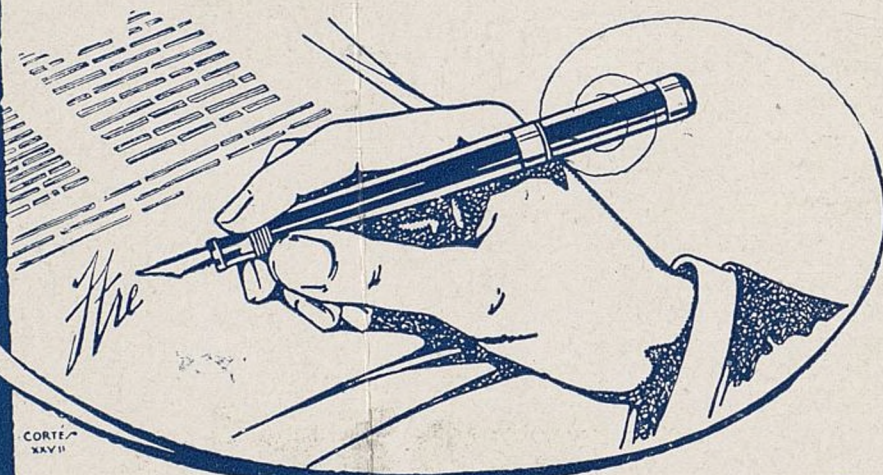


LA OFICINA MODERNA



FEBRERO 1931

No firme Vd.



CONSÚLTENOS ANTES

Porque siendo la póliza de seguro un contrato de importancia, con muchas cláusulas, su propio interés le exige consultarlas previamente con un técnico en la materia

En su caso, le explicaré con detenimiento aquellos puntos que no vea con suficiente claridad, delimitando sus derechos y obligaciones, con lo que se evita siempre la menor discusión.

H. GEBHARD

OFICINA TÉCNICA DE SEGUROS

le hará este servicio gratuitamente y le asesorará en caso de siniestro.

H. GEBHARD

Avenida Conde Peñalver, 14
Teléfono núm. 15929

◆◆◆ LA OFICINA MODERNA ◆◆◆

Número corriente:

0,50

Número atrasado:

1 PTA.

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

CHURRUCA, 10

SUSCRIPCIÓN:

Un año: 5 ptas.

Un semestre: 3 ptas.

AÑO III

MADRID, FEBRERO 1931

NÚM. 17

sumario

La familia «Exito». — Organicémonos mejor. — Los modernos métodos de trabajo. — Reflexiones. — Elogios hiperbólicos de mercancías en Holanda. — La idea de la visibilidad en la organización moderna de los negocios. — Los índices en la clasificación. — Maquinaria y mueblaje. Novedades. — Vigilar las existencias equivale a aumentar los beneficios. — ¿Mayor radio de acción? — Una conferencia del economista Casson.



LA FAMILIA "ÉXITO,"

El padre se llama.....	TRABAJO.
La madre.....	AMBICIÓN.
El hijo mayor.....	AMISTAD.
	COLABORACIÓN.
	PERSEVERANCIA.
Otros hermanos. {	DIGNIDAD.
	EXACTITUD.
	"VISTA".
	ENTUSIASMO.
La hija mayor.....	CARÁCTER.
	SERENIDAD.
	LEALTAD.
Otras hermanas. {	CORTESÍA.
	DILIGENCIA.
	ECONOMÍA.
	SINCERIDAD.
"Baby".....	OPORTUNIDAD.

Procura congraciarte con el padre y tendrás mucho adelantado para hacerte un buen amigo de toda la familia.

ORGANICÉMONOS MEJOR

Es indefectible que cada vez que sufre nuestro país una prueba dura de cualquier índole, atrayéndonos la conmiseración mundial, más o menos humillante, se unan a las lamentaciones y demandas de responsabilidades concretas cometarios de desmesurada censura, acusando de negligencia punible a las más altas esferas oficiales.

Surgen siempre, en generoso movimiento espontáneo, hombres de buena voluntad que, desde las columnas de la Prensa o desde la tribuna del café, señalan orientaciones de enmienda y prevención capaces, en teoría, de eliminar, o disminuir al menos, los riesgos futuros, llamando la atención de los gobernantes para que cumplan sus deberes tutelares, exigiendo, no sólo el acatamiento

formulario de los preceptos legales escritos, sino la adopción de cuantas precauciones aconsejen los principios fundamentales de la prudencia. Pero, siempre también, pasado algún tiempo, se borran las huellas del rudo escarmiento, y a su olvido se une el de la necesidad inaplazable de adoptar medidas previsoras, solicitadas las actividades gubernamentales por problemas complejos de actualidad absorbente.

Ahora bien: aun cuando por arte de magia aparecieran en la *Gaceta* las disposiciones del mayor acierto, restaría mucho por hacer. Tenemos todos los ciudadanos el deber ineludible de laborar y colaborar, con la más entusiasta y constante asistencia, porque los éxitos colectivos no son otra cosa

que la suma de conquistas individuales, y se imponen—es tan justo como doloroso reconocerlo—reformas fundamentales en todas las modalidades de nuestra vida.

No quedan tampoco totalmente cumplidos los deberes de una sociedad organizada velando únicamente por conservar lo existente, tal como esté, con todos sus defectos y retrasos, llámese lo que se defienda individuo o bienes; es necesario trabajar en las nuevas organizaciones para obtener en corto plazo que la suma de los valores logrados por los individuos dé como resultado lógico la perfección colectiva. Hay que conseguir que no se desperdicien los potenciales de energía, perdidos en esfuerzos estériles, evitando que con el desmayo de las voluntades se malogren los frutos de las inteligencias, al seguir discurriendo por los cauces antiguos. Precísase enseñar a trabajar mejor, lo que disminuye la fatiga, cuando no la anula, produciendo la verdadera eficiencia. Deja, de este modo, de presentársenos el trabajo como castigo anejo a la condición humana, para convertirse en deleite inmediato de nuestro espíritu y medio de conseguir el bienestar.

Muchas veces hemos pensado que merecería parabienes quien creara premios para particulares o entidades que de modo notorio contribuyeran a la labor educativa a que nos referimos, ya que, si los hay establecidos para los que salvan una sola vida, parece

justo que los haya para los que encauzan y mejoran muchas vidas, contribuyendo a la paz, al progreso y al bienestar social. Porque es frecuente, por fortuna, desde que el comercio en general ha entrado por derroteros lógicos y científicos, que deban los empleados y dependientes a las casas en que trabajan algo más que un sueldo, al ofrecerles con el ejemplo oportunidad de poder transportar a las suyas métodos de orden, disciplina, seriedad y buena administración.

Podría hacerse un concurso anual de casas, que serían visitadas por un Jurado mixto de patronos y dependientes, y una vez hecha la comprobación de cuáles fueran las mejor organizadas, adjudicar premios y menciones honoríficas, dando a la adjudicación la máxima publicidad de los métodos seguidos por los premiados; y se establecerían también premios para los mejores empleados, propuestos en candidatura presentada por patronos y compañeros.

Sería una obra de justicia, y redundaría, a la postre, en beneficio del público, al darle ocasión de comprobar cuáles son, en los distintos ramos, los establecimientos más merecedores de su confianza.

Presenta LA OFICINA MODERNA su modesta idea, en la esperanza de que no faltarán quienes, pudiendo, quieran darle forma y llevarla a la práctica.

JUAN DE EXTREMADURA.

NOTABLE REBAJA
DE PRECIOS

KALAMAZOO

Debido a la cada día mayor aceptación de los libros de hojas cambiables KALAMAZOO para Contabilidad y a la perfecta organización de nuestra fábrica, establecida en esta Corte, dotada de los mayores adelantos modernos, nos es grato anunciar a nuestra distinguida clientela y admiradores, que desde esta fecha introducimos una rebaja en los artículos de mayor consumo que oscila de un 15 a un 25 por 100, sin variar en lo más mínimo sus indiscutibles perfeccionamientos e inmejorable calidad.

S. A. KALAMAZOO

Fernanflor, 6.-MADRID
APARTADO 1.140

Los modernos métodos de trabajo

La palabra organización significa el sistema, método u orden empleado en la coordinación de los elementos necesarios para realizar un plan determinado con un objeto exclusivo. Organización comercial, en su consecuencia, es el método que ha de seguirse para orientar, con la debida exactitud y ventaja, el engranaje complicado de las operaciones comerciales.

Sin organización no se comprende negocio alguno, ni pueden desenvolverse con normalidad, siendo aquélla imprescindible igual en la reducida y modesta tienda del detallista que en las gigantescas empresas que se admiran con asombro por su importancia fantástica y su extensión ilimitada.

Un adecuado sistema organizativo es lo que permitirá conocer con oportunidad los mercados consumidores donde intensificar las ventas, los centros de origen en que puedan realizarse los aprovisionamientos, la marcha de la empresa en los resúmenes estadísticos y el resultado de explotación por la contabilidad, controlando y vigilando con igual simplicidad los descubiertos de cuentas personales, las ventas en curso, compras a plazos, etc. etc., que son los factores más esenciales en el continuo movimiento mercantil.

Por el concepto de modernidad que se aplica hoy a los diversos medios de organización, es necesario un estudio previo de los elementos que tiene disponibles el organizador técnico, con el fin de utilizar los que mejor se adaptan al ambiente y disponibilidades de cada negocio, dedicando una preferente atención a las características de especialidad que puedan requerir.

La tendencia más pronunciada de la moderna organización es evitar el esfuerzo humano, reduciéndolo al límite más inferior para que su inteligencia pueda crear iniciativas que aporten mayores ventajas y nue-

vos perfeccionamientos que contribuyan a cooperar en la progresión de las empresas.

Ese laudable propósito viene cristalizándose en una feliz realidad. Las firmas más poderosas lo siguen con un éxito indiscutible, siendo ya una afirmación innegable que cuando más intelectual es la labor del empleado más se estimula en su trabajo, aumentándose dicha ventaja si el esfuerzo va recompensado con distinciones que halagan a aquél y lo predisponen más favorablemente.

Las normas implantadas para la constitución de un negocio y los procedimientos seguidos en el desarrollo de sus transacciones, son la realidad práctica de una idea sugerida al organizador, que la presenta en un documento de proyecto generalmente denominado *Memoria de organización*, susceptible de reformar en sucesivas modificaciones obligadas por distintas causas.

Es doloroso ver que, en proporción muy crecida, nuestras oficinas no están situadas de acuerdo con las exigencias de la época actual. En la mayor parte de ellas desconocen las calculadoras, máquinas de sumar, directógrafos, duplicadores, fichas visibles y móviles; carecen de conocimientos sobre la eficiente disposición del personal, la división por secciones, y hasta suelen ser ignorados los procedimientos para lanzar campañas de intensificación de ventas, adquirir nuevos radios de acción, etc., etc.

Para toda esa ímproba labor trae consigo dos imponderables ventajas la mecanización de los servicios: la rapidez, cualidad tan precisa en todos los aspectos, y la seguridad, importantísima para la marcha de toda organización, condiciones ambas que resuelven dos de los problemas de mayor interés y atención.

Es cierto que el adquirir un material moderno significa inmovilizar una suma, en

determinados casos, bastante considerable; pero no debe ser calificada esa inversión como totalmente negativa, sino conceptuarla productiva con resultados mediatos, pero fácilmente apreciables.

Esta distinción de criterio conviene apreciarla con verdadera ecuanimidad. El coste de una máquina, cualquiera que sea su aplicación, no debe contabilizarse por las cuentas de gastos. Su valor ha de figurar en el activo, limitándose la norma de previsión a destinar anualmente una cifra de amortización, que se deducirá de las utilidades.

Una comparación curiosa es la forma distinta en que se procede para organizar la oficina administrativa y los talleres técnicos, en la industria, o los locales de la actividad comercial. Para estos últimos no se prescinde de la instalación debida, con arreglo a las novedades en vigor. Sería un absurdo establecer una imprenta sin dotarla de maquinaria moderna, y en su lugar adquirir obreros técnicos de linotipias, y sustituir las máquinas asombrosas de la época actual por simples minervas accionadas por el hombre, medios primitivos que, si aún existen, es porque no falta quien, careciendo de posición económica, no puede seguir el movimiento de evolución.

Cuando se trate de adquirir aparatos mecánicos, la reflexión que corresponde es recordar la serie e importancia de las ventajas que puede reportar. Ahí estriba el argumento decisivo en pro del moderno utillaje.

Puede darse por satisfactoria la compra o implantación de un sistema que funcione perfectamente durante una veintena de años, por ejemplo, cuyo período de actividad justifica sobradamente su adquisición, por excesiva que fuere.

Y lógicamente pensando, ¿puede creerse en la prosperidad de una empresa situada en condiciones tan visibles de inferioridad? Sin duda, ese proceder anticuado ha de conducir al desequilibrio y al abismo. Los competidores, aprovechando las ventajas de un

acertado plan de organización, se situarán más ventajosamente; adoptan medios para dominar los mercados, conseguir productos a precios más reducidos, obtener de su contabilidad y de la estadística orientaciones que vayan encauzando su gestión por derroteros fáciles y asequibles al éxito y al afianzamiento de su situación, que lleva consigo la imponderable ventaja de consolidar un nombre comercial.

El defecto, causa de esa inferioridad tan sensible, está en la desconfianza con que se ven las modificaciones de los métodos tradicionales en cada casa. El comerciante apegado a los procedimientos de sus antecesores, que no ha tenido ocasión de observar las ventajas de los modernos sistemas, no siente la imperiosa necesidad, impuesta por las circunstancias, de situarse como exige la amplitud y la difusión de los negocios.

Es incalificable pretender continuar con las normas anticuadas cuando se dispone de numerosos medios para conseguir un resultado más positivo. ¿Tendría alguna justificación que abandonáramos las comodidades y ventajas de los medios de locomoción actuales para seguir los que utilizaron nuestros antepasados—inadaptables a esta época por su escasa rapidez y numerosas molestias—, por el solo hecho de que así vivieron durante muchos años en épocas ya lejanas?

Hoy, por la importancia que se concede a los más pequeños detalles del conjunto de la actividad mercantil, una de las preocupaciones de mayor interés consiste en la economía del tiempo. Su valor es ilimitado—tanto, que nadie pone en duda el conocido aforismo inglés "*El tiempo es oro*"—, y como la organización tiende a evitar el empleo indebido de aquél, anulando la duplicidad de trabajos, dicho está que sirve para conseguir economías materiales, permitiendo la aplicación más productiva y de mayor rendimiento.

Se necesita anular el poder de la rutina, introducirse el deseo de mejoramiento y de

perfección, para preocuparse periódicamente de estudiar las variaciones que pueden facilitar nuevas ventajas, solucionando inconvenientes observados prácticamente, y que no se habían previsto con anterioridad. Lo verdaderamente esencial es situarse en condiciones de seguir modificando los procedimientos de acuerdo con la orientación que marcan las exigencias en el constante transcurso de los años.

Hemos considerado que la mayor dificultad para adaptar las modernas innovaciones reside en la sistemática oposición de los comerciantes en cuanto atañe a transformar lo que se considera un poderoso talismán para el progreso de sus negocios. Por dedicar toda su atención a la interioridad de sus empresas, abandonan otras cuestiones relacionadas con aquéllos, que pueden servir para conducirles más sencilla o rápidamente al camino del éxito. Esto es, además, una demostración que señala la falta de orden en la distribución de la propia actividad, in-

dicando una ausencia completa de organización en su labor personal.

Si sus quehaceres estuvieran sometidos a una ordenada disposición, le quedaría lugar para asistir a conferencias, exposiciones, cursillos técnicos, etc., informándose de nuevas ideas, entre las que encontraría algo factible de acoplar a la marcha de sus negocios.

El resurgimiento y el esplendor de la economía nacional se consigue únicamente con el florecimiento de la Banca, el Comercio y la Industria, y para la prosperidad de estos elementos de vital importancia, deben facilitar sus clases directivas todo cuanto contribuya a su perfección y mejora, que muy espléndidamente prodigan los modernos métodos de organización a que deben acogerse para el bien colectivo y en interés y beneficio propio.

JOSÉ BARRADO RUIZ.

Salamanca, diciembre, 1930.

REFLEXIONES

Aseméjase quien trabaja aún a la antigua al desdichado borrico que da vueltas a una noria primitiva, que ha de optar entre reventar estimulado cruelmente a palos, para sacar muy poca agua, o dejarse morir de hambre en un pudridero.

El "amor al trabajo por el trabajo mismo" puede considerarse ya un ideal completamente troglodita. Es sin duda alguna, la obligación de trabajar una congénita calamidad humana, incurable hasta el día; pero los nuevos sistemas de trabajo tienden, consiguiéndolo en

parte, a lograr el alivio del mal que nos aflige.

Asusta pensar lo que sería la subida de materiales para terminar la terraza de un rascacielos, por el procedimiento antediluviano del plano inclinado.

El trabajo es *medio*, y si el éxito, que es el *fin*, puede obtenerse amplio y rotundo con menor esfuerzo (que supone, además, posible aprovechamiento de reservas), habrá que creer que tienen los aferrados a las viejas rutinas vocación vesánica de acémilas.

EL DIÓGENES DE ARAVACA.

RADIOTELEFONIA
Y MATERIAL
— ELECTRICO —

Casa González

MAYOR, núm. 74
TELEFONO núm. 94200
MADRID

Elogios hiperbólicos de mercancías en Holanda

Tiene el idioma holandés un caudal inagotable de expresiones, enjundiosamente gráficas, que son aprovechadas por algunos duchos y socarrones comerciantes en textos de reclamo un tanto primitivo, pero de gran fuerza de atracción para cierta clase de público.

Vénse así, con gran asombro de los extranjeros, en los barrios populares de Amsterdam, letreros ponderativos de calidades y precios, que, sin duda alguna, llenan perfectamente su objeto acerca de los clientes ingenuos.

Traducidos al castellano, pierden estos reclamos gran parte de su originalidad sugestiva; pero dan una idea de lo que es esta clase de propaganda típicamente holandesa.

Busca con frecuencia el comerciante dar la impresión de su propia alarma ante el vesánico malbarato de las mercancías, y unas veces exclama: "Llamad a los guardias", anunciando un par de medias, sospechosamente baratas; "Precios de suicidio", dice otras, para demostrar su desesperada ruina; ya se lee, sobre un traje: "Robado", justificando la posibilidad de darlo por tan poco dinero, o: "Soy defraudador de contribuciones", explicando la inexplicable baratura.

Hay quien se burla de sí mismo, encabezando la lista de precios con la triple exclamación: "¡Ludibrio, ludibrio, ludibrio!", para hacer ver que lo ridículo de los mismos es debido a insensatez pueril, desequili-

brio mental o fruto de combinaciones punibles.

Con grandes caracteres se lee la trágica palabra "¡Asesinato!" al lado de un frasco de perfume o sobre un bolso de señora. Se trata siempre de que la fantasía forje una historia que haga creíble la posibilidad de que sean una realidad las gangas ofrecidas.

Hay también reclamos que podemos denominar catastróficos, como: "¿No oís cómo cruje la armadura?", "Tiemblan los muros, como si hubieran sido tocados por Simeón". Dicen otros, con maliciosa socaronería: "Ved cómo ahúllan, se lamentan y mueren de envidia mis competidores". Intervienen, en algunos casos, la brocha y los colores, y así un cierto "Rey de las telas" tuvo un día la idea sangrienta de decorar sus escaparates con bárbaras escenas representativas de la decapitación de sus rivales, viéndose en una de ellas la augusta figura del monarca de las percalinas, levantando en alto la cabeza de su vecino, separada del tronco, con un amenazador epígrafe de: "¡Pena de muerte a mis competidores!"

Ciertos reclamos exigen una interpretación reflexiva y citaremos, como ejemplo el de: "A precio de ladrillo", que explica otro donde se lee: "Mis precios bajan como se hunden los ladrillos en el agua".

No encuentran ridículas estas bufonescas exageraciones los buenos holandeses, cuya flemma racial tiene para todas las cosas de la vida la más comprensiva tolerancia.

ACADEMIA

Montada a similitud de las grandes instituciones de enseñanza comercial e idiomas del extranjero

Av. Conde Peñalver, 7

Teléfono 14777

Fundada en 1879

Central Barcelona: Puerta Angel, 38

COTS

COMERCIO ~ IDIOMAS ~ TAQUIGRAFÍA ~ MECANOGRAFÍA

Distintos salones-aulas para la separación de ambos sexos, con todo el confort apetecible

La idea de la visibilidad en la organización moderna de los negocios

Cuando hace un siglo estableció Jorge Stephenson el primer ferrocarril, de Stockton a Darlington, comenzó una nueva era para la humanidad, surgió una idea nueva, característica de nuestra época: *¡El valor del tiempo!*

Haciéndose el tráfico cada vez más extenso y perfecto, se redujeron los días de ayer a horas de hoy, resultaron aproximados los centros de actividad industrial y comercial y se multiplicaron las posibilidades y necesidades de aumentos de expansión de cada empresa, igual de carácter comercial que administrativo.

Al incremento de rapidez, disminuyendo el tiempo en el tráfico, tenía forzosamente que corresponder otro, de iguales proporciones, en talleres y oficinas. Para ello hacían falta métodos nuevos de trabajo, y así se sustituyeron los escribientes por máquinas de escribir; aparecieron las calculadoras, las máquinas de contabilidad y de estadística: todo fué supeditado a la velocidad en el tiempo, procurando reducir al mínimo el gasto de energía humana.

Pero, al adoptar estos procedimientos de absoluta perfección, el comercio también adquirió una dignidad comparable a la de las profesiones más elevadas; la vida de los negocios exigió del comerciante, director o gerente, condiciones excepcionales de actividad e inteligencia, muy superiores al promedio de las que exigían hace diez o veinte años; más que nunca se precisaron maestros en el arte de la administración comercial, hombres cuya labor se basaba sobre realidades tangibles, en lugar de suposiciones y conjeturas, porque la administración de un negocio está a cargo de personas y no dependiente de ellas. Una buena administración no debe interrumpirse por ausencia mo-

mentánea del administrador, ya que es entonces cuando puede apreciarse mejor la eficiencia de su trabajo.

¿Se planteó un nuevo problema? ¿Cómo tener siempre todo a la vista, para hacer frente a las cada día mayores y más complicadas exigencias económicas? Una visita a cualquier oficina es suficiente para convencerse de que el trabajo marcha: se ven cajones repletos de fichas, libros voluminosos de contabilidad... pero nada más. A modo de cadáveres en sus tumbas, permanecen hundidas las operaciones comerciales en libros y ficheros, aun cuando supongan un valor vital para los negocios; pero para hacer *hablar* a las cifras es preciso repetir, casi por completo, el trabajo, sacar extractos y estadísticas, según un punto de vista determinado, lo que equivale a intercalar un miembro improductivo entre la acción mecánica de anotar y la verdadera productiva de disponer.

Y con este nuevo problema apareció en el horizonte una idea nueva: la de encontrar un sistema que permitiera conocer instantáneamente el asiento y su valor en el conjunto del negocio, que ordenara desde un principio e hiciera posible tomar decisiones inmediatas, a base de las primeras anotaciones y sin trabajos auxiliares, o sea, que guardara *vivas y manifiestas* las anotaciones primeras, referidas, en lugar de sepultarlas primero para tener el trabajo de resucitarlas tantas veces como sea necesario.

Se debe la anhelada solución al americano James H. Rand, quien, hará quince o veinte años, llevó la feliz idea a la práctica por un sistema hoy día adoptado universalmente, conocido bajo el nombre de "fichero visible horizontal". Este sistema, cuya valiosa ayuda ha sido aceptada por los más

afamados economistas modernos, consiste en dar a la administración carácter casi automático, indicando en forma impersonal la acción necesaria en cada caso; simplifica notoriamente el trabajo, por la disposición de sus fichas (que habremos de tratar más adelante), la que permite tener a la vista, instantáneamente, todos los datos a que alcanza, cómodamente, una simple ojeada, consiguiendo así que no haga falta "buscar", *porque los hechos indispensables para tomar una decisión resaltan, automáticamente, de manera tal que no se pueden pasar por alto.*

Se reconoce y admira, universalmente, a los grandes jefes de empresas de nuestra época, que por dar enorme desarrollo a los negocios de sus respectivos ramos, lograron grandes éxitos; pero ellos mismos reconocen que el "secreto del éxito" no existe, puesto que es deber primordial de la dirección investigar la mejor forma de activar la economía y establecer líneas de orientación, valiéndose de ideas modernas fundadas en el refrán americano: "Métodos de ayer no pueden competir con métodos de hoy". Estos genios de la industria y del comercio convienen en que el éxito se logra basando las disposiciones sobre hechos concretos, dejadas a un lado suposiciones y conjeturas, afrontando y reconociendo deliberadamente las situaciones, estudiándolas en sus coherencias, combinando bien los conocimientos así adquiridos y obrando en consecuencia.

Es el triunfo de la idea de la visibilidad en los negocios y es el fichero visible el obligado instrumento para llevarla a la práctica, al que cada comerciante, más pronto o más tarde, si estima la prosperidad de su negocio, acaba forzosamente por recurrir. Han transcurrido solamente quince o veinte años, desde que el mundo entero se rió de J. H. Rand, porque fundamentaba en la visibilidad toda la organización de los negocios, y ahora son precisamente los comerciantes más adelantados los que reconocen

la necesidad imprescindible de no continuar trabajando a ciegas. Y, en realidad, esto no es algo absolutamente nuevo, porque el fichero visible no nos enseña cosas no conocidas en tiempos pasados.

Si no, ¿por qué se preparaban, antes ya, exposiciones gráficas, extractos sinópticos, etcétera, si no se reconocía la precisión de presentar de modo sintético y visible los hechos para tomar resoluciones? Es una nueva verdad "pasada de clavo", y el *secreto* queda reducido a que *uno* supo convertir en *práctica* una *idea*.

Desde luego, el sistema de anotaciones visibles nos lleva mucho más lejos que el antiguo recurso de los cuadros gráficos. Mientras estos últimos presentan siempre las operaciones basadas en su cohesión, con el sistema visible reacciona inmediatamente el cuadro del negocio, respondiendo a la más mínima variación. Los asientos, considerados antes por muchos como un "mal indispensable", quedan ahora tan *vivos* como la misma vida del comercio, no sólo para el "contable profesional", sino para cualquier persona que *raciocine*, quedando la contabilidad tan permanente y segura como en los libros cosidos.

Una oficina organizada de este modo tiene que actuar como vivificadora y formadora del personal, ya que no tiene que limitarse a ver únicamente cifras inexpressivas, sino cuadros perfectos de estado del negocio, en presente, al mismo tiempo, que simplifica, intensifica y desnaturaliza el trabajo.

Añádase a ello que el aumento de posibilidades de vigilancia, conseguidas por la máxima visibilidad, ejerce la más saludable influencia sobre la escrupulosidad de los empleados.

Pero la ganancia esencial dependerá siempre, sea cual fuere el punto de vista desde que la considere la dirección, de como ella acierte a abreviar el camino conducente a la decisión.

Las decisiones se toman sobre la base de hechos; pero es indispensable tener estos hechos visibles y perfectamente ordenados y definidos, y cuanto más rápidamente aparezcan a la vista del interesado, cuanto menor riesgo exista de pasar por alto un dato,

en apariencia secundario, tanto más rápida, segura y eficaz será la decisión.

He aquí la obra principal del sistema de las anotaciones comerciales visibles: ayuda a pensar; pensar rápidamente, ordenadamente, gráficamente y productivamente.

Los índices en la clasificación

Indiscutiblemente, se ha progresado en forma considerable desde hace algún tiempo en la introducción de los modernos métodos de trabajo en las empresas comerciales, como asimismo se conceptúa menos extraño el disponer de un utillaje eficaz y cómodo, perfectamente adaptado a las exigencias de la vida activa de los negocios.

Pero con frecuencia se observa que al utilizar esos elementos no significa que se obtengan todas las ventajas que pueden reportar a causa de que son manejados si el orden científico a que se hallan sujetas sus características.

Tenemos, por ejemplo, el repertorio de clientes, o sea, la colección completa de las personas con quienes se siguen relaciones para el desarrollo de los negocios, y para cubrir las necesidades de su marcha, en lo que afecta a provisiones de material, mobiliario, instalaciones, etc., etc.

Todos estos nombres se hallan diseminados entre los departamentos a quienes afectan principalmente. La Sección de *Compras* registra los proveedores; en *Ventas* llevan sus fichas con todos los clientes. *Expediciones* cuenta con el directorio de agentes de Aduanas, consignaciones de buques, y cuantos se relacionan con el ramo de Transportes. Sucesivamente se prolonga esta enumeración entre los restantes Servicios.

En uno de ellos, que es el de Correspondencia, se precisa centralizar todos, por ser el nexo de unión en las relaciones de la em-

presa, requiriendo conocer de cada firma una serie de datos interesantes para cumplir las distintas fases en que se desarrolla su cometido.

Antiguamente era común que el repertorio se compusiera de un libro índice, con unas iniciales escalonadas que señalaban la guía para las consultas; pero resultaba que todos los nombres de la misma letra se inscribían juntos en una sola o varias páginas, sin más orden que el de la primera letra de la palabra base de su clasificación.

Los apellidos "Sánchez", "Rodríguez", "González", etc., entre otros varios, suponían una dificultad considerable, puesto que, dada la extensión de los mismos, las páginas resultaban insuficientes, y así había necesidad de trasladar, por ejemplo, a la guía de la letra *F* los que era imposible, por insuficiencia de espacio, registrar en la *R*.

Repetidas en buen número estas anomalías y agregándole las enmiendas que contenían, lo ilegible de las inscripciones, etcétera, no es aventurado asegurar que nadie, más que el empleado que comenzara desde un principio a confeccionar el registro, podía comprometerse a encontrar rápidamente cualquier dato que se solicitara.

Esas dificultades presentan un vivo contraste con las ventajas que proporcionan las fichas, en sus distintas condiciones, que han venido a simplificar el complicado problema de la clasificación.

Cualquiera que sea el sistema predilecto,

Tarifa de Publicidad

Anuncios en las páginas de texto:

Plana entera.	125,—	Pesetas	inserción.
Media plana.	70,—	»	»
Cuarto de plana.	40,—	»	»
Octavo » »	25,—	»	»

Descuentos:

Contratando	3 inserciones (tres meses).	5 0/0
»	6 » (seis meses).	10 0/0
»	9 » (nueve meses).	15 0/0
»	12 » (un año).	20 0/0

Observaciones: En las cubiertas y otra clase de anuncios, precios convencionales.

Orden de Publicidad

Sr. Administrador de «LA OFICINA MODERNA»

Churruca, 10.—MADRID

Ruego a Vd. se sirva ordenar la publicación en esa Revista de
inserciones, al tamaño de plana, del anuncio cuyo texto le acompa-
ño, al precio de pesetas céntimos por in-
serción, según tarifa, que pagaré por meses vencidos contra justificante de publicación.
..... de de 193

Firma y sello:

Observaciones:

puede ordenarse aquélla de manera ilimitada. Tanto si se sigue la ordenación alfabética como la numérica o geográfica, o varias de éstas, en forma mixta, tal como la alfa-numérica, es posible, sin inconvenientes graves, asegurar una perfección completa y una facilidad admirable para las consultas que sea necesario realizar.

Sobre la presentación, el mejor argumento es comparar ambos elementos a la vez. Entre el desaliño y el desorden de esos libros clásicos de las antiguas oficinas y los ficheros elegantes, cómodos y ordenados de hoy, existe un abismo de diferencia reconocido tan unánimemente que son ya considerados casi como raros quienes continúan utilizando los registros en esa forma anticuada que se presta a toda clase de errores imaginables.

Por otra parte, tiene cierta influencia sobre el trabajo del personal. Si realiza su labor con material deficiente, que le hace sentir fatiga, insensiblemente se abandona y pierde el escrúpulo de facilitar un sello de perfección en sus obligaciones, completándose, entre unas y otras cosas, verdadera anarquía que no ofrece más que dudas, vacilaciones e inseguridades.

Para dar una ligera idea de la confección de los índices compuestos, que son los precisos cuando la cantidad de los documentos de clasificación, ya sean fichas, carpetas, etcétera, es muy numerosa, damos a continuación un esquema de las guías y divisiones que habría de utilizarse para organizar un clasificador de 2.500 datos.

Guías	Subguías	Guías	Subguías
E	ea-ed	P	pa-pd
	ee-el		pe-pl
	em-er		pm-pr
	es-ez		ps-pz
F	fa-fd	Q	qa-qd
	fe-fl		qe-ql
	fm-fr		qm-qr
	fs-fz		qs-qz
G	ga-gd	R	ra-rd
	ge-gl		re-rl
	gm-gr		rm-rr
	gs-gz		rs-rz
H	ha-hd	S	sa-sd
	he-hl		se-sl
	hm-hr		sm-sr
	hs-hz		ss-sz
I	ia-id	T	ta-td
	ie-il		te-tl
	im-ir		tm-tr
	is-iz		ts-tz
J	ja-jd	U	ua-ud
	je-jl		ue-ul
	jm-jr		um-ur
	js-jz		us-uz
K	ka-kd	V	va-vd
	ke-kl		ve-vl
	km-kr		vm-vr
	ks-kz		vs-vz
L	la-ld	X	xa-xd
	le-lf		xe-xl
	lm-lr		xm-xr
	ls-lz		xs-xz
M	ma-md	Y	ya-yd
	me-mf		ye-yl
	mm-mr		ym-yr
	ms-mz		ys-yz
N	na-nd	Z	za-zd
	ne-nf		ze-zf
	nm-nr		zm-zr
	ns-nz		zs-zz
O	oa-od		
	oe-ol		
	om-or		
	os-oz		

Conforme podrá observarse, se ha suprimido tanto la guía correspondiente a la *Ch* como la *Ll* y *Rr*, ya que ambas son susceptibles de clasificarse respectivamente en la *C*, la *L* y la *R*.

La primera (*Ch*), en el caso de tener considerable movimiento, podría admitirse. Generalmente, se incluye en el material de archivo.

Antes de poner en uso una introducción nueva, deben reflexionarse detenidamente las condiciones que exige la organización adoptada, y dentro de esas reglas inflexibles seguir las instrucciones técnicas, encaminadas a que el moderno material rinda el más positivo resultado.

Cuando no se conozcan a fondo los sistemas de archivo, y no se esté bien compensado con el funcionamiento de los ficheros, archivadores, repertorio, etc., no debe va-

cilarse en recurrir al apoyo de un técnico en la materia, que a sus conocimientos une la experiencia práctica, haciendo posible sea remuneradora la inversión en el coste de aquéllos.

En el mercado se hallan modelos muy variados, en que se pretende simplificar al máximo la debida organización, destacándose preferentemente los ficheros visibles, las tarjetas movibles, los libros de hojas encuadernables, los cedularios, etc.

En sucesivos trabajos, daremos a conocer el funcionamiento de dichos útiles, exponiendo sus cualidades e inconvenientes, condiciones de aplicación, por creer ha de interesar a los lectores el funcionamiento de esos admirables perfeccionamientos.

JOSÉ BARRADO RUIZ.

Salamanca, diciembre de 1930.

MAQUINARIA Y MUEBLAJE

NOVEDADES

BOSTON POLAR CUB.—He aquí una nueva máquina *sacapuntas*, eléctrica.

Motor y afilador, hállanse montados sobre una base de 18 cm. cuadrados, que no es preciso sujetar con clavos ni tornillos.

Una simple vuelta al interruptor basta para que funcione el aparato, dejando, casi instantáneamente, afilado el lápiz.

TELECORD.—Es una creación de la "Dictaphone Corporation de Bridgeport Conn.", por la que se obtienen impresiones permanentes de las conferencias telefónicas.

A diferencia del aparato para dictar correspondencia "Dictaphone", utilízanse en el "Telecord" dos mandriles provistos de diafragma, en lugar de uno, lo que permite captar sin interrupciones largas conferen-

cias y mientras en el "Dictaphone" se registra solo acústicamente, en el "Telecord", un registrador especial eléctrico, permite la transcripción de los cilindros impresionados a la máquina corriente de transcribir.

Es adaptable el "Telecord" al teléfono en forma de funcionamiento constante, desde el principio al fin de la conferencia, o a discreción, regulado por un "control" manual, registrando solamente la parte o partes que interese dejar registradas.

Es un invento de inestimable valor para comerciantes, periodistas, etc., aplicado a las transmisiones y recepciones de órdenes y noticias.

LINE-O-GRAPH.—Denomínase así un producto de mérito excepcional que la "Phil-

lips Ribbon & Carbon Co. de Rochester, New York", acaba de lanzar al mercado.

Trátase de un sostenedor de hojas de papel carbón y copias, para colocarlas y retenerlas en igualado perfecto, permitiendo su fácil colocación en la máquina de escribir, logrando una intensidad y limpieza perfecta de la impresión, mayor duración del calco, que no se dobla ni arruga, y puede ser aprovechado en toda su superficie, al determinarse exactamente las partes usadas y las que no se han utilizado.

GASCOINE & CO.—Presenta esta Casa una nueva pluma fuente con punto de vidrio, muy práctica.

UNA IDEA ORIGINAL.—Es la de

"L. C. Smith & Corona Typewriters Inc", creando un tipo ingenioso de caja de máquinas "portables" que pueden utilizarse como maletines, para transportar prendas de uso personal: "Práctica para los vestidos de mamá o el pijama de papá", como dice humorísticamente el prospecto.

L. C. SMITH & CORONA TYPEWRITERS INC.—Ofrece un último modelo de tabulador decimal de diez teclas, que no es un aditamento, sino parte integral de la misma. Hay seis anchos de carro: 10, 12, 14, 18 y 26 pulgadas, que permiten realizar en estas máquinas toda clase de trabajos, desde una carta o sencilla factura hasta los estados más amplios y complejos.

Vigilar las existencias equivale a aumentar los beneficios

Es objeto de constante preocupación para los economistas cuanto se refiere a gastos de distribución, considerando está en ello la clave de solución de problemas importantes comerciales. Muchos de los procedimientos ensayados, y otros en estudio, tienden a reducir intermediarios: agiotistas, mayoristas o revendedores, y así se han creado almacenes de venta, cooperativas, etc.

Aceptando que algunas de las experiencias realizadas han contribuido en parte, al progreso comercial, no puede afirmarse sean los intermediarios la única causa determinante del encarecimiento, sino más bien los gastos innecesarios realizados en el ejercicio comercial por mayoristas y revendedores. Escrupulosos estudios realizados en este sentido han demostrado claramente que gran parte de los beneficios de mayoristas y revendedores se pierden en gestiones estériles, pudiendo citarse, como ejemplo frecuente, pérdidas en artículos de difícil salida, en

ofertas improcedentes y de intensidad, por extensión excesiva de territorio, abarcada, cuando se busca amplitud a costa de gastos y esfuerzos baldíos.

En nuestro artículo próximo expondremos brevemente y con la mayor claridad posible cómo, según un relato del Departamento Comercial de los Estados Unidos, un revendedor "progresista" logró resolver los problemas que se le presentaban. Utilizando un sencillo método de "control", seleccionó los artículos, abandonando en absoluto los que no solicitaban sus clientes, dejando reducidas las existencias de otros a un límite razonable, proporcional a las demandas, y ajustando, en una palabra, cada uno de ellos en forma de que ni excedieran ni fueran menores sus pedidos que los recibidos por él de sus clientes.

Consiguió de esta manera reducir en el 32 por 100 los artículos (sin carecer de los necesarios), en el 8 por 100 la inversión de

capital en existencias, y aumentó sus ventas en el 20 por 100, aumentando a la vez en el 50 por 100 los beneficios.

Presentaremos aquí el "control" de referencia, confiando en que será acaso provechoso su ejemplo para otros revendedores españoles, cuyos motivos de preocupación guarden analogía con los del comerciante americano. Opinarán quizás algunos que es demasiada molestia "controlar"; pero, tratándose de un sencillísimo ensayo, es muy posible que los que se resuelvan a realizarlo, aun cuando sea sólo con una parte de sus existencias, terminen por reconocer su eficacia.

Hace pocos lustros todavía que los comerciantes y hombres de negocios llevaban su "control" confiado a la memoria o a notas escritas a lápiz en el revés de sobres usados. Se acepta ahora, por todos, la ventaja de hacer anotaciones de contabilidad, incluso para los negocios pequeños. No tardará, por lo tanto, en llegar el día en que, todos también, consideren tan importantes las anotaciones de cifras de cantidades de mercancías como de las de dinero, para una perfecta dirección de los negocios comerciales.

(Continuará en el próximo número.)

¿MAYOR RADIO DE ACCIÓN?

Terminaba de cenar, hace pocas noches, en un elegante restaurante, el señor M., acompañado por el agente local señor X, y aprovechando este último la oportunidad del cambio de impresiones sobre la marcha del negocio en general, dijo, mientras les servían el café:

—Habrà visto usted, señor M., cómo he logrado introducir y propagar el "K" en mi territorio, y como ello demuestra mi capacidad y tengo la aspiración legítima de mejorar, espero me será concedido extender mi radio de acción.

El señor M., cuyo criterio es opuesto a que sus agentes abarquen zonas de extensión superior a la que razonablemente puede trabajarse con éxito, guardó silencio un instante, removió el azúcar de su taza, y respondió pausadamente:

—Su trabajo, amigo mío, ha sido muy fructífero, porque seguramente su organización y distribución de tiempo han alcanzado tal perfección que le permiten atender con la asiduidad precisa a los antiguos clientes, hacer a toda posible clientela las visitas acordadas, previo estudio que demuestre, en cada caso, el profundo conocimiento de sus negocios y necesidades, lograr

los pedidos periódicos que por lo menos cubran el cupo estipulado y conseguir, a la vez, que los mismos clientes, convertidos en amigos suyos, satisfechos del servicio y agradecidos a su atención personal constante, sean nuestros entusiastas colaboradores, haciéndonos la mejor de las propagandas. Es, verdaderamente, la realización de nuestro ideal.

Un poco desconcertado, replicó el señor X.:

—Bien; ese es el ideal, pero yo no he conseguido tanto todavía, aunque confío en llegar algún día a esa perfecta organización que usted describe.

Fija la mirada en la taza vacía, dijo entonces el señor M.:

—Eso me desilusiona; su territorio debe valer muy poco. Como lleva usted tres años trabajando, y me habla de sus éxitos, creía firmemente en su triunfo completo, y ahora temo que no haya posibilidades para usted.

—No, señor M.—interrumpió el agente—; por fortuna, no hay motivos para tal pesimismo. Antes al contrario, es un territorio en el que, fundadamente, espero obtener un triunfo en toda línea.

—Así me gusta oírle hablar—intervino

sonriendo el señor M.—. Claro que en su territorio, como en la mayor parte de los de España, hay un espléndido campo de trabajo para un agente digno, por su actividad y cultura, de tal nombre. Usted obtendrá un triunfo completo en cuanto su buena organización le permita realizar lo que hace un momento llamábamos el ideal. Mientras que si de un modo insensato, por irreflexivo, aumentásemos su radio de acción, lo haríamos a costa de perder el necesario contacto de relación constante con los clientes, lo que se traduciría en desprestigio para el “K” y dejaría a usted pronto convertido en uno más del montón de vendedores vulgares, por rápida pérdida de su envidiable categoría.

Después de una corta pausa de reflexión, reconoció el agente noblemente:

—Señor M.: hasta ahora, deslumbrado por una ambición muy humana, no me daba exacta cuenta de lo que exige el deber y

aconseja mi propio interés. He de mostrarme en lo sucesivo digno de su confianza, haciendo honor a mi condición de propagador del “K”, y me atrevo a esperar que no habrá de faltarme nunca el auxilio de los buenos consejos dictados por su experiencia.

—Yo—ofreció cordialmente el señor M., estrechando su mano—se lo prometo, y desde ahora le auguro un brillante porvenir.

* * *

Actualmente se reconoce en todos los países de mayor progreso comercial que una excesiva extensión territorial es perjudicial siempre a los intereses de representados y representantes, porque, imposibilitando la suficiente atención a los clientes, da lugar a que el enfriamiento de entusiasmos destruya toda labor, cerrando las puertas del éxito a los mejores productos, por fracaso fatal de los más expertos vendedores.

Una conferencia del economista Casson

Dió recientemente una notable conferencia el conocido economista inglés Herbert N. Casson, cuya reproducción, aunque sólo sea en síntesis, creemos de interés para los que estiman cuestión vital el fomento de los métodos progresistas aplicados a la administración de los negocios.

Comenzó diciendo Casson que el comerciante de hoy vive, por regla general, demasiado aferrado aún a las tradiciones. Inspira la mayor parte de sus decisiones en prejuicios que tienen por fundamento viejas experiencias y costumbres, en lugar de basarse sobre hechos ciertos, claros y actuales, haciendo un estudio racional y científico del mercado.

Hay, sin duda alguna, principios incommovibles, que son de todos los tiempos, como:

“La ley de la oferta y la demanda, reguladora del precio”.

“La mala administración y cálculo de las existencias es causa del aumento de coste.”

“El tiempo es oro, y su pérdida en la fabricación encarece los productos.”

Otras antiguas reglas no tienen, en cambio, aplicación ahora; v. gr.:

“El éxito se obtiene a costa de un trabajo abrumador.”

“Los métodos antiguos son los mejores, porque están garantizados por la experiencia.”

“Yo conozco mi negocio”, que equivale a nuestro “Cada cuál es maestro en su oficio”.

“La buena mercancía se vende automáticamente”, o “El buen paño en el arca se vende”, como decían nuestros abuelos.

“Mi negocio no permite grandes sueldos.”

“El sentimiento no tiene nada que ver con los negocios”, que vale tanto como nuestra

frase, poco favorable para el comercio, de "El negocio carece de entrañas."

"La propaganda aumenta los gastos".

"No me queda tiempo libre para leer", etc.

Sería absurdo aplicar estas reglas en la dirección de los negocios de nuestra época, ya que con su adopción desaparecerían todas las posibilidades, porque el éxito en nuestros tiempos es la lógica consecuencia de un estudio racional y adecuado.

El primer estudio científico realizado, teniendo en cuenta las necesidades de las empresas comerciales, relacionadas con el ejercicio de sus actividades, se debe a Taylor, que demostró que nadie procede en forma de aprovechar en el 100 por 100 su trabajo. No trabaja racionalmente, a su juicio, ningún albañil ni ningún apilador de carbón, al no eliminar movimientos inútiles que producen pérdidas importantes de tiempo y esfuerzos, así como ningún mecánico obtiene el máximo rendimiento de su máquina, etc., etcétera.

La primera aplicación práctica de las observaciones de Taylor, es la realizada por Ford, reduciendo los gastos de producción a términos considerados antes imposibles, máxime pagando sueldos y jornales que, en opinión de sus competidores, habrían de llevarle fatalmente a la ruina. Y, gracias a su adaptación perfecta a los sistemas científicos modernos, ha llegado a convertirse, en pocos años Ford, en uno de los hombres más ricos del mundo.

Pero no sólo se trabaja mal en los talleres y oficinas; continúan trabajando mal muchas direcciones, que son una rémora en el camino del éxito. Algo empieza a hacerse por directivos y gerentes de grandes empresas, evolucionando en sentido científico en lo referente a estudios de mercados y organización de ventas, pero quedan muchas entidades de mediana y pequeña importancia montados completamente a la antigua. Se trabaja aún, con lastimosa frecuencia, a base de suposiciones "guess-work" o conjetura,

como denomina Casson esta forma de trabajo. El gerente de comercio trabaja a ciegas, lo que le hace incurrir repetidamente en los mismos errores, dándose cuenta de las equivocaciones demasiado tarde y viene la desilusión definitiva al terminarse el balance.

Tampoco se concede suficiente interés a las existencias. Las mercancías son al fin y al cabo dinero y hay, por lo tanto, que administrar los almacenes tan escrupulosamente como la caja de un banco. Ha pasado el tiempo de los libros cosidos para abrir paso a los ficheros visibles y las contabilidades calculadas.

Otro de los puntos tratados por Casson, que merece atención especial, se refiere a la política de los precios. "Vivimos en un tiempo—dice Casson—, en que estamos demasiado propicios al abaratamiento, a pesar de reconocer todo el mundo que es un procedimiento pueril, recurso pobre de comerciantes inhábiles. Una buena dirección debe buscar y conseguir precios proporcionados. Vender perdiendo es tirar desidiaosamente el dinero, pero no dirigir un negocio."

Hizo luego aclaraciones muy interesantes relativas a la política, demostrando el absurdo de las propagandas fomentadoras de la lucha de clases de ciertos políticos, cuando está probado que únicamente una colaboración leal de patronos y obreros, en comunidad de aspiraciones, puede conducir al éxito.

Y de un modo especial nos ha sido grato el conocimiento de la disertación del ilustre maestro, relativo a los sistemas de trabajo a base de hechos ciertos y claros, por la coincidencia de sus apreciaciones con las ideas que constantemente propugnamos desde estas páginas, mereciendo el aplauso entusiasta de los más destacados representantes de importantísimas empresas que concurrieron a la conferencia reconocedores de la necesidad de corregir errores, a los que hasta el presente apenas se concedía importancia.

Gráfica Administrativa.—Rodríguez San Pedro, 32, Madrid.

Dalton

La sumadora perfecta

40

MODELOS

desde 1.000 a 10.000 pesetas, según características

(Millares de referencias)

MERCEDES EUKLID

Unicas máquinas para calcular con división y multiplicación automática

AGENTES GENERALES

JOSÉ LEBLANC, S. A.

Avenida del Conde Peñalver, 7

Teléfono 95237

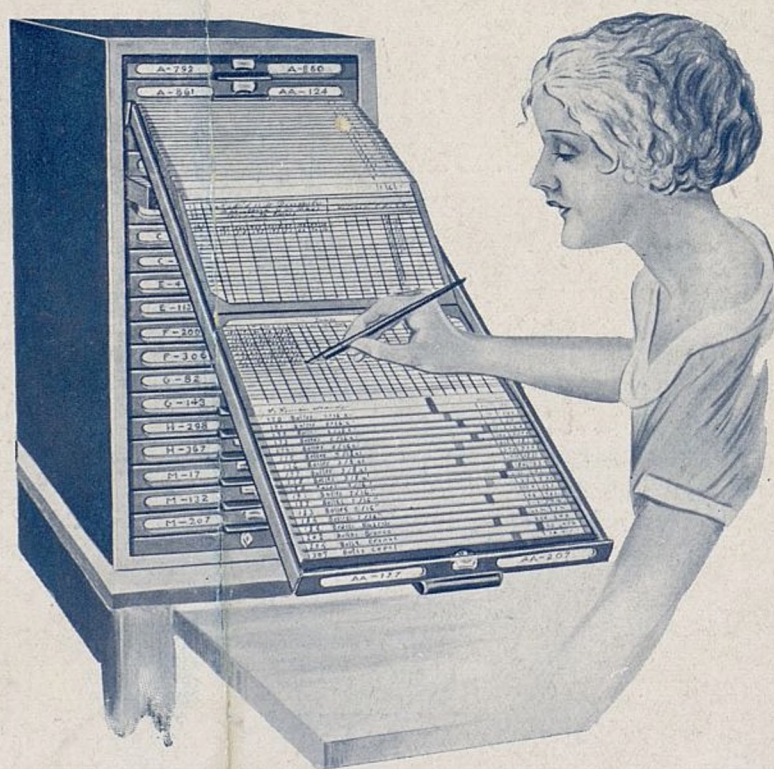
MADRID

La tragedia de los 3 puntos

- Los Clientes faltan
- Demasiada existencia inmoviliza el Capital
- El dinero no ingresa

EL PROBLEMA VITAL DE LOS NEGOCIOS

El objeto de este prospecto es ofrecerle nuestros servicios para resolver los problemas que actualmente le preocupan. Nuestros estudios, basados en la experiencia de una organización mundial, no le originarán ningún gasto ni compromiso; después de examinar nuestras soluciones, usted, cuando quiera, podrá pedir la aplicación práctica, a sus negocios, del fichero visible.



KARDEX

Rudy Meyer

Montera, 28.- Madrid

Ayuntamiento de Madrid