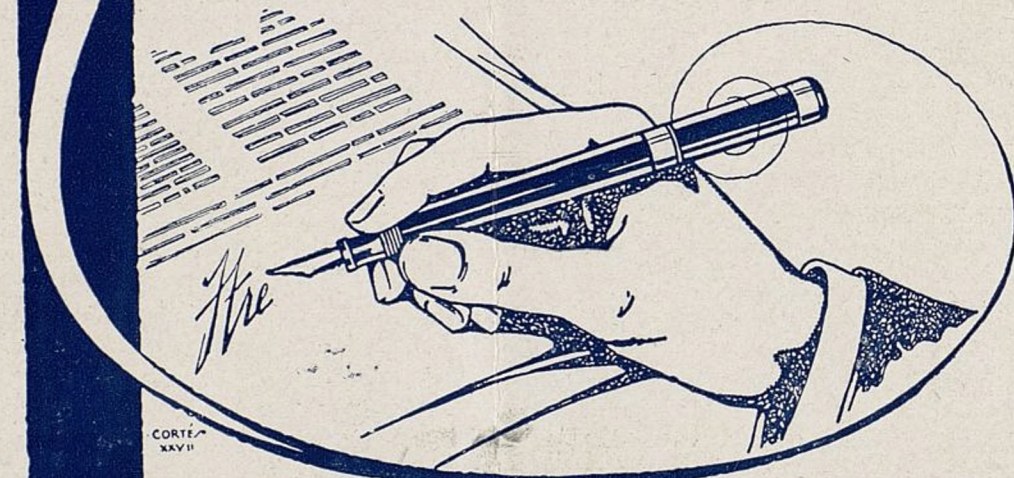




LA OFICINA MODERNA

MARZO 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, MARZO 1931

NÚM. 18

sumario

La propaganda reflexiona. — Las máquinas calculadoras. Operación de cubicar, simplificada. — Las máquinas de estadística y sus múltiples aplicaciones. — Un sistema original. — El moderno utillaje. — «Las maulas». — «Moscas de un día», incapaces de prosperar. — Notas bibliográficas. — Maquinaria y mueblaje. Novedades.



LA PROPAGANDA REFLEXIONA

Es la aspiración al progreso algo anejo a la condición humana, y cuanto más en los principios se estudia cualquier organización más se destacan sus fases evolutivas. Es el arte de la propaganda un niño precoz y robusto, de nuestro siglo, al que le falta bastante todavía para alcanzar la pubertad. Es un príncipe americano, con volubilidades infantiles, pero que utiliza ya recursos científicos, supliendo su inexperiencia con ideas felices que muchas veces son geniales. Tantan actualmente sus educadores de corregir sus impertinentes travesuras, para convertirlo en un hombrecito ecuaníme, incapaz de caer en la tentación de ensayar propagandas ingenuas.

Se creyó hasta ahora que para dirigirse al público era indispensable la piraeta, renunciando a situarse en un plano de dignidad comercial, suponiendo que sólo tienen eficacia los reclamos de insistente chabacanismo. La propaganda cinematográfica, consagrada a la gran masa, llegó a adquirir la máxima preponderancia, que se conserva todavía en los pueblos del sur y oeste americanos. Recientemente aún, cierto empresario de un cinematógrafo de Texas efectuó un extraño concurso como reclamo de una película. Puestas en libertad, sobre una plaza, cercada y enarenada, varias docenas de víboras, se adjudicaban dos billetes, para función de tarde, como premio, al concursante que, con el brazo desnudo, cogiera en un tiempo determinado mayor número de reptiles, soltados nuevamente para prolongar el espectáculo, y dió por resultado la propaganda el aumento del 150 por 100 de afluencia de público al cinematógrafo. Otra combinación, de índole macabra, el truco del ataúd, obtiene todavía completo éxito en el Oeste. Dos "botones" del cine, con uniformes de enfermeros, pasean por las calles un

ataúd, con un *cadáver* de cera, amortajado en forma que sólo deja ver la cara pálida del "difunto", mientras un gramófono, oculto en la caja, deja oír música retozona y cuentos festivos, interrumpidos por carcajadas, y reza un gran cartel que se trata del entierro de uno de los espectadores muertos de risa el día del estreno de la imponderable cinta.

Tiende la nueva escuela a terminar con las bufonadas, creando un tópico, "sales appeal", contra las prácticas de mal gusto, estimulador de la propaganda ingeniosa y sugestivamente original. Podemos citar como ejemplo el de una fábrica de cigarillos, que en una larga serie de artísticos dibujos, muestra situaciones de la vida en las que es recomendable la reflexiva presencia de espíritu: proximidad de un precipicio, acto de petición de mano, etc., llevando todos como epígrafe: "Quédese usted, *nomchelang* (frío, indiferente, tranquilo)..., fúmesse un cigarillo (aquí la marca)..."

Es de tenerse muy en cuenta en "sales appeal", dar la impresión de sinceridad, por ser mucho más sugestivos los anuncios verosímiles, claros y sencillos, que los prometedores de absurdos; v. gr.: "Nuestro producto no es un preparado mágico capaz de transformar una mujer anciana en joven, o una fea en beldad; pero sirve para mantener, destacar y conservar sus encantos naturales".

Aconsejan también las nuevas orientaciones dar a conocer los precios y presentar reproducciones fotográficas, porque "fotografía inspira confianza".

También en América—mucho más frecuentemente que en Europa—hay la costumbre de ilustrar con fotograbados, no ya sólo los catálogos, sino también las cartas, convirtiéndolas en verdaderos anuncios re-

ducidos. Se consigue así captar al público por la vista, criterio que extienden a escaparates y embalajes.

Comenzamos también nosotros a presentar decorosamente envasados los productos que se expendían antes a granel, tomados directamente de barriles, sacos y cajones; como la sal, el harina, el azúcar, la mantequilla, etc.,. Muy pronto no habrá en América ningún artículo que no se despache en un envase adecuado. Influye mucho para que los comerciantes se decidan por la presentación envasada la preferencia que concede el público a los productos de marca, desde la "standarización" de las necesidades, y la atracción mayor que ejercen de este modo mostrados.

* Ha llegado un almacén de carnes neoyorquino a adoptar un sistema de empaquetado tan bien dispuesto que, al entrar el comprador en cualquiera de sus sucursales, por primera vez, supone haberse equivocado de establecimiento, pues sólo ve en los mostradores vitrinas, paquetes esmeradamente colocados, que contienen una chuleta, un riñón o un hígado, encerrados en cajas que permiten ver el contenido por un costado de transparente "cellophon", estando mantenida la temperatura conveniente por cámaras frigoríficas invisibles. Hecha la elección, recibe a los pocos segundos el cliente el paquete, que envían desde el almacén-despensa por un tubo neumático. Y, bien alfombradas estas expendedorías, decoradas lujosamente, sin faltar el adorno de flores, elegantes espejos y cuanto exige el "comfort"; atendidas por señoritas, vistiendo trajes negros de seda en lugar de zafios delantales, y gorro blanco, más dan la sensación de un cuidadoso salón de zapatería o de modas que de un despacho de carnes.

Este método sólo puede seguirse utilizando cubiertas transparentes, reservadas exclusivamente antes para dulces y chocolates, extendido ya, como se ve, a muy diversos ramos. Cigarros, té, café, papel de es-

cribir, medias, guantes, pañuelos, en una palabra, toda mercancía delicada es susceptible de ser protegida y mostrada simultáneamente, en totalidad o en parte, sirviéndose de materia transparente; y por lo que atañe a las frutas en conserva (aplicable a todas las conservas), se vuelve, tratándose de productos de calidad, a los tarros de cristal, ya ventajosamente conocidos por nuestros abuelos.

No sólo se tiene en cuenta actualmente la transparencia, sino el color, para envases y aun para la misma mercancía. Al comprobarse hace un par de años en América la fuerza sugestiva del colorido, se introdujo una verdadera orgía de colores en el mercado. Cacharros de cocina, plumas estilográficas, automóviles, aparatos fotográficos, despertadores, hasta drogas y máquinas de escribir se dieron a la venta en los más vivos colores, "a la americana", teniendo en la mayoría de los casos, excepción hecha de los de "nuances", un resultado catastrófico. La reflexión ha inducido a los pedagogos de la propaganda a recomendar la armonización, tenida en cuenta la influencia psicológica, entre el contenido y el envase, por colores complementarios. Tanto como por la vista, el nuevo "appel" busca la conquista por el corazón. A nuestro juicio, esta nota de sugestión va muchas veces demasiado lejos, como, por ejemplo, cuando bajo la tapa de cristal de la mesa de noche del hotel hay unas tarjetitas, esmeradamente impresas, en que se leen invitaciones como las siguientes: "Tome su desayuno en la cama". "Tome usted su baño". "Permanezca una hora más descansando y saldrá de su cuarto satisfecho del mundo y de sí mismo, pudiendo así empezar bien el día". Mucho más convincentes es, a nuestro juicio, una esmerada atención de los clientes, brindándoles, sin sobreprecio pequeñas ventajas o servicios. Así se explica el que, al contrario de lo que acontece en París, impresionen tan grata-

mente a los viajeros los hoteles americanos. No hay extras en los hoteles de América, y, en su lugar, ostentan carteles en las habitaciones, donde puede leerse: "Se sirve en el cuarto, sin suplemento alguno". "Limpieza gratuita de sus trajes, que puede usted dejar, con toda tranquilidad, colgados en el pasillo. "Si no le satisface nuestro servicio, dígalos sin temor a desagradar, pues agradeceremos cualquier indicación que nos permita servirle mejor". Por lo general, se tienen más en cuenta estas atenciones que la diferencia de precio de la pensión.

También las pruebas gratuitas son de gran eficacia, sobre todo para las señoras,

y se hacen actualmente con más delicadeza que antes.

Una fábrica de artículos esmaltados, por ejemplo, anuncia que servirá, gratuitamente, una comida de ocho cubiertos, a domicilio, como demostración de lo sobrosos que resultan los platos preparados en sus baterías de cocina. Los agraciados sólo tienen que preocuparse en preparar la mesa y completar el número de invitados. En algunos restaurantes encuentran los comensales, bajo sus servilletas, tres postales con ilustraciones del hotel, a falta de dirección, encargándose la propia casa de franquearlas y echarlas al Correo.

LAS MÁQUINAS CALCULADORAS

Operación de cubicar, simplificada

POR ENRIQUE L. PUERTA

Hemos visto a algunos técnicos hacer esta operación de una manera tan simplificada, que no podemos resistir a la tentación de darle publicidad en LA OFICINA MODERNA, que tan amablemente nos invita a esta colaboración.

La inmensa mayoría de los operadores a máquina, en estos casos, multiplican—naturalmente—el primer factor por el segundo, y después toman su producto con las teclas o palancas de registro, ponen a cero el contador y el totalizador, y multiplican por el otro factor conocido para obtener el segundo producto buscado.

Nosotros procederemos de otro modo, trabajando menos y más seguros de la exactitud en el resultado:

Sírvanos para el ejemplo una figura con 74,94, de ancho; 4,15, de grueso, y 96,89 de largo; igual a 30.132,88689 metros cúbicos.

En la máquina puesta a cero, marcaremos con las teclas o palancas del registro, el primer factor (ancho, 74,94), y lo multiplicaremos por el segundo (grueso, 4,15).

Verificado esto, tenemos en la máquina:

En el teclado o registro de palancas...	74,94
En el contador.....	4,15
En el totalizador.....	311,0010

Ahora ponemos a cero el contador y registramos con las teclas o palancas el otro factor (largo, 96,89), menos una milésima, o sea, 96,889. Y la máquina mostrará:

En el teclado o registro de palancas...	96,889
En el totalizador.....	311,0010

Así las cosas, llevamos el carro cuanto sea necesario a la derecha, hasta que la primera cifra de la izquierda, en el carro (3) coincida con la última tecla o palanca de la

derecha, en el registro (la que marca 9). Y tendremos:

En el teclado o registro de pa-	
lancas.....	96,889
En el totalizador.....	311,0010

o bien:

En el totalizador.....	311,0010
En el teclado o registro de pa-	
lancas.....	96,889

según la máquina tenga el carro debajo o encima de las teclas o palancas.

Separar en el totalizador siete ventanillas, para los decimales que han de intervenir en la operación.

Ahora, con tres vueltas positivas de manivela, vemos que se convierten en cero las 3 centenas que hubo en el totalizador.

Espaciamos el carro un lugar a la izquierda, y tenemos, bajo las 9 milésimas de las teclas o palancas, la 1 decena del totalizador, que mediante otra vuelta de manivela es convertida también en cero.

Espaciamos otro lugar a la izquierda, y hacemos lo mismo con las unidades mediante otra vuelta de manivela.

Como ahora vienen dos ceros consecutivos, espaciaremos tres lugares para conseguir un número dígito de valor positivo, frente

a las 9 milésimas de las teclas o palancas, y con otra vuelta positiva a la manivela es convertido a cero también el 1 que nos quedaba en el totalizador.

Y ya no hay más que hacer: en el contador tenemos el área y en el totalizador aparece el cubo que se buscaba, que es igual a 30.132,88689 metros cúbicos.

Como se ve, no hay necesidad de transportar el primer producto a las teclas o palancas para multiplicarlo por el segundo factor (largo), y, en este caso concreto, *nos ahorramos el transporte* y muchas vueltas de manivela.

Recomendamos al operador, que de los tres lados que se dan para la cubicación, tome primero el *ancho* para las teclas o palancas, el *grueso* para el contador (formándolo con la manivela), y, últimamente, para las teclas o palancas otra vez, el *largo* de la figura a cubicar.

El lector interesado en estas cuestiones puede pedirnos cuantas aclaraciones estime necesarias, indicándonos—si quiere—el modelo de máquina a que nos hayamos de ajustar en cada caso.

N. de la R.—Nuestro redactor técnico Sr. López Puerta, tan calificado en estas cuestiones, publicará, sucesivamente, una serie de trabajos para operadores aventajados en las máquinas sumadoras y calculadoras, y muy gustoso contestará cuantas preguntas le dirijan nuestros suscriptores, sobre este tema, a LA OFICINA MODERNA.

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

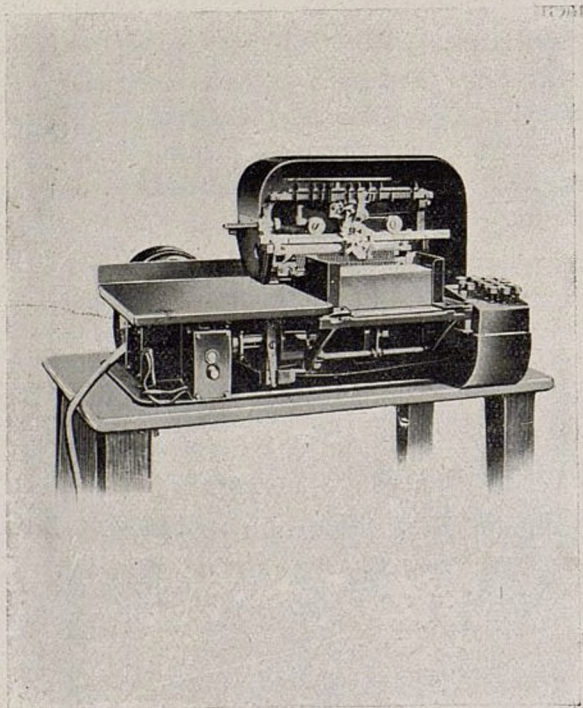
Las máquinas de estadística y sus múltiples aplicaciones

El sistema de fichas perforadas, conocido por los nombres de "Powers", "Samas" o "Powers-Samas", constituye la solución práctica de los principios modernos consagrados a facilitar el trabajo directivo en los negocios de mucho movimiento, de modo rápido, seguro y económico.

Básase el sistema de resolución del trabajo estadístico en el hecho de la existencia de datos repetidos, a ordenar de modo distinto, conforme a necesidades o conveniencias diversas; labor lenta, fatigosa y

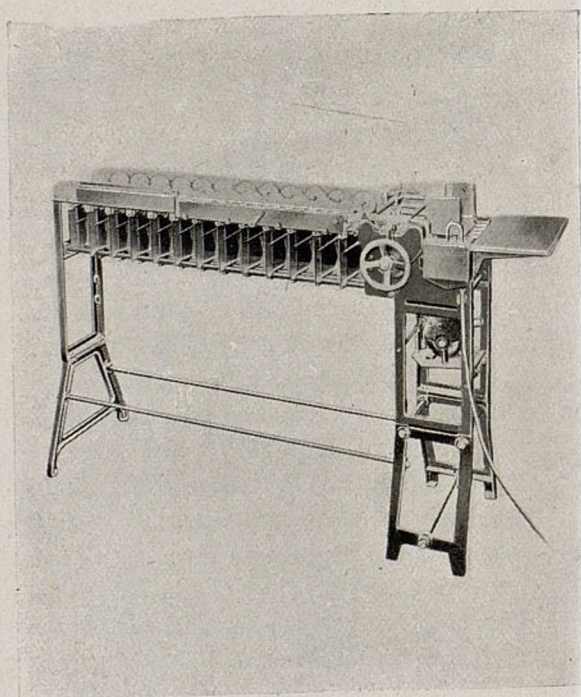
realizando la labor mecánica automáticamente, sin riesgo de error.

En cualquier sistema de estadística hay que representar los conceptos en forma en



1. — Perforadora

dada a errores, cuando se realiza a mano, que ocasiona gastos excesivos, a más de la tardanza, siempre perjudicial: inconvenientes que obvia el sistema "Powers-Samas",



2. — Clasificadora

que sea posible la selección. Se logra esto, en el sistema que nos ocupa, mediante "fichas de conceptos", una ficha por cada concepto y datos correspondientes al mismo.

No se ha ideado todavía ninguna máquina capaz de leer datos impresos y, por lo tanto, ante la imposibilidad de representar por guarismos, se emplea el procedimiento de perforaciones (muy conocido por ser el adoptado en los pianos mecánicos), y del mismo modo que cada agujero de un rollo de pianola corresponde a una nota, representa una cifra en las fichas "Powers-Samas".

Trabajando las máquinas con las fichas, leen, como los ciegos, las perforaciones, y dan por apartados, ordenados y sistemáticos, un trabajo utilizable por las Empresas

que las emplean. Dedúcense de aquí las tres fases del sistema:

1. Representación de los conceptos por perforaciones.
2. Trabajo automático de las máquinas.
3. Traducción de la segunda fase a representación legible.

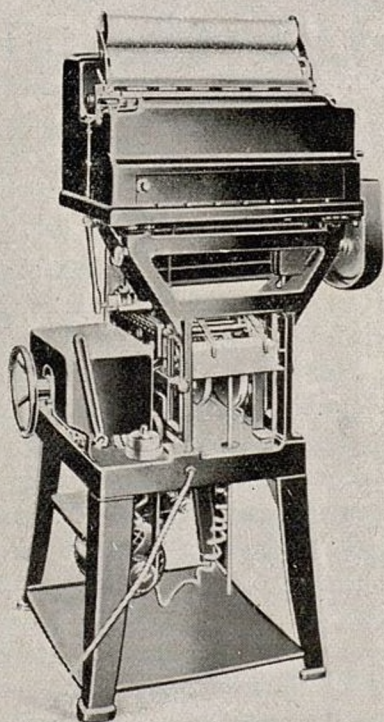
Estas tres fases *obligan* a que el equipo "Powers-Samas" se componga de tres tipos de máquinas:

1. Perforadora, que prepara las fichas.
2. Clasificadora, que ordena las fichas, agrupándolas, según el trabajo.
3. Tabuladora, que suma las cifras representadas, escribiendo los resultados en forma de estados impresos.

Clasificadora y tabuladora son de gran rendimiento, operando a velocidades de 15.000 y 4.500 fichas por hora, respectivamente, realizando un trabajo, casi en totalidad automático, que permite a un solo empleado hacer la estadística detallada de unos 20.000 conceptos por día.

La tabuladora-impresora es una demostración de que no existe más que un paso entre los trabajos de estadística y los de contabilidad. Es susceptible esta máquina de infinidad de modificaciones, lo mismo en su mecanismo fundamental que por dispositivos suplementarios, habiéndose hecho ya trabajos tan distintos como hojas de cuenta, facturas, listas de entradas y salidas, hojas de comisiones, etc.

K. S. M.



3. — Tabuladora

UN SISTEMA ORIGINAL

Tenía cierto comerciante un cliente tan bueno como desconcertante en los pagos, pues mientras los hacía unas veces inmediatos a la compra, los demoraba otras hasta seis u ocho semanas.

Visitándole un día, le expresó su extrañeza de que procediera de modo tan irregu-

lar, siendo próspera la marcha de su negocio, y le indicó si acaso sería motivada la irregularidad por un deficiente sistema de contabilidad.

—Va usted a conocer mi sistema ahora mismo—respondió el cliente—. ¿Ve usted este cesto de papeles? Pues en él va echan-

do mi contable, por orden mía, todas las facturas que nos presentan al cobro, hasta que se llena; una vez lleno, le vendo los ojos, y saca mi empleado, entonces, un puñado, que se paga hasta donde alcanza el dinero. Pero conste que si desaprueba usted

mi sistema no nos tomaremos en lo sucesivo ni siquiera la molestia de echar sus facturas al cesto.

Moraleja.—Obliga a la gratitud cualquier favor, por pequeño que sea.

EL MODERNO UTILLAJE

Las cualidades del nuevo material que hoy se encuentra a disposición de las oficinas reporta una serie considerable de perfeccionamientos, que da idea del límite alcanzado por la inteligencia humana creando, sin interrupción, buen número de aparatos, máquinas y sistemas que simplifican y mejoran la ardua labor de administrar los negocios.

Los norteamericanos, que con mayor intensidad han utilizado la reforma de más novedad, tienen una máxima inquebrantable: la de no encomendar a los empleados aquel trabajo que pueda realizarse mecánicamente, y así lo llevan a efecto, adquiriendo cuantos elementos se presentan en el mercado, cuyo objetivo sea el de reducir esfuerzo del personal, logrando que la actuación de éste sea más intelectual, con lo que obtienen las ventajas que resultan de una colaboración eficaz de valiosas iniciativas.

En España que, como en cierta ocasión afirmó un conocido publicista, no ha seguido paso a paso las conquistas de la técnica, aún no se halla completamente educada la multitud, y se presentan no pocos reparos a introducir las reformas que obligan a abandonar todas las normas rutinarias de tiempos ya pretéritos.

De una época atrasada, de absoluto desconocimiento de la mecanización, hemos pasado violentamente a conocer unos métodos diametralmente opuestos, lo que forma un gran contraste, proporcionando un descon-

cierto inmenso a los no iniciados, que les lleva hasta dudar de la eficacia de lo que es imponderablemente elogiado.

El utillaje que hoy puede ser dedicado a formar el equipo de toda oficina bien organizada hace más fácil y agradable el trabajo a realizar. Con ello el personal se siente estimulado por la ayuda de materialidad que se le presta para que su labor no sea tan fatigosa, y establece una relación más íntima, de mayor cordialidad, con los intereses de la empresa, que, a su vez, consigue un control más efectivo y más rápido, que asegura el normal funcionamiento de la organización.

Los libros de hojas sueltas, los sistemas de tarjetas, los ficheros-visibles, etc., por sus especiales características, hacen posible el máximo desglose de trabajo, distribuyéndolo entre diversos empleados, asignando a cada uno la jornada que consideramos perfectamente justa y equitativa, encaminada a la idea de que, sin esfuerzo, sea posible llevar sin retrasos todas las anotaciones y registros.

Bajo el punto de vista administrativo, la adopción de indicadores sirve para vigilar cuantos datos interesen: vencimientos de obligaciones a pagar, renovación de "stok" de existencias, emisión de giros sobre saldos disponibles, insistencia de negocios en proyecto, gestiones de clientes morosos, etc.

Las estadísticas son realizadas periódicamente y con gran sencillez, sin demoras que restan eficiencia a los datos obtenidos, y

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
» » (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:

hasta la clasificación de documentos, libros, etcétera, es más ordenada, ya que se puede seguir el orden que más interese, de acuerdo con las características del concepto a que se aplique.

Para el Servicio de Contabilidad—uno de los más recargados en trabajo—son auxiliares de extrema importancia las máquinas de sumar y las calculadoras. La tarea impropia de los balances de comprobación, la abrumadora labor que, por ejemplo, en una Empresa bancaria supone los cálculos de intereses en las cuentas corrientes, se reducen al mínimo imprescindible con esos dos factores que evitan toda fatiga mental y funcionan con una exactitud y rapidez sencillamente admirables.

La máquina de inscripción contable ha logrado mecanizar en absoluto las anotaciones, pues su disposición permite registrar los asientos en cada cuenta y obtener el saldo diario, con la facilidad de conseguir un duplicado para enviarse después al titular como comprobación del movimiento, sin que por ello se complique ni aumente la obligada e ineludible necesidad de inscribir los apuntes.

Existen también aparatos cortapapeles, para aplicación muy estimada en la apertura de correo, lo que realizan a una velocidad extraordinaria, y para el cierre de cartas se halla la plegadora automática y el cierrasobres, que en un breve tiempo deja en condiciones de depositar en Correos un crecido número de pliegos, que, a su vez, pueden franquearse automáticamente, con la ventaja de que el mecanismo lleva un contador que da la cifra y coste del reintegro.

Para la recepción de documentos hay un sello que, además de indicar los servicios que han de informar la contestación de la carta en que se imprime aquél, registra el día y hora de su entrada, con un número progresivo que se utiliza para datos estadísticos.

A la taquigrafía manual puede sustituir

la máquina estenográfica o los parlógrafos, que obtienen una reproducción exacta de las instrucciones del gerente o jefes de Servicio, para contestar el correo, y la copia de éste es posible hacerla en máquinas que, sin humedecer el papel, por medio de una composición especial, facilitan hasta seis ejemplares perfectamente legibles.

La máquina de imprimir direcciones puede ser empleada para la inscripción de sobres, recibos, encabezamientos de cuentas, etcétera, y los multicopistas para confeccionar toda clase de impresos, desde el formulario más sencillo hasta lujosos catálogos, en los que es posible incluir hasta fotograbados.

Algunos elementos más pueden pasar olvidados a nuestra memoria; pero con la somera indicación que antecede se demuestra que hoy existe facilidad de equipar las oficinas en condiciones perfectas para atender todas las exigencias de los negocios.

Es sensible ver lo poco que se dominan técnicamente las innovaciones que se introducen cada día. El moderno empleado que desea progresar; el jefe de Sección, que ha de orientar eficientemente su departamento, y el propietario de una casa de comercio, industrial o bancaria, que quiera mantenerse en condiciones de hacer frente a las constante evolución del mundo mercantil, deben conocer a fondo la aplicación del utillaje más perfecto, dejando de ser un secreto el operar con calculadoras y máquinas de sumar, y desconocidos los métodos de clasificación, de archivo, etc.

En el proceder seguido por la competencia es donde se observa la necesidad y las ventajas de seguir estas modernas orientaciones, ya que, en caso contrario, se ve cómo el competidor continúa prosperando, cuando se cree no es posible avanzar más, por haberse organizado con arreglo a las últimas novedades, dotando a su régimen interior de lo preciso para triunfar y adquirir la confianza y prestigio con que se distingue a las casas modelo de organización.

Mas no debe olvidarse que esas transformaciones no se pueden hacer de cualquier modo, sino que debe metodizarse el cambio y seguir una regularidad imprescindible para que los nuevos sistemas resulten productivos y eficaces.

Si se tiene una idea algo superficial sobre clasificación—antes de organizar deficientemente un archivo de correspondencia—, es preferible el recurrir a un técnico en la materia, que lo realizará con el mayor esmero, mientras que, en el primer caso, no se encontraría todo el beneficio que se puede lograr cuando se domina la aplicación con verdadera suficiencia.

Esta norma no debe ser olvidada cuando se tenga en proyecto una reorganización,

pues por la importancia que ello tiene ha de encomendarse a personas bien capacitadas, que con sus conocimientos y su experiencia aseguran las ventajas de la innovación.

En trabajos sucesivos tendremos ocasión de analizar más detenidamente las cualidades de los elementos que mejoran la labor de cuantos dedicamos nuestras energías al comercio, y aunque es, como nuestra, modesta aportación a la divulgación técnica, confiamos ha de ofrecer algún interés la exposición del rendimiento que puede dar el material de organización para las modernas oficinas.

JOSÉ BARRADO RUIZ.

Salamanca, marzo de 1931.

''LAS MAULAS,,

Son, acaso, las "maulas", *infestando* las estanterías de muchos revendedores, una de las causas principales de pérdida en la venta al por menor. Las mercancías que duermen en los estantes equivalen a una acumulación progresiva de gastos de almacenaje, de inversión de capital improductivo, de pólizas de seguros e impuestos, y que supone o un absoluto desperdicio o una ruinoso depreciación como artículos en desuso o deteriorados. Se traduce además todo ello en una depreciación de crédito o imposibilidad, por inmovilización del capital, de aprovechar las ventajas de descuentos de compras al contado.

Crean, en suma, las "maulas" situaciones muy desagradables al comerciante que como no logre hacer compartir hábilmente a sus clientes el peso de los gastos, difícilmente podrá sostener su negocio.

Estriba el problema fundamental del re vendedor en comprar mercancías en cantidad y variedad que sean proporcional a las demandas constantes y uniformes del consumo, sin acumular existencias innecesarias. Conviene aumentar el número de "vueltas" a las existencias, sin aceleraciones que puedan acarrear la peligrosa situación de quedarse en ningún momento sin poder atender los pedidos. Nace de aquí la nece-

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

sidad de encontrar un método que permita, con mínima inversión de capital, la renovación de existencias en cantidad suficiente, y es preciso que el método que se adopte sea fácil de comprender, sencillo de llevar y realizable con poco trabajo.

Después de un detenido estudio de los sistemas más acreditados, ideó uno para su servicio un revendedor de artículos de papelería, que, a nuestro juicio, reúne las tres condiciones antes señaladas. No sólo el éxito obtenido por el comerciante en cuestión en tres años ha demostrado que es eficaz, aplicado a su ramo, sino que es adaptable, con algunas modificaciones, a otros muchos ramos del comercio al detall.

Hizo posible este sistema al comerciante a que nos referimos obtener, en un período de tres años, los siguientes resultados:

Reducir en el 32 por 100 las existencias, reducir en el 8 por 100 el importe del inventario, aumentar las ventas en el 20 por 100, y ¡en el 50 por 100 los beneficios netos!

No vamos a detenernos en el estudio crítico de la organización mecánica del *control*; nos limitaremos a presentar los principios básicos, el método aplicado y los resultados obtenidos.

El 1 de enero de 1925 introdujo la papelería a que aludimos el sistema de *control* de existencias, que reproducimos más adelante, adquiriendo para ello la adecuada instalación.

Fué registrado cada artículo en un formulario separado por un total de 6.314 artículos, en tres departamentos:

Muebles para oficinas...	613 artículos.
Papelería comercial.....	3.882 —
Artículos de escritorio...	1.819 —

Con el inventario completo a la vista, se hicieron los pedidos, calculando las necesidades hasta completar el surtido considerado suficiente. Luego, cada principio de mes, previo inventario, sobre el *control* revelador del movimiento de las existencias, se regularon de modo proporcional los nuevos pedidos, observando qué artículos no se habían movido en absoluto, cuáles quedaban como existencia sobrada, para 3-10 años, tomándose las medidas necesarias para remediar la situación, reduciendo las "maulas" y haciendo circular nuevamente el capital inmovilizado.

Durante el año 1925 se añadieron 269 artículos nuevos a los 6.314, formando una existencia de 6.583 artículos. El *control* mensual del año demostró que las ventas y movimientos de 1.812 artículos era casi nula, por lo que debían eliminarse; se retiraron los correspondientes formularios y se marcaron aquellos artículos con una etiqueta bien visible, para que el personal de ventas, conocedor de la necesidad de darles salida, las fuese colocando a precios de saldo, sin perder ocasión de liquidarlos. Así fueron, de modo rápido y razonable, librándose de la mercancía muerta.

Comenzó el año 1926 con 4.771 artículos, o sea, 1.534 menos, un 25 por 100, aproximadamente, que los existentes al principio de 1925, añadiendo, en cambio, 292 nuevos. Como se observara al finalizar el año 1926 escaso movimiento de 730 artículos, fueron igualmente eliminados. De este modo empezó el 1927 con 4.333 artículos, equivalente a una reducción del 10 por 100 en ese año.

Quedó probada la eficacia del método, suprimiendo 1.812 artículos "durmientes" el primer año, al reducirse a 730 los que

RADIOTELEFONIA
Y MATERIAL
ELECTRICO

Casa González

MAYOR, núm. 74
TELEFONO núm. 94200
MADRID

hubo que eliminar en el segundo. Indudablemente, no eran sólo 1.812 los artículos con poco movimiento el año primero, pero se estimó prudente someter algunos a prueba, por un año más, hasta desechar, al fin, 730 al cerrar el año 1926.

A los 4.333 artículos en existencia el 1 de enero de 1927, se añadieron durante el transcurso del año 1.258, formando un total de 5.591. Demostró el *control*, en 31 de diciembre de 1927, que sobraban 1.280 artículos y se eliminaron solamente 22, haciéndose esta insignificante reducción por consideraciones de posible conveniencia, antes apuntadas. Añadió la sección de muebles 228 artículos y transportó 228, que dieron un movimiento inferior a dos renovaciones

en el año. El departamento de papelería introdujo 155 novedades y transportó 783 artículos, de menos de dos renovaciones, a 1928. La sección de artículos de escritorio eliminó 210, transportando 270 artículos con menos de dos renovaciones.

Se pasaron, a título de ensayo, artículos de los tres departamentos con menos de dos renovaciones, para estudiar las posibilidades de mejora en las ventas, que, de haber sido desechados, hubieran dado una reducción del 30 por 100 en 1927.

El estado que damos a continuación indica los artículos "añadidos" y "eliminados" durante los tres años de *control* de las existencias, por departamento y en totalidad:

Artículos «añadidos» y «eliminados» durante tres años de «control» de las existencias:

ARTICULOS	Muebles	Papelería	Escritorio	TOTAL
Artículos en ex. el 1-1-925.....	613	3.882	1.819	6.314
Artículos añadidos durante 1925.....	98	153	13	269
Total de artículos en 1925.....	711	4.040	1.832	6.583
Artículos eliminados el 31-12-925.....	243	1.091	478	1.812
Artículos en ex. el 1-1-926.....	468	2.949	1.354	4.771
Artículos añadidos durante 1926.....	31	239	22	292
Total de artículos en 1926.....	499	3.188	1.376	5.063
Artículos eliminados el 31-12-926.....	97	356	277	730
Artículos en ex. el 1-1-927.....	402	2.832	1.099	4.333
Artículos añadidos durante 1927.....	89	1.143	26	1.258
Total de artículos en 1927.....	491	3.975	1.125	5.591
Artículos eliminados el 31-12-927.....	56	988	236	1.280
Artículos en ex. el 1-1-928.....	435	2.987	889	4.311

Reducción neta en artículos al comienzo del año (1):

DEPARTAMENTO	1926	1927	1928	TOTAL
Muebles para oficinas.....	— 145	— 66	33	— 178
Papelería comercial.....	— 933	— 117	155	— 895
Material para escritorio.....	— 465	— 255	— 210	— 930
Total.....	1.543	— 438	— 22	— 2.003

A pesar de la reducción de 2.003 artículos, que es aproximadamente, un 32 por 100 durante un período de tres años, la cifra de las ventas no disminuyó, sino que, por

el contrario, mejoró notablemente, requi-

(1) Dos departamentos registraron aumentos en 1928.

riendo menor capital. Siete meses después de introducido el sistema, registraron las ventas un aumento del 8 por 100 en comparación con el año antecedente, con un inventario inferior en el 7 por 100. Al siguiente año hubo un aumento del 12 por 100 en las ventas y un descenso en el inventario del 3 por 100. El turno de mercancía en el año comercial terminado el 31 de julio de 1925 fué de 3,7; subió al siguiente año al 5,11.

La ventaja del cambio de organización para hacer frente a las obligaciones quedó demostrada por el turno de letras, que mientras era de 9,29 en 1926, lo había sido de 11,94 en 1925, cuando las cuentas pendientes se pagaban cada cuarenta días, en tanto que en 1926 quedaron reguladas para ser satisfechas cada treinta, aproximadamente.

Como el *control* de existencias delata inmediatamente las "maulas", evita el inmovilizado del capital y sirve de guía para las compras razonables, con esfuerzo mínimo y máximo provecho. Demostraron los *controles* de almacén que los beneficios del año fiscal de 1926 mejoraron en el 48 por 100 los del año anterior, reduciéndose, simultánea-

mente los relativos a operaciones, desde el 26,26 al 22,81 por 100. No es posible, sin embargo, determinar de modo preciso hasta dónde alcanzó la influencia del *control* y cuánta parte del éxito corresponde a las gestiones de vigilancia y economía, pues no se puede dudar de que ambas cosas son necesarias para lograr el aumento de beneficios.

Ninguno de los ensayos de reducción de existencias ha sido motivo de arrepentimiento para la Empresa, que pudo comprobar conviene más "comprar más caro" muchas veces, que hacer compras excesivas, para lograr descuentos. Y todos los ensayos demostraron que el número de "vueltas" más conveniente es el de cuatro a seis, pues mayor celeridad revela que se ha corrido el riesgo de carecer de existencias, lo que, como dejamos dicho, es peligroso. Este almacén que nos ocupa adoptó el sistema de hacer sus pedidos para el consumo calculado máximo en tres meses, para cada uno de los artículos, teniendo en cuenta el tiempo que tardan en ser servidos los suministros.

(Continuará.)

"Moscas de un día", incapaces de prosperar

La perseverancia es semejante a un diamante de extraordinario azul translúcido del más maravilloso brillo. Muéstreseme un hombre perseverante y demostraré yo que si acaso no fueran de presente prósperos sus negocios, llegarán a serlo necesariamente.

Muéstrenme una casa comercial de probada constancia en sus sistemas de ventas, y probaré yo también su éxito presente o venidero.

Las "moscas de un día"; los que titubean, faltos de confianza en sí mismos desde que

acometen una empresa, están condenados a fracasar perpetuamente, porque cada vez que intentan empezar de nuevo cuentan ya por anticipado con su carencia de energías, que les incapacitan para el triunfo.

Pero preséntese un hombre que sepa tomar una decisión franca y radical, después de una prudente reflexión, de los que, cerrando los dientes, dicen: "lo haré", y con absoluta seguridad de acertar, le diré yo que, de un modo u otro, ese hombre alcanzará la meta. Irá por arriba o por debajo, sorteando obstáculos e incluso a través de

ellos, si es preciso, pero llega sin duda alguna.

Las "moscas de un día" acostumbran a quejarse de "falta de suerte", diciendo que hay quienes nacen de pie, sin querer convenirse de que lo que llaman ellos suerte es moneda de acuñación libre, que cualquiera puede producir en el troquel de su voluntad, por no existir patente ni privilegio alguno que lo impida.

Se deja conquistar la "suerte" por los que reúnen las tres cualidades de: inteligencia, laboriosidad y perseverancia. El que piensa, trabaja y es perseverante no necesita auxilios exteriores, de suerte, ni padrinos, para conseguir lo que se proponga.

Si alguno me pide trabajo, demostrándome que es inteligente, laborioso y perseverante, no necesita otra recomendación, y no me importará que lleve pelo corto o largo, que sea rubio o moreno, judío o cristiano; me da igual, porque el que reúne tales condiciones posee una llave maestra capaz de abrir todas las puertas.

Conocemos todos muchos ejemplares de "moscas de un día", que prueban un cigarro, y sin tomarse la molestia de repetir el ensayo, considerando que es posible que sea una excepción, juzgan por él toda la

marca; de igual modo proceden otros probando neumáticos, sin fijarse si son o no adecuadas las aplicaciones a que los destinan, y hasta hay quienes llegan a tomar horror a todas las mujeres, a la primer experiencia dolorosa, sin considerar que acaso fueron a decidirse por la naranja más agria o la manzana más pasada del montón.

"Moscas de un día" son también los que al ver un solo número de una revista, como no encuentren desde el momento numerosos trabajos directamente relacionados con algo que actualmente les interese, renuncian a volver a verla, y los que no vuelven a anunciar, si un único anuncio que hayan insertado no ha producido el resultado maravilloso de hacerlos instantáneamente ricos.

Existen multitud de "moscas de un día", pero todavía no he visto triunfar a ninguna.

Todos los negocios son buenos, sin excepción, y puede lograrse el éxito en cualquiera por el camino de la perseverancia. De diez quiebras, nueve se deben a falta de perseverancia. Pensar, trabajar y perseverar es una maravillosa combinación. Ensáyela usted, y no olvide que estas tres cualidades son susceptibles de desarrollo, exactamente igual que los músculos y la destreza.

NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

Máquinas de estadística.—La Casa Albert Navarro, de París, editora de *La Revue de Bureau*, revista francesa de organización comercial, acaba de publicar un libro sobre el empleo de las máquinas de estadística, titulado "Las operaciones contables con la ayuda de las máquinas de estadística", que consta de 180 páginas, con más de 50 ilustraciones y diagramas, describiendo las má-

quinas "Powers" en sus múltiples aplicaciones y empleos. Es una obra de gran valor, especialmente para vendedores, agentes, estudiantes, centros de enseñanza, etcétera.

Máquinas de contabilidad.—La Comisión alemana de administración económica ha preparado una relación detallada sobre los distintos trabajos que se realizan con má-

quinas de contabilidad, dando, al mismo tiempo, las líneas de orientación sobre propiedades (cualidades) y rendimiento, correspondiente a cada una, para que ocupe el lugar debido. Se cifra en este valor económico de la relación citada y la justificación de estas líneas como guía en la elección y aplicación de las máquinas de contabilidad. El contenido de esta obra, que acaba de publicar la Casa editorial "G. A. Gloeckner", de Leipzig, se puede resumir en los capítulos siguientes:

- a) Generalidades.
- b) Las máquinas de contabilidad:
 - I.—Máquinas de contabilidad para sumar.
 - II.—Máquinas de contabilidad para calcular, imprimiendo.
 - III.—Máquinas de contabilidad para hacer las cuatro operaciones.
 - IV.—Máquinas de contabilidad para registrar.
 - V.—Máquinas perforadoras.
- Suplemento: Máquinas para direcciones y copias
- c) El empleo de las máquinas de contabilidad y la técnica de sentar la contabilidad mecánica y la contabilidad de movimiento.
- d) La elección de las máquinas de contabilidad.
- e) Los rendimientos y la necesidad de las máquinas.
- f) El cálculo de "rentabilidades".
- g) Puntos de discusión.
- h) Explicación de las palabras, frecuentemente repetidas.
- i) El transporte de la contabilidad corriente a la contabilidad con máquinas.

Puede juzgarse por este índice qué principios sirvieron de base para determinar las líneas de orientación, buscando solución al importante problema planteado por la pregunta: "¿Cómo se consigue, con esfuerzo mínimo, el resultado máximo?", o sea, la rapidez y seguridad de los asientos, la formación de listas de sueldos y jornales, la

ejecución de cuentas de almacén y de movimiento, los trabajos de *control* y estadística.

Si bien es cierto que para alguno de estos trabajos no serán en absoluto indispensables las máquinas, lo es también que hay muchos trabajos, especialmente de repetición en masa, para los que las máquinas son insustituibles.

El objeto de obtener resultados prácticos para contabilidad se logra mostrando primeramente todos los tipos de máquinas, con sus características, enseñando su aplicación, en una organización moderna, y pasando, luego, a tratar de los rendimientos que se consiguen sobre la base de experiencias realizadas. Vienen, como final, las instrucciones iniciales para una acertada elección de máquinas, calculando el rendimiento, en aplicación concreta. Describense, también, conforme hemos visto en el índice, los medios auxiliares precisos en contabilidad con máquina.

Lleva además una serie de formularios, de aplicación práctica a diversas clases de negocios y una recapitulación de las máquinas de contabilidad más acreditadas, con descripción de las mismas, consideradas desde los siguientes puntos de vista: tipo, función de cálculo, instalación asegurada, espacio necesario, instalaciones especiales, modelos, precios y constructores. Pueden así los interesados ponerse en relación directa con la industria de máquinas, con elementos de juicio suficientes para verificar la elección de las más adecuadas a las necesidades de sus negocios.

Catálogos de periódicos para 1931, de la Casa "Rudolf Mosse".—Acaba de publicarse la 57 edición de este catálogo, en el que, además de los mapas de todos los países europeos, encuentra el anunciante cuantos datos puedan interesarle para hacer publicidad en todos los diarios y revistas del mundo.

Da idea esta obra del inmenso progreso expansivo de la publicidad universal.

MAQUINARIA Y MUEBLAJE

NOVEDADES

Once modelos de sillas de aluminio.—Una serie nueva de sillas y sillones para oficina, completamente de aluminio, acaba de ser fabricada y puesta a la venta por la "Remington Rand". Hay 11 modelos distintos, que se suministran en color verde-oliva, nogal y caoba, con todas las ventajas de tales tipos de mueblaje.

El fichero visible, de bolsillo, "Mydex".—Es la creación de la "The Victor Safe and Equipment Co.", de Marietta, Ohio. "Mydex" constituye el *control* visible, personal, más ideal, práctico igualmente para hombres de negocios y particulares: abogados, médicos, oradores; como *control* de departamentos o servicios, para compras, vencimientos, etc. El "Mydex", en forma de elegante carpeta, de 15 X 20 cm., contiene 32 carteras de tira transparente de "transloid", en las que se pueden colocar 64 fichas, 32 de frente y 32 de dorso, quedando el necesario margen visible para las titulares.

El "Recordograph".—Fue reiteradamente anunciado por muchos inventores tener resuelto el problema de cinta múltiple, evitando la necesidad de utilizar el papel carbón en las máquinas de escribir; pero no se llegó hasta ahora a la solución práctica. Parece, al fin, según nos anuncian desde Chicago, que se ha logrado la solución con el "Recordograph". Se trata, según dicen, de algo tan sencillo como sólido, aplicable, en pocos segundos, a los tipos corrientes de máquinas de escribir, sin perjudicar el trabajo. "Recordograph" es el resultado de la combinación de varias patentes, tomando lo verdaderamente práctico de cada una, mediante el que, con pluralidad de cintas, pueden obtenerse hasta 16 copias, a más del

original, semejantes a 17 impresiones directas. Lleva una cinta automática, de avance y retroceso, y todas las cintas múltiples se arrollan a dos bobinas. El reemplazo o colocación de las cintas es sencillo y limpio, pudiendo levantarse, bajarse o asegurarse, instantáneamente, en cualquier posición, incluso durante el trabajo.

La sumadora "Victor".—La fábrica "Victor Adding Machine Company", de Chicago, acaba de dar al mercado *nuevos modelos* de sumadoras, entre los que descuellos uno con carro ancho, tabuladores y demás características exigibles a la *máquina de contabilidad*, propiamente dicha.

En la "Victor" puede operarse (sin maniobras especiales) con las distintas valutas que la vida moderna hace intervenir constantemente en los negocios. La sumadora "Victor" opera con fracciones o quebrados ordinarios, indistintamente de los decimales, convirtiendo aquéllos—cuando sea menester—, sin preocupación alguna para el operador. Todo automáticamente, lo que coloca a la sumadora "Victor" a la cabeza de las más perfectas sumadoras modernas.

LA OFICINA MODERNA

SUSCRIPCIÓN

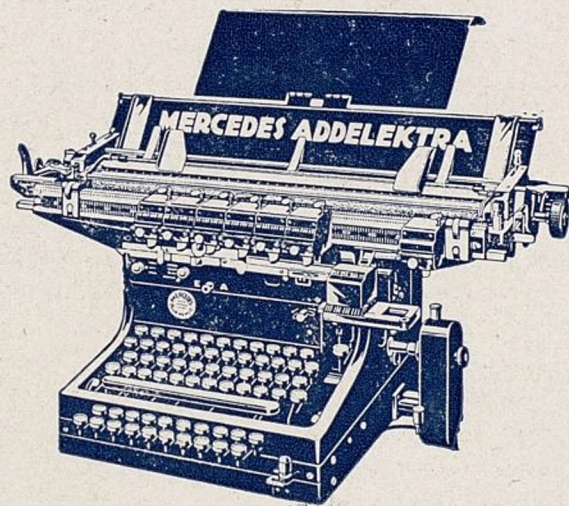
Un año. 5 pesetas.

Un semestre. . 3 »

Número corriente. 0,50 pesetas.
Número atrasado. 1,00 »

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

MERCEDES ADDELEKTRA



Máquina de CONTABILIDAD totalmente eléctrica
escribiendo y operando.

¡La más perfecta!!

Adoptada por los Bancos: Hispano-Americano, Español de
Crédito, Cataluña.

AGENTES GENERALES EN ESPAÑA

JOSÉ LEBLANC, S. A.

Av. Conde Peñalver, 7

MADRID

Teléfono 95237

Apartado 381

Las entregamos a prueba, sin compromiso de adquisición

Escarmiento en cabeza ajena

AL REGRESO DE UN VIAJE

(Suceso rigurosamente cierto)

Al ofrecer un día nuestro equipo KARDEX a una importante casa, para el control de sus clientes, nos respondió el dueño: — ¡Bah!, no necesitamos KARDEX. Son mis representantes gentes de buena memoria y los más interesados en que se venda.



Además estamos casi sin competencia.

Salió el déspota de veraneo, ¡tranquilo y satisfecho!; pero, apenas vuelto, llamó al agente de KARDEX a su despacho. Había



sido desatendido un asunto importante, olvidado otro; se habían perdido, por descui-

do, ventas esperadas; habíase interpuesto la competencia; en fin, ¡una catástrofe en toda la línea! Pero siendo el jefe hombre de los que saben trans-

formar las derrotas en victorias, escuchó, atentamente, la exposición del agente; examinó, sin prejuicios, la excelencia de la idea y decidió adoptar el sistema. Posee hoy un maravilloso control de clientes, y el tiempo de los negocios malogrados pertenece ya al pasado.



KARDEX

es aplicable a cada negocio, proporcionando orden y perfecta *visibilidad* en los estados más complejos. Su valor es cien veces mayor que su precio. El **kardexer** está a su disposición, esperando su llamada. Avísele lo antes posible, que «el tiempo es oro».



RUDY MEYER, Montera, 28, Madrid