

Y

LIQUIDACION DE FACTURAS

CDD 657.42

EN ORO Y EN PAPEL-MONEDA

POR EL PROFESOR

ADAN PEREIRA

INICIADOR DE LOS ESTUDIOS COMERCIALES EN COLOMBIA

FUNDADOR Y DIRECTOR PROPIETARIO DE LA ESCUELA

SUPERIOR DE COMERCIO DE BOGOTA



BOGOTA — 1899

IMPRESA Y LIBRERÍA DE MEDARDO RIVAS

©Academia Colombiana de Historia

*Es propiedad del autor.
Los ejemplares que no lleven su firma
serán perseguidos conforme á la ley.*

Adán Herrera



INTRODUCCION

Cada cual tiene su modo de matar pulgas.—Aplicando este refrán á nuestro comercio, diremos lo que todos saben; esto es, que cada comerciante tiene su modo de liquidar facturas, de donde resulta en unos mismos artículos una diversidad de precios que á veces origina una concurrencia tan absurda como puede ser ruinosa.

Deseando, si fuere posible, uniformar el procedimiento en materia tan importante, hemos procurado en este trabajo enseñar, con la mayor claridad posible, al método racional y rigurosamente científico que debe seguirse para establecer el precio de costo, que es la base de todas las operaciones comerciales.

A los que sean poco diligentes podrán parecer sumamente largos, difíciles y laboriosos los procedimientos que empleamos; enmarañados, confusos é impracticables, por añadidura, para los que juzgan pérdida de tiempo todo esfuerzo necesario para salir de la rutina en que han vivido: aferrados á ella, difícil, y mucho, por no decir imposible, será apartarlos de ella, tratando de convencerlos de que si el empirismo puede bastar á un mercachifle, jamás hará un buen negociante, sobre todo en los tiempos que alcanzamos.

Producir con el menor costo y de la mejor calidad, para vender lo más barato posible, es la ley económica de la industria, que así aumenta el consumo y crece la ganancia. Por eso el fabricante que no quiere sucumbir en la tremenda lid en que lo tiene empeñado la concurrencia, perfecciona no sólo sus procedimientos y máquinas, estimula á sus obreros y reduce sus gastos, sino que hace de la contabilidad científica un instrumento de precisión que, iustante por instante, le marca con exactitud el costo de fabricación.

El comercio está sujeto á la misma ley, por más que entre nosotros haya llegado á creerse realmente que toda la ciencia del comercio se reduce á “comprar lo más barato y á vender lo más caro que sea posible.” Para comprar barato es preciso estudiar, conocer los lugares de producción y el costo de los transportes. Entre nosotros no se averigua dónde se produce más barato y de mejor calidad, sino dónde dan á crédito y con plazos más largos.

Acostumbrados á pingües ganancias, muchísimos hay que ni siquiera llevan libros en debida forma, y siguen recargando sus mercancías con un por-

cientaje exorbitante como en antaño. Par fijar su precio de venta, bastábales saber cuánto costaba un artículo en Europa y decuplar ó centuplicar, si era posible, su precio primitivo. Pero los tiempos han cambiado y ya esa clase de cálculos empieza á fallar. El alza creciente de las letras y del interés, el curso instable del cambio, el aumento creciente de los gastos y de la pobreza general, han encrespado ese mar de leche en que antes navegaban enriqueciéndose sin grandes esfuerzos. El consumo disminuye día por día á proporción que sube el precio de los artículos. La crisis ha llegado; la verdadera lucha empieza; la competencia, que antes poco se hacía sentir, se impone ahora y exige no sólo capital suficiente y efectivo, sino conocimientos, estudio incesante, orden, economía y precisión en la contabilidad y en los cálculos.

Como la liquidación de una factura implica la solución de un problema tanto aritmético como económico—hallar el precio de costo para establecer el precio de venta—hemos creído conveniente no sólo dar á conocer las operaciones numéricas que deben ejecutarse, sino tratar siquiera sea someramente las cuestiones de economía industrial que acabamos de enunciar.

Entre nosotros se entiende por *liquidar* una factura, averiguar simplemente cuánto sale costando cada artículo puesto en el almacén y listo para el expendio. Para ello es preciso tener á la vista todos los comprobantes de los gastos que la afectan hasta llegar á su destino y la tarifa de Aduanas.

Si dichos documentos llegaran con la celeridad debida, ó por lo menos con la oportunidad que se requiere, la liquidación podría hacerse con anterioridad al arribo de las mercancías para tenerlas liquidadas antes de abrir los bultos, como es natural, y aun venderse ó negociarse de antemano. Esto sucede en cualquier país del mundo, menos en el nuestro. Ocasiones hay en que los documentos llegan meses después de la mercancía, causando con este retardo grandísimos perjuicios, porque ó bien impiden la venta por no poderse conocer el precio de costo, ó se vende al tanteo haciendo una liquidación basada en datos anteriores, que siempre resulta errónea aquí donde nada hay estable ni fijo. Como el correo anda más aprisa que las recuas de carga, no comprendemos la demora en el envío de los documentos indispensables, tales como la liquidación de aduana, las cuentas de gastos y la carta de remesa: encarecemos, por tanto, á los agentes del tránsito la pronta remisión de estos papeles, reservándose todo el tiempo que quieran para hacer sus giros y no poner en apuros al comerciante. Por la importancia que revisten tales documentos nos ha parecido conveniente darlos á conocer todos.

Como es sabido, el flete de las mercancías en vapores y ferrocarrilos se paga, según la densidad de los bultos, al peso ó al volumen. Para poderlas liquidar con toda precisión, sería necesario que en las facturas se indicaran las dimensiones y el aforo en metros cúbicos de cada bulto; pues en el caso frecuente de que en una misma factura vengan mezclados objetos livianos y voluminosos con otros de poco volumen y mucho peso, la repartición de los gastos no puede hacerse de una manera equitativa y unos artículos saldrán menos recargados á expensas de otros.

Si la factura y los documentos adherentes contuviesen todos los datos necesarios, la liquidación podría hacerse con exactitud matemática, y si la primera estuviese además bien ordenada, las operaciones aritméticas se practicarían con rapidez y facilidad. Mas como generalmente sucede que ni la factura ni sus comprobantes vienen redactados ni dispuestos como debieran, tenemos que conformarnos con una liquidación aproximada, y ejecutar una serie de operaciones que complican la solución de un problema que por sí es sencillo, aunque laborioso. De aquí el que no sea posible establecer reglas ni procedimientos fijos para esta clase de operaciones, que tendrán que variar según la redacción y naturaleza de las facturas. Por esta razón, el liquidador debe rectificar la factura antes de liquidar-

la. Esta rectificación le servirá no sólo para descubrir los errores que haya en ella, sino también de estudio para plantear mejor el problema de la liquidación y resolverlo con más acierto y celeridad; pues para evitar pérdida de tiempo en tanteos, es preciso ver de antemano cuál es el procedimiento más adecuado á cada caso particular. No pocas veces sucede que lo mejor es ordenar, ó sea disponer de nuevo la factura; sobre todo en las que traen descuentos y bonificaciones de otros descuentos, principalmente en las norteamericanas.

Como la expedición es hija de la práctica y ésta requiere variedad de ejemplos, lo mejor sería liquidar en folletos separados distintas facturas para facilitar un aprendizaje tan importante. Así lo haremos, si este trabajo tuviere buena acogida. Por ahora nos limitaremos á suministrar los conocimientos previos indispensables, operando sobre dos facturas verdaderas, acompañadas de sus documentos auténticos, que la acreditada sastrería de los señores Domingo E. Alvarez y C.^a de esta capital nos ha cedido sin egoísmo mezquino ni pueril temor de que se divulguen sus secretos comerciales. Decimos esto porque varias veces hemos solicitado del comercio facturas archivadas que ya no sirvan para nada, con el fin de enseñar á nuestros discípulos la liquidación sobre datos reales y positivos, y no siendo posible conseguirlos, hemos tenido que inventarlas casi siempre, resultando por ende precios monstruosos para algunos artículos.

Bien merece por su rectitud la expresada casa el crédito de que goza y la reputación mejor y más extensa cada día que va adquiriendo por su esmero y puntualidad. Así nos complacemos en reconocerlo públicamente para darle una prueba de nuestra gratitud por el servicio que ha prestado á la juventud estudiosa y muy especialmente á los alumnos de nuestra Escuela de Comercio, que ya han sacado y seguirán sacando provecho de su donativo.

La verdadera enseñanza comercial debe basarse en documentos auténticos y en operaciones reales, no inventadas, y las más de las veces fantásticas. En los países verdaderamente civilizados, los comerciantes no sólo han fundado con cuantiosos donativos escuelas y cursos especiales de comercio, sino que dictan en ellas conferencias sobre sus respectivos ramos de tráfico ó industria; no tienen inconveniente en *revelar sus secretos* para presentar á los alumnos—entre los cuales escogen sus empleados—los frutos de su diaria experiencia, y regalan á dichos institutos para la enseñanza de la Contabilidad sus propios libros de comercio cuando la casa se extingue ó se retiran de los negocios. Así enriquecen las bibliotecas de esos centros docentes con modelos de contabilidad práctica, variados, positivos, más útiles y objetivos que todas las invenciones de los autores.

Si nuestros comerciantes hallaren útil este trabajo, y no temieren una publicidad que en nada puede perjudicarles, les rogamos que—haciendo á un lado todo mezquino egoísmo—imiten á sus colegas de Europa y Estados Unidos, y favorezcan nuestra Escuela de Comercio obsequiándole al menos los libros, facturas y documentos que ya no les sirvan. Con ello prestarán un valioso servicio á la enseñanza comercial.

DOCUMENTOS COMERCIALES Y LIQUIDACION DE FACTURAS

I

PEDIDOS AL EXTRANJERO

Para pedir mercancías al extranjero es preciso remesar fondos anticipadamente ó hacerse abrir un crédito, presentando buenas referencias.

Regularmente nuestras casas se ponen en relación con las extranjeras, por medio de los representantes que éstas acreditan en nuestro país, y que, por lo común, son los mismos agentes viajeros que nos envían provistos de muestrarios clasificados, de todos los artículos que pueden suministrar, con sus respectivos precios, pesos y dimensiones. Los gastos vienen calculados de antemano con bastante aproximación para que el agente pueda decir, poco más ó menos, cuánto sale costando cada bulto puesto en la plaza del inductor.

Los agentes viajeros traen instrucciones bastante precisas sobre el crédito que puede abrirse á las casas de la plaza que van á visitar, y recomendaciones á fin de que algunos relacionados faciliten á los agentes los datos que han menester para completarlas, tomando con la mayor cautela y discreción los informes que necesitan. Dichos agentes no son propiamente los que abren los créditos solicitados; ellos se limitan á transmitir los pedidos que se hacen con su mediación y los informes que han obtenido. Sin embargo, como la naturaleza misma de su cargo hace indispensable que sus comitentes depositen una gran confianza en ellos, raro es el caso en que un pedido hecho por tales agentes sea rechazado, esto es, deje de despacharse.

Hecha la elección en el muestrario, el agente extiende en debida forma la nota de pedido, la registra en libros á propósito y extiende dos ejemplares: uno que hace firmar del comerciante y remite á la casa despachadora, y otro que entrega, firmado por él, al comerciante, para que éste en tiempo oportuno vea si los géneros que se le remiten están de conformidad con el pedido.

En cuanto á los pedidos que se hagan directamente, sin previa apertura de crédito, si no van acompañados de la correspondiente remesa, deben estar apoyados en buenas referencias; esto quiere decir que el que solicita apertura de crédito debe indicar qué casas de comercio en alguna de las principales plazas de Europa ó los Estados Unidos pueden dar buenos informes y aun responder por él.

Las notas de pedido deben copiarse en un copiador especial, y aun resumirse en otro rayado, como el modelo que sigue:

Número de orden	Fecha del pedido.	Razón social á que va dirigido.	Residencia	Objetos pedidos	Calidad	Cantidad	Precio	Fecha en que debe ser entregado	Forma de pago	Fecha de la entrada	Observaciones
	1883										Aquí las que hubieren de hacerse.
1	Enero	Bastat & C. ^a	Lión.	Tejido seda.	Fouliard	40 piezas	Fryn. 2 15	Jun. 1883 á 6 meses	1883 Jun. 15		
2	"	Carbonell y C. ^a	Barcelona	Vino Maristani	100 pipas	\$ 25 ...	Marzo "	4 » »	» Abril 10	
3	"	Farmacia Central	París.	Acido nítrico	Ordinario	10 botellones		Abril »	Al contado.	« Mayo 4	
4	"	Venater Hnos.	Turin.	Vermouth	Italiano	40 cajones		Mayo »	Cycurrien.	» Mayo 12	

Advertiremos que los pedidos deben hacerse *siempre* en nota separada, y no en una simple carta, aunque sean pocos ó uno nada más el ó los objetos que se pidan; pues en las casas bien organizadas, el trabajo y la contabilidad están perfectamente clasificados y divididos, y cada ramo á cargo de departamentos especiales: la carta queda en el de la *correspondencia* y la nota de pedido pasa al de las *compras*.

Recibidas la carta y la nota de pedido, el comisionista las hace registrar en libros distintos, y en seguida procede á comprar ó á mandar fabricar los objetos que se le piden. Conseguidos éstos, los hace empacar y, por conducto de una agencia marítima ó de transportes, los hace expedir. Naturalmente, todo esto origina gastos; conocidos los cuales, el comisionista extiende la factura, con la respectiva cuenta de gastos, y la remite al destinatario de la mercancía. Al mismo tiempo, manda un extracto de dicha factura á la agencia encargada del embarque, la cual llena todas las formalidades legales y reglamentarias de su respectivo puerto; ajusta el contrato de transporte; hace extender el conocimiento de embarque, y presenta dicho extracto al Cónsul colombiano de su domicilio para que lo vise y registre, mediante el pago de un derecho.

Junto con las mercancías, el embarcador remite al consignatario de la costa el conocimiento de embarque y la factura consular.

Llegadas las mercancías á la Costa, el comisionista apoderado del comerciante, las reclama con el conocimiento de embarque; se cerciora del estado en que han llegado para hacer efectiva la responsabilidad del Capitán del buque, si hubiere lugar á ello; las hace desembarcar y pasar directamente á la aduana, esto es, á los depósitos y bodegas que el Gobierno Nacional tiene allí. Luégo, y en vista de la factura consular, el mismo comisionista hace su *declaración* en el manifiesto que presenta al administrador de la aduana, quien hace rectificar el peso y abrir algunos de los bultos—á veces todos—

para ver si su contenido está de acuerdo con la declaración y la factura consular que él también debe haber recibido directamente. En caso de discrepancia, impone multas y aun la pena de comiso. Dicho Administrador hace sobre el manifiesto la liquidación de los derechos que por la introducción de tales objetos deben pagarse á la Nación, conforme á las leyes vigentes y á la clasificación establecida por la *tarifa de aduana, ó arancel*.

El comisionista debe pagar el importe total de los derechos causados, á menos que el comerciante, su comitente, haya otorgado la fianza y conferido el poder que se requiere para que el comisionista pueda girar á su cargo. En este caso, sólo se paga en la aduana una parte que han dado en llamar el 40 por 100, y se entrega al Administrador de la misma una letra á cargo del comerciante y á favor del Tesorero General de la República por el resto, ó como allá dicen, por el 80 por ciento de los mismos derechos.

Arreglado el pago de éstos, el comisionista hace camponer los bultos que han sido abiertos, contrata y paga el flete del río, los embarca y despacha para Honda, consignados á otro comisionista que de antemano le habrá indicado el comerciante, ó si no, á un agente propio.

El comisionista de Honda, recibe la carga en el Puerto de Yeguas, la hace pasar por el Ferrocarril de La Dorada á las bodegas de Honda, ó á las de Pescaderías de este lado del río, contrata el transporte por tierra hasta Bogotá y extiende la carta de remesa al Conductor, á cuyo cargo está el pago del Ferrocarril de La Sabana y los derechos municipales, que se pagan aparte del flete. El mulero debe entregar la carga en el almacén, ó en los depósitos del dueño.

II

DOCUMENTOS COMERCIALES

Fianza y poder.—Como ya lo indicámos, el comerciante del interior que quiera hacer directamente sus importaciones, esto es, ser introductor, debe ante todo elevar un memorial, en papel sellado de primera clase, al Tesorero General de la República, en que fije el máximo de la suma á que juzga podrán ascender en cada ocasión los derechos de las mercancías que introduzca y pida que para respaldarlos se le acepte como fiadores á las personas que indicará en el mismo memorial.

Aceptados los fiadores, se procederá ante el Notario á otorgar la escritura de fianza á favor del Gobierno Nacional y el poder al comisionista de la Costa que debe representar al comerciante ante la Aduana.

Hé aquí transcritos para que sirvan de modelo los extendidos por la casa ya citada,

« *Número seiscentos setenta y uno.*—En el Municipio de Bogotá, Departamento de Cundinamarca, República de Colombia, á veinticuatro de Abril de mil ochocientos noventa y siete, ante mí Julio Pinzón Escobar, Notario segundo de este Circuito y los testigos instrumentales señores José Antonio de la Torre y Parmenio Martínez O., varones, mayores de veintiún años, vecinos de este Municipio, de buen crédito y en quienes no concurre ninguna causal de impedimento, compareció el señor Domingo E. Alvarez, varón, mayor de edad, vecino de esta ciudad de Bogotá, á quien conozco personalmente y dijo: Primero. Que es socio Administrador de la Sociedad denominada « Domingo E. Alvarez & Compañía, » domiciliada en esta ciudad de Bogotá. Segundo. Que haciendo uso del derecho que concede á los comerciantes el artículo ciento cincuenta y ocho del Código Fiscal, la Sociedad comercial de Domingo E. Alvarez & Compañía solicitó del señor Tesorero General de la República que le fueran admitidos como fiadores mancomunados y solidarios hasta por la suma de tres mil pesos (\$ 3,000) á los señores Roberto Tobón y Radesindo Ospina para responder al Gobierno Nacional por los derechos de

importación que causen las mercancías introducidas ó que introduzca la Sociedad comercial de Domingo E. Alvarez & Compañía. Tercero. Que el señor Tesorero General de la República, por resolución de fecha 20 de Abril del presente año de mil ochocientos noventa y siete, que original se agrega al protocolo, accedió á la solicitud hecha por los dichos señores Domingo E. Alvarez & Compañía, y aceptó como sus fiadores á los señores Roberto Tobón y Rudesindo Ospina. Cuarto. Que en consecuencia, el otorgante en nombre de dichos Domingo E. Alvarez & Compañía, constituye por el presente instrumento á los señores Roberto Tobón y Rudesindo Ospina como fiadores mancomunados y solidarios de aquella Sociedad, hasta por la suma de tres mil pesos (\$ 3,000) á favor del Gobierno Nacional, y para responder del pago de los derechos de importación que causen las mercancías que los referidos Domingo E. Alvarez & Compañía introduzcan al país. Presentes los señores Roberto Tobón y Rudesindo Ospina, varones, mayores de edad, comerciantes, vecinos de esta ciudad y á quienes igualmente conozco, dijeron: Primero. Que se obligan como fiadores mancomunados y solidarios de los señores Domingo E. Alvarez & Compañía, á responder hasta por la suma de tres mil pesos (\$ 3,000) por los derechos de importación que causen á favor del Gobierno las mercancías que los dichos Domingo E. Alvarez & Compañía introduzcan al país. Segundo. Que en virtud de la constitución de esta fianza se obligan á satisfacer inmediatamente que les sea exigido el valor de los derechos que hayan causado las mercancías importadas por los señores Domingo E. Alvarez & Compañía y que éstos no hayan satisfecho. El memorial y resolución de que antes se habló, dicen así:—“Señor Tesorero General de la República.—Nosotros Domingo E. Alvarez y Compañía, vecinos y del comercio de esta ciudad, á usted respetuosamente decimos:—Que apoyados en el artículo 158 del Código Fiscal y con el objeto de dar cumplimiento á la resolución dictada por el señor Administrador Tesorero de la Aduana de Barranquilla, de veintidós de Septiembre, aprobada por el Ministerio de Hacienda el veinticuatro de Octubre de mil ochocientos noventa y cinco, solicitamos de usted nos admita fianza hasta por tres mil pesos para el pago de los derechos de importación que causen las mercancías que introduzcamos. Presentamos como fiadores á los señores Roberto Tobón y Rudesindo Ospina, vecinos de este lugar y comerciantes; y pedimos á usted que se sirva abonarlos con el objeto de que se pueda extender la correspondiente escritura de fianza.—Señor Tesorero.—Domingo E. Alvarez y Compañía.—Tesorería General de la República.—Bogotá, Abril 20 de 1897.—Aceptase á los señores Roberto Tobón y Rudesindo Ospina, como fiadores de los señores Domingo E. Alvarez & Compañía. En consecuencia, puede otorgarse la respectiva escritura de fianza, conforme á las prescripciones del Código Fiscal.—El Tesorero General, Graciliano Acevedo.”—Presente el señor Graciliano Acevedo, varón, mayor de edad, vecino de Bogotá, y actual Tesorero General de la República, de cuyo conocimiento personal y carácter oficial doy fe, dijo: que en nombre del Gobierno que representa, acepta esta escritura, y la fianza que por ella se constituye.—El expresado señor Domingo E. Alvarez dijo, además: que en su carácter de Administrador de la Sociedad de Domingo E. Alvarez y Compañía confiere poder á los señores González & Compañía, de Barranquilla, para que en representación y á nombre de la dicha Sociedad, suscriban los pagarés ó firmen las libranzas que deben otorgarse en nombre de ella. Que los mandatarios quedan facultados para comprometer en dichos pagarés la responsabilidad de los fiadores por cantidades insolutas que no pasen del monto de la fianza que han otorgado á favor de Domingo E. Alvarez & Compañía.—Se pagó el derecho de registro, como consta de las siguientes boletas: “República de Colombia.—Departamento de Cundinamarca.—Número 392.—Administración General de Hacienda—Bogotá, 23 de Abril de 1897.—El señor Domingo E. Alvarez ha enterado seis pesos con arreglo á la Ley 39 de 12 de Noviembre de 1890, por el derecho de registro de la fianza que otorgan los señores Domingo E. Alvarez y Compañía al Gobierno Nacional por tres mil pesos (\$ 3,000).—El Administrador General de Hacienda.—Carlos Cotes.—República de Colombia.—Departamento de Cundinamarca.—Número 387.—Administración General de Hacienda.—Bogotá, 23 de Abril de 1897.—El señor Domingo E. Alvarez ha enterado cincuenta centavos con arreglo á la Ley 39 de 12 de Noviembre de 1890, por derecho de registro del poder especial que confieren los señores Domingo E. Alvarez y Compañía á los señores González y Compañía.

ña, de Barranquilla.—El Administrador General de Hacienda.—Carlos Cotes.”—Leído que fue este instrumento á los interesados, lo aprobaron y firman, junto con los testigos mencionados, y por ante mí, quedando advertidos de la formalidad del registro; de todo lo cual doy fe.—*Domingo E. Alvarez.*—*Rudesindo Ospina.*—*Roberto Tobón.*—*Graciliano Acevedo.*—*José Antonio de la Torre.*—Testigo, *Parmenio Martínez C.*—*Julio Pinzón Escobar*, Notario segundo.

Factura.—La factura es un documento en que consta la remesa ó entrega de mercancías que un comerciante hace á otro ó á un particular: es una lista pormenorizada de todos los artículos comprados ó vendidos, bien por cuenta propia ó ajena, extendida en papel rayado á propósito.

La factura de expedición, que es á la que este trabajo se concreta, consta de tres partes: el encabezamiento, el cuerpo y el pie. En el encabezamiento debe constar: 1.º, el timbre ó razón social de la casa que expide las mercancías; 2.º, el domicilio de la misma; 3.º, el número de orden de la factura; 4.º, los nombres y domicilios de la persona á quien se destinan los efectos y del consignatario por cuya mediación debe recibirlos; 5.º, los términos y condiciones del pago; 6.º, la vía y aun el vehículo en que debe verificarse la expedición. El encabezamiento no va rayado y, por lo común, está impreso. El cuerpo va rayado en columnas verticales, y en él debe expresarse: 1.º, la marca, que generalmente son las iniciales del destinatario, y la contramarca que, por lo común, son las iniciales del expedicionario, que se ponen como denominador á las primeras; el volumen, ó sea el espacio que ocupa cada bulto; el peso bruto, ó sea lo que pesa el bulto; el peso neto, ó sea el peso del contenido, excluyendo el empaque; 2.º, las cantidades de cada artículo que contiene cada bulto, con expresión de la clase, calidad, precio de la unidad, número de referencia (que es el que el artículo tiene en el muestrario del expendedor ó de la fábrica); peso neto de cada artículo ó grupos de artículos similares y el costo de cada uno de éstos; 3.º, los descuentos ó rebajas concedidos; 4.º, la descripción y costo del empaque; 5.º, el valor total neto de cada bulto.

La comisión, ó sea el porcentaje que el despachador exige por la compra ó expedición, se calcula generalmente sobre el costo total de los bultos, y se pone al fin del cuerpo de la factura; otras veces se va calculando bulto por bulto y se agrega en cada uno después del empaque. Algunos comisionistas hacen figurar la comisión y también el empaque entre los gastos que van en el pie de la factura; otros liquidan su comisión sobre el valor íntegro de la factura después de añadir los gastos,

En el pie van los gastos ocasionados por la expedición de las mercancías, y por esa razón se les llama *gastos de pie de factura*: acarreos, derechos de aduana, transporte hasta la Costa, derecho consular, seguro marítimo, seguro fluvial y terrestre, y algunos otros que varían según las localidades. Algunas veces los gastos de pie de factura vienen en cuenta separada.

Factura Consular.—Con este nombre se conoce el extracto de la factura que el expedicionario debe presentar al Cónsul colombiano de su domicilio para que la vise y certifique. Dicho extracto ha de expresar con toda fidelidad el valor, peso y contenido de cada bulto, y viene á servir para evitar en la aduana la apertura y registro de todos los bultos.

Manifiesto de Aduana.—Es un cuadro rayado á propósito para insertar en él la marca, números, contenido y peso de cada bulto; dejando casillas en blanco suficientes para que la aduana agregue el peso de cada grupo de bultos ó de artículos que pagan idénticos derechos; la clase de la tarifa que les corresponde, las multas y recargos por mala declaración en la factura consular, y las deducciones ó rebajas en los derechos, á que haya lugar por averías sufridas.

Cartas de aviso.—Tan luego como las mercancías llegan á la Costa y á Honda, ó se despachan de dichos lugares, los respectivos comisionistas deben avisarlo al comerciante para que tome sus providencias. Para estas cartas tienen las casas esqueletos impresos, cuyos blancos llenan en el momento de la llegada ó salida de los efectos. También se llaman *cartas de aviso*, aquellas en que se anuncian los giros hechos.

Cuentas de gastos.—Son las que pasan los comisionistas por los desembolsos que han hecho y las comisiones ú honorarios á que tienen derecho por sus servicios en la recepción y despacho de las mercaderías. Junto con su cuenta de gastos, el comisionista de la Costa remite un ejemplar del manifiesto de aduana y otro del conocimiento de embarque. El comisionista de Honda remite con su cuenta de gastos un ejemplar de la carta de remesa.

Letra de cambio.—Es el documento en que consta el giro que se hace; es la orden que el comisionista da para que el comerciante pague á su agente el importe de su cuenta de gastos y al Tesorero General de la República el resto de los derechos de importación que no han sido cubiertos por él. La primera de dichas letras se extiende en esbozos impresos en papel común; pero la segunda viene generalmente en papel sellado.

Conocimiento de "embarque."—Es el documento en que consta el contrato que el despachador celebra con la Compañía de vapores para el transporte marítimo ó fluvial de la mercancía.

Carta de porte ó remesa.—Es el documento en que consta el contrato que el comisionista de Honda celebra con el porteador, ó sea la persona que se encarga de transportar la mercancía por tierra, de Honda á Bogotá, y á entregarla á su dueño, quien debe pagar el flete convenido. El porteador debe entregar el ejemplar de la carta de porte de que viene provisto, y en la cual inscribe lo que haya pagado por impuesto municipal, gasto que se comprueba con la guía que expide la aduanilla y que es el recibo del derecho percibido.

Reconocimiento de averías.—Si al recibir las mercancías, se echa de ver que alguno ó algunos bultos vienen averiados, debe llamarse inmediatamente al agente de los aseguradores para que haga practicar el reconocimiento y la venta de los efectos averiados, cuyo producido se entrega al comerciante á buena cuenta de la cantidad que debe reintegrarle la casa despachadora, á la que se manda un ejemplar auténtico de los documentos en que el agente y los peritos hacen constar el reconocimiento de la avería y la suma que ha producido la venta—que generalmente se hace por remate—para que dicha casa haga á su turno efectiva la póliza ó contrato de seguro.

La simple inspección de dichos documentos en su forma auténtica bastará para hacerlos conocer mejor. Por esta razón reproducimos de sus originales las dos facturas que vamos á liquidar, y que en definitiva constituyen una sola, con todos los documentos que las acompañan, excepto la factura consular y el conocimiento de embarque marítimo, porque esos no llegan al comerciante de Bogotá y no hemos podido consignarlos.

FACTURAS

Dirección Telegráfica: "LEGALIS" París

PARIS

5, Cité Trévise

LYON—ROUBAIX

L. A. 11 fs: 307.

París, 30 Diciembre 1897.

PEDRO SANCHEZ & C.¹⁰

Deben los Señores Domingo E. Alvarez y C.², Bogotá, por las siguientes mercancías expedidos por su cuenta y riesgos en 2 bultos por vía de Saint Nazaire consignados á González y C.² de Barranquilla y cuya conformidad ó reparos deberán sernos dados máximum á los treinta días después de su recibo para los efectos consiguientes.

—Para pagar en París á..... días fecha — Valores en francos efectivos oro.

—El pago de nuestras facturas debe ser hecho directamente á nuestra casa.

D. E. A. C. 6.198. 1 Fardo conteniendo:

50272—16170	50275—16168	50255—16177		
50163—16113	50162—16115	50164—16114		
50736—22711	50737—22710	50183—20990		
50181—20988	50182—20989	50184—20987		
50188—22773	50189—22561	50190—22772		
50196—22807	50197—22808	50235—23072		
50236—23073	50238—23074	50237—23071		
50276—16169	50274—16167	50269—22831		
50256—16176	50257—16175	50242—23153		
50246—22994	50243—23156	50247—22993		
50250—22771	50245—22995	50248—22556		
50270—22833	50271—16170 =	35 Cortes de		
	paño novedad de 1.20 mt. para pantalones.....	13	455	...
25	Cortes de 1.20 m. Paño novedad de lana para pantalones.....	11	275	...
12	Cortes de 1.20 m. Paño novedad de lana para pantalones.....	11	132	...
	N to mercancía 65 k. 000		862	...
	Con fundas 65 k. 800 — 3 %		25	85
	Bruto del fardo 75 k. 000			
			836	15
	+ 5 %		41	80
			A la vuelta	877 95

Toda reclamación hecha después de 30 días de la fecha de expedición no podrá ser admitida.

	De la vuelta	877.95	
	<i>Embalaje hecho como sigue:</i>		
	Papel ordinario.		
	2 frazadas lana.		
	2.40 m. tela cruda.		
	Papel ordinario.		
	2 telas impermeables.		
	Tela de embalaje.		
	Sunchos hierro	81.05	909 ...
	D. E. A. C. 6.207. 1 Caja conteniendo:		
310	Calendarios con inscripción española.....	0.45	189.50
	DOMINGO E. ALVAREZ & C.^a		
	INTRODUCTORES		
	Sastres para Hombres y Señoras		
	Obra que no satisfaga á su dueño devuélvase.		
	Precios fijos y al contado.		
	BOGOTA.—Calle 11. ^a , Cuadra 8. ^a N. ^{os} 122 ^a 122 ^b	139.50	
	— 2 %.....	2.80	
	Neto mercancía 31 k.		
	Bruto de la Caja 50 k.	136.70	
	+ 5 %	6.85	
	Caja madera lata y embalaje.	19.45	163
	Valor en francos efectivos oro.	1,072
			S. E. ú O

(Condiciones estipuladas).

Nuestras facturas deben ser pagadas dentro del plazo de 516 meses, con los intereses al seis por ciento anual.

La falta de remesas autorizará á girar la vencida.

Dirección Telegráfica : " LEGALIS " París

PARIS

5, Cité Trévise

LYON—ROUBAIX

L. A 11 fs. 311.

París, 31 Diciembre 1897.

PEDRO SANCHEZ & C.^a

Deben los Señores Domingo E. Alvarez y C.^a, Bogotá, por las siguientes mercancías expedidas por su cuenta y riesgo, 2 fardos por vía Saint Nazaire y consignados á los Sres. González y C.^a de Barranquilla y cuya conformidad ó reparos deberán sernos dados máximum á los treinta días después de su recibo para los efectos consiguientes.

—Para pagar en París á..... días fecha — Valores en francos efectivos oro.

—El pago de nuestras facturas debe ser hecho directamente á nuestra casa.

D. E. A. C. 6.216. 1 Fardo conteniendo:

58,403	30 ^s	} 61 mt. Pañería de lana negra calidad 3 ^o 02		
.....	30 ^s		} —144 centímetros..... 6.15	375
			á \$ 5.41 metros.	
58,404	30 ^s	} 61.20 mt. Pañería de lana azul, calidad		
.....	30 ^s		} 3002—144 cm..... 6.65	407
		Neto mercancía 62 k 300.		782 65
		Con papeles—63 k.	3 por 100	23 50
		Bruto total del fardo 74 k	
				759 15
			+ 5 por 100	37 95
				797 10
		<i>Embalaje hecho como sigue:</i>		
		Papel ordinario.....	
		2 Cobertores lana..... 5	10	...
		2.40 mt. tela cruda..... 1 10	2 65	
		Papel ordinario,
		2 telas impermeables.....	
		Tela de embalaje.....	
		Sunchos de hierro.....	
		Embalaje.....	15 25	825 ...

D. E. A. C. 6217. 1 Fardo conteniendo.

3	Resmas papel bulle bisulfite..... 15	45	...
	glacé 77 X 100		
	con inscripción:	A la vuelta	45 825

Toda reclamación hecha después 30 días de la fecha de expedición no podrá ser admitida.

	De la vuelta	45	825
DOMINGO E. ALVAREZ Y C.^a INTRODUCTORES. Sastres para Hombres y Señoras. Obra que no satisfaga á su dueño, devuélvase. Precios fijos y al contado.			
BOGOTA.—Calle 11. ^a Cuadra 8. ^a N. ^{ca} 122 ^a y 122 ^b			
Neto 67 k.			
Bruto del fardo 75 k	2 por 100	...	96
		44	10
Timbre		4	...
		48	10
	+ 5 por 100.....	2	40
Fardo y embalaje.....		13	56 64
	Valor en francos efectivos oro....	889
	S. E. ú O		

(Condiciones estipuladas).

Nuestras facturas deben ser pagadas dentro del plazo de 5/6 meses, con los intereses al seis por ciento anual.

La falta de remesas autorizará á girar la vencida.

CUENTA DE GASTOS DE PIE DE FACTURA

PARIS
LYON-ROUBAIX

MEMORANDUM

PEDRO SANCHEZ & C.^e

5, Cité Trévise

Adresse Télégraphique: LEGALIS-PARIS

Paris, 8 Enero 1898

Señores,

Domingo E. Alvarez y C.^a

Bogotá

Cuenta de flete, gastos y seguro marítimo de 4 bultos marcados: (consignados á los señores González & C.^a Barranquilla): DEA x C 6198, 6207, 6216, 6217 embarcados en St. Nazaire, Vapor « France »

Valor 9 de Enero de 1898.

Flete y gastos según nota adjunta	foos.	116.15
<i>Seguro marítimo</i>		
Hasta Barranquilla $\frac{3}{4}$ ol ^o sobre foos. 2320 +	foos.	17 40
„ Bogotá $3\frac{1}{4}$ ol ^o „ „ 3128 +	„	101.40
póliza y sello.....	„	0.60
registro	„	1.35 120.75
	Valor en francos efectivos oro, francos:	236.90

S. E. ú O.

Para en caso necesario y constatado por certificado oficial dentro del término de treinta días fijado por la póliza de seguros el Agente de los Aseguradores es en Bogotá: Señor Don George D. Child.

CUENTA DE GASTOS DE EMBARQUE

TÉLÉPHONE NUMÉRO 128-75

FRET

TRANSIT

Passages

ASSURANCES

Affrètements

EXPORTATION

AGENCE GÉNÉRALE MARITIME

CH. BERTELS & CIE.

PARIS, 44, Rue d'Enghien.—ANVERS, 23,
Rue de l'Étalage.

CORRESPONDANTS:

HAVRE

BORDEAUX

MARSEILLE

LIVERPOOL

LONDRES

HAMBOURG

MONTEVIDEO

BUENOS-AYRES

Adresse télégraphique:

PARIS } TELSBER
ANVERS }

Paris, le 8 Janvier, 1898—Numéro 6,635

Messieurs Pedro Sánchez & C.º, Doit:

pour Fret, Frais et Débours suivant détail ci-dessous, aux marchandises embarquées sur France, partant de St. Nazaire le 9 Cl. 1898, à destination de Barranquilla et consignées à Mess. González & C.º

MARQUES	NUMÉROS	COLIS	POIDS	DÉTAIL DU COMPTE										
DEA & C.º				Transport et Camionnages	<table border="0"> <tr> <td>Grande vitesse</td> <td>17</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>Petite vitesse.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Colis directs...</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Grande vitesse	17	50	Petite vitesse.			Colis directs...		
	Grande vitesse	17	50											
	Petite vitesse.													
	Colis directs...													
		6198	1	75	Lettre de voiture.....	80								
		6207	1	50	Permis d'embarquement et Statistique.....	1								
		6216	1	74	Connaissements ou Reçus timbrés.....	3	60							
		6217	1	75	Port à bord et Embarquement.....	...	—							
					Affranchissement et menus frais.....	...	75							
			4	274	Frets Om., 850 à 59 fr. 50 & 10 o/º	55	65							
				Limbre et tonnage.....	6	10								
				Manifeste.....	2	...								
				Transit.....	7	...								
				Visa consulaire.....	21	75								
				Assurance										
				Police et taxe.....								
Le destinataire n'a pas reçu de connaissement				Fr.	116	15								

Les transports sont entrepris conformément aux règlements des Compagnies par l'intermédiaire desquelles ils sont effectués et sont soumis aux usages et loix des Pays parcourus

S. E. & O

AVISO DE LLEGADA

GONZALEZ Y C.^a

Comisionistas

BARRANQUILLA

Barranquilla, Enero 28 de 1898

Dirección telegráfica:

JOMAGONZAL

Señores Domingo E. Alvarez & C.^a—Bogotá

Muy señores nuestros:

Participamos á ustedes que el vapor "France" que llegó el 27 del presente ha traído para ustedes los bultos expresados al pié, los cuales serán dirigidos oportunamente á su destino.

Somos sus atentos seguros servidores,

González & C.^a

MARCAS	NUMERACIÓN	NÚMERO DE BULTOS	REMITENTES
DE A. & C	6198, 6207, 6216, 217	4	Pedro Sánchez & C. ^a de París

AVISO DE DESPACHO

GONZALEZ Y C.^a

Comisionistas

BARRANQUILLA

Barranquilla, Febrero 11 de 1898

Dirección telegráfica:

JOMAGONZAL

Señores Domingo E. Alvarez & C.^a—Bogotá.

Muy señores nuestros:

Por vapor "Colombia" de 10 del presente remitimos á ustedes, de acuerdo con los adjuntos conocimientos, sus mercaderías procedentes del vapor "France" de Enero 27.

Sus muy atentos y seguros servidores.

GONZÁLEZ Y C.^a

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

COMPANIA COLOMBIANA DE TRANSPORTES

BARRANQUILLA

NAVEGACION A VAPOR EN EL RIO MAGDALENA

Flete desde Puerto Colombia, \$.....
Menos porte ferreo, \$.....

Carreaje.....

Neto \$ _____

Ex-Vapor «France».....de Enero 27 de 1898

MARCAS	NUMEROS	CONTENIDO	BULTOS	PESO declarado
D. E. A. & C.	6,198-6,207			
	6,216-1,217	Mercancías	4	
		Kilos.	68	
		Medida.	0668	
<i>Derecho ferial sobre Ks, 274, \$</i>				

Cargadores,

GONZÁLEZ Y C.ª

Para entregar en LA DORADA Número Viaje Subido.... pisco ro, Juan Glen, Capitán del vapor nombrado "Colombia" que hace viaje al puerto de LA DORADA, que he recibido y tengo á bordo lo siguiente:

Cuatro bultos mercancías embarcado por GONZÁLEZ Y C.ª, por cuenta de los señores Demingo E. Alvarez & C.ª de Bogotá, marcado y numerado al margen y que con libertad de cambiar de ruta, sin que se repite como una desviación, auxiliar y remolcar buques, transferir á bordo de cualesquiera otras embarcaciones y depositarlo en tierra, en caso necesario, prometo entregar á la borda en el mismo buen estado en que lo he recibido á la orden del señor *Joaquín H. León* y en su defecto al bodeguero, en el puerto de LA DORADA (salvo los accidentes causados en transbordos, bodegas, ó por fuego á bordo ó en tierra, riegos de maquinarias, caldera, vapor y todos los de la navegación; así como disposiciones y actos del Gobierno); y se pagará el flete según tarifa vigente á la COMPANIA COLOMBIANA DE TRANSPORTES ó á sus agentes por *González y C.ª*

En prueba de lo cual firmo ocho conocimientos de un tenor, cumplido uno, los demás no valen. No respondo por lo que se rompa ó se salga, á menos que sea por mala estiva, ni del contenido, peso ó estado interior. No respondo de confusión de números cuando se usen las mismas marcas para distintos consignatarios.

Barranquilla, 10 de Febrero de 1898.

La carga será recibida y llevada del costado del vapor al momento de entrar al puerto. En caso de pérdida de algún bulto, la Compañía no pagará sino su costo original (según factura autenticada que para el efecto se producirá) con más los gastos causados hasta el lugar en que hubiese debido verificarse la entrega; menos cuando el bulto perdido contenga dinero ó joyas cuyo valor no se haya expresado en el conocimiento al efecto de pagar el flete correspondiente, en cuyo caso la Compañía no tendrá responsabilidad alguna. Se admitirá á bordo pólvora, ácidos y demás objetos inflamables el día de la salida del buque, y á precios convencionales. En las encomiendas de dinero y joyas, no se responde sino por los sellos. En todo caso se cobrará el flete aunque se pierda parcial ó totalmente el buque ó el cargamento. Cuando no se pudiere llegar á Istitas las cargas destinadas á este puerto, se entregarán en Nare, por cuenta y á la orden de los interesados. La carga destinada á cualquier puato más arriba de La Dorada, será transportada por el ferrocarril de La Dorada; y en caso de interrupción por cualquier otra causa, á juicio de la Compañía, la carga podrá entregarse en otro punto mas arriba de La Dorada. No se responde por merma de los líquidos en barriles, como licores, etc, por ser vicio propio del contenido. El cómputo es por los bultos recibidos. Aun cuando se omita la firma del cargador en este conocimiento se le tendrá por el conocimiento que queda cumplido con el recibo del Bodeguero.

Por el Capitán, CANEA.

CUENTA DE GASTOS

GONZALEZ Y C.^a

Número 16,126

COMISIONISTAS

Barranquilla

CUENTA DE GASTOS por despacho de 4 bultos mercancías llegados á nuestra consignación en el vapor "France" el día 27 de Enero de 1898, por cuenta de los señores Domingo E. Alvarez y C.^a, de Bogotá, los cuales hemos embarcado en el vapor "Colombia," de Febrero 10 de 1898 á la consignación del señor Joaquín H. León.

Marcas	Números	Bultos				
D E A & C.	6,198 6,207 6216717	4	Flete marítimo.....			
			Derechos de.....			
			Composición de bultos.....			
			Enfardeladura..... coleta y encerado			
			Soldadura de l b..... 6207		60	
			Flete fluvial sobre... 68 k.....			
			Om668= 334 - 402 X 47 \$ 18.90			
			Menos id. férreo.....	3.67	15	23
			Comisión sobre 402 X 4,80		1	92
			Impuesto fluvial, 274 k X 4.....		1	10
Estampillas para manifiestos y facturas....		8	...			
Papel para giros á favor del Tesoro Nacional.....			30			
Porte de correspondencia.....			60			
Certificación consular.....						
Derechos de importación girados á favor de la Tesorería General de la República, \$ 285.			27	75		

Barranquilla, 21 de Marzo de 1898.

GONZÁLEZ Y C.^a

AVISO DE GIRO

GONZALEZ Y C.^a

Barranquilla, Marzo 22 de 1898

COMISIONISTAS

Barranquilla

Señores Domingo E. Alvarez & C.^a—Bogotá.

Estimados señores:

Sirve la presente para avisar á ustedes, que hemos embarcado por cuenta de ustedes, á bordo del vapor "Colombia" los siguientes efectos anotados al pie, de conformidad con los conocimientos inclusos. Por los gastos que importan \$ 27.75, según cuentas que abajo se indican, nos permitimos girar á cargo de ustedes, y á favor de Camacho Roldán y Tamayo, á 15 días de vista, bajo el número 23,473.

Rogamos á ustedes se sirvan honrar nuestra firma y somos de ustedes atentos seguros servidores,

GONZÁLEZ Y C.^a

Marcas	N.º de bultos	Contenido	Procedencia	Consignatarios	N.º de la cuenta	Valor de la cuenta
D E A & C.	4	Mercancía	Vapor «France» 27 de Enero de 98	J. H. León	16,126	\$ 27 75

LETRA DE CAMBIO

Por \$ 27-75

Barranquilla, el 22 de Marzo de 1898

A quince días vista se servirán ustedes mandar pagar por esta UNICA de Cambio á la orden de Camacho Roldán y Tamayo la cantidad de veintisiete pesos setenta y cinco centavos.

Valor entendido que anotará usted en cuenta, según aviso de S. S. S.

GONZÁLEZ & C.^a

A los señores Domingo E. Alvarez & C.^a—Bogotá.

N.º 23473.

Aceptada.—Bogotá, Abril 13 de 1898.—Domingo E. Alvarez & C.^a

Cancelada.—Camacho Roldán y Tamayo.

AVISO DE GIRAR

GONZALEZ Y C.^a

Comisionistas

BARRANQUILLA

Baranquilla, 22 de Marzo de 1898.

Señores Domingo E. Alvarez & C.^a—Bogotá.

Estimados señores:

Suplicamos á ustedes se sirvan honrar nuestra letra número 23,419 que en esta fecha nos permitimos girar á cargo de ustedes y á favor del Tesoro Nacional, á 5 días vista, por la suma de \$ 285 valor de sus derechos de importación por vapor "France" de Enero 27.

Somos de ustedes atentos S. S.

GONZÁLEZ & C.^a

LETRA DE CAMBIO

1897—1898—República de Colombia.—Bienio de 1.º de Enero de 1897 á 31 de Diciembre de 1898.—Clase primera.—Vale treinta centavos.

Número 23,415

Por \$ 285

Barranquilla, Marzo 22 de 1898.

A cinco días vista se servirán ustedes mandar pagar á la orden del señor Tesorero General de la República la suma de doscientos ochenta y cinco pesos, valor de nuestros derechos de importación por vapor "France" de Enero 27 de 1898.

De ustedes atentos S. S.

P.p. Domingo E. Alvarez & C.^a

GONZÁLEZ & C.^a

A los señores Domingo E. Alvarez & C.^a—Bogotá.

Aceptada.—Bogotá, Abril 13 de 1898.—Domingo E. Alvarez & C.^a

Páguese al Banco de Bogotá.—El Tesorero General, Abel Paúl.

07264—Cancelada.—Bogotá, 19 de Abril de 1899.—Por el Banco de Bogotá, Rubio S.

AVISO DE LLEGADA

JOAQUIN H. DE LEON

Honda, Febrero 23 de 1898

Dirección telegráfica: *Leonquin*

Señores Domingo E. Alvarez & C.^a—Bogotá.

Estimados señores:

En el vapor "Colombia" que llegó a La Dorada el 19 del presente vienen a mi consignación por cuenta de ustedes los bultos de mercancías anotadas al pie, que espero recibir de conformidad, y que encaminaré a su destino lo más pronto posible.

Quedo de ustedes atento S. S.

J. H. DE LEÓN.

MARCAS	NUMEROS	BULTOS	AFORO		REMITENTE
			K	M C	
DEA & C.	6198, 6207, 6216/17	4	68	0.668	González & C. ^a

AVISO DE DESPACHO

J. H. DE LEON

Honda, 4 de Marzo de 1898.

Señores Domingo E. Alvarez & C.^a—Bogotá.

Muy señores míos:

Por conducto del señor Antonio Bernal J. y según incluso documento de despacho, he enviado a ustedes por su cuenta los efectos que se expresan al pie.

Soy de ustedes atento seguro servidor.

P. p. Joaquín H. de León

BERNARDO R. DE LEÓN.

MARCAS	NUMEROS	BULTOS	CONTENIDO
DEA & C.	6207, 6198, 6216/17	4	Mercancías

CARTA DE PORTE

JOAQUIN H. LEON

Honda

Marcas	Núms.	Bultos	Cargas
DEA & C.	6,207 6,198 6,216 6,217	4	2

Digo yo, Antonio Bernal J. que hago viaje a Bogotá con mulas, que he recibido del señor JOAQUÍN H. LEÓN, de Honda, por cuenta de los señores DOMINGO E. ALVAREZ Y C.^a, lo siguiente, bien acondicionado, marcado y numerado como al margen:

Cuatro bultos de mercancías que prometo entregar en el mismo buen estado en que los he recibido, a la orden de los señores DOMINGO E. ALVAREZ & C.^a, en Bogotá, dentro de 12 a 15 días, con su recibo se me ha de pagar el flete al respecto de \$ 16 por cada carga en moneda corriente por el señor consignatario.

En prueba de lo cual firmo 3 de un tenor: cumplido uno, los demás no valen.

Bodegas de Arranca Plumas, Marzo 3 de 1898.

Por el Conductor,

TOBIAS LASFRILLA E.

CUENTA DE GASTOS

JOAQUIN H. LEON

Número 4425

HONDA

Gastos causados por 4 bultos mercancías, venidas á mi consignación en vapor "Colombia" y remitidos para Bogotá por cuenta de los señores

Domingo E. Alvarez & C.^a

MARCAS	NÚMEROS	GASTOS	\$	Cs.	\$	Cs.
D E A & C	6198, 6207, 6216, 17	Flete de río según conocimiento.....mjc				
		Descargue de.....bultos por k.....mjc				
		Bodegaje de.....bultos por k.....mjc				
		Tren de La Dorada á Arrancaplumas.....	5	62½		
		Id. de..... á				
		Acarreo al almacén				
		Id. á la Estación.....				
		Forrar..... bultos				
		Costales..... Encerados				
		Reclaves y composiciones..... y pita				
		Soldar Puntillas.....				
		Arrumes y sacadas en Bodega.....	0	10		
		Conducción al río.....				
		Embarque.....				
		Paso de río	0	65		
		Portes de correo y telegramas.....	0	20		
Comisión sobre k 68 mjc 0.668.....	1	20				
		Suma S. E. ú O.....\$	7	77½

Honda, Marzo 14 de 1898.

J. H. DE LEÓN.

AVISO DE GIRO

J. H. DE LEON

Dirección telegráfica:

« LEONQUIN »

Honda, Marzo 18 de 1898.

Señores Domingo E. Alvarez & C.^a—Bogotá.

Estimados señores:

Sirve la presente para anunciar á ustedes mi giro n.º 665 en la fecha, á cargo de ustedes y á favor del señor Benito Posada C. de ésa, á 3 días vista y por la cantidad de \$ 7.77½, valor de mjc. de gastos n.º 4425 que encontrarán ustedes inclusa.

Soy de ustedes afectísimo seguro servidor y amigo,

J. H. DE LEÓN.

LETRA DE CAMBIO

N.º 665

Por \$ 7.77½

Honda, Marzo 18 de 1898.

A tres días vista se servirán ustedes pagar á la orden del señor Benito Posada C. la cantidad de siete pesos setenta y siete y medio centavos, valor de mi cuenta de gastos número 4425, pasada á ustedes.

Su atento seguro servidor, J. H. DE LEÓN.

Señores Domingo E. Alvarez & C.^ª—Bogotá.

Recibí a la vista el 17 de la presente.

BENITO POSADA C.

Pp. J. M. HINESTROSA.

III

PRECIO DE COSTO (1)

Establecer con exactitud matemática el precio de costo de las mercancías que ha de expender, es punto de tanta importancia para el comerciante como lo es para todo industrial precisar el costo de producción; punto de partida para acertar el precio de venta de un objeto cualquiera destinado á ser ofrecido por el comerciante al consumidor. Toda esa gastos deben ser cubiertos por el precio de venta para que el comerciante no pierda. En otros términos, el precio de venta debe comprender todos los gastos del precio de costo, más una utilidad.

No debe confundirse el precio de costo con el precio de venta. El primero puede definirse así: «El conjunto de gastos ocasionados para el establecimiento del precio de venta de un objeto cualquiera destinado á ser ofrecido por el comerciante al consumidor.» Todos esos gastos deben ser cubiertos por el precio de venta para que el comerciante no pierda. En otros términos, el precio de venta debe comprender todos los gastos del precio de costo, más una utilidad.

Así, pues, el precio de costo de un artículo debe comprender: 1.º el precio neto del mismo en el lugar de su producción; 2.º todos los gastos que origina su expedición; 3.º los gastos que ocasiona su transporte hasta el lugar de expendio; 4.º el interés del capital invertido durante el tiempo que la mercancía permanece en camino y por tanto improductiva; 5.º el cambio de moneda entre el lugar de compra y el de venta; 6.º los impuestos que gravan la introducción, tránsito y expendio; 7.º las pérdidas ó deterioros que sufren algunos artículos; 8.º los gastos que causa el expendio; 9.º los gastos de sostenimiento del comerciante, ó sea la remuneración debida al trabajo del comerciante.

De aquí resulta que el negociante que quiera proceder con acierto, debe estudiar detenidamente: 1.º el lugar en que cada artículo se pueda obtener mejor y más barato; 2.º los medios y vías que mayor seguridad, rapidez y economía proporcionen; 3.º las causas que determinan ó influyen en las fluctuaciones del cambio para prevenirlas; 4.º la clase de empaque y distribución que mejor convenga; 5.º los reglamentos de aduanas y disposiciones fiscales para evitar recargos, multas y liquidaciones laboriosas; 6.º la clase, calidad y cuantía de cada artículo que requiere el consumo; 7.º el modo de disminuir los gastos de expendio y domésticos; 8.º la manera de evitar las averías, deterioros y desmodamientos, y 9.º el sistema más preciso y científico de llevar su contabilidad y liquidar sus facturas.

(1) La doctrina de este capítulo está basada en la obra del señor L. Duboc, titulada *Des Frais Généraux et de leur influence sur le prix de revient ou de vente*.

Entre los elementos de que consta el precio de costo ocupan puesto muy importante los gastos generales y particulares, que entre nosotros no se tienen en cuenta al liquidar una factura: 1.º porque ni comerciantes ni contadores se dan cuenta exacta de su naturaleza, porcentaje é influencia, y 2.º porque cada cual tiene un modo diferente de liquidar, más ó menos empírico; de lo cual resulta una diversidad de precios que origina una competencia absurda. Así es que entre nosotros se entiende por precio de costo: «el valor original de un artículo en el lugar de compra (principal) gravado proporcionalmente con los gastos que su transporte origina hasta llegar al almacén y ponerlo en aptitud de darlo al expendio.»

Los autores de economía industrial están de acuerdo en admitir que los gastos generales (incluyendo en ellos los particulares, como hacen muchos contabilistas), son parte integrante del precio de costo en la industria comercial, como lo son del precio de producción en la industria fabril. Y como este principio tiene su importancia capital, conviene patentizar la influencia que en el precio de costo tienen los gastos generales; para lo cual se hace indispensable una buena definición de los mismos.

Hé aquí la que nos da M. L. Duboc:

“Se entiende por GASTOS GENERALES todo desembolso requerido por las necesidades de un comercio ó una industria que no pudiendo aplicarse á tal ó cual operación comercial, ó á tal ó cual fabricación *especial*, se reparte sobre el *conjunto* de las operaciones de una casa de comercio ó sobre el conjunto de los productos elaborados por una fábrica ó manufactura.”

“También pueden definirse los gastos generales así: Todo lo que no es compra, ni gasto especial, esto es, que tenga una aplicación determinada, ni sea merma ó desperdicio.”

Comerciantes é industriales deben, pues, vigilar atentamente los gastos comprendidos bajo la denominación de gastos generales, porque su cuantía tiene grande influencia en las utilidades por realizar; puesto que tales gastos entran por mucho en el precio de costo que sirve para establecer el precio de venta.

Con frecuencia sucede que ciertos gastos pertenecientes á los generales propiamente dichos, no sólo no se le cargan á esta cuenta, sino que se les da una imputación tal que la contabilidad del comerciante se encuentra falseada.

De aquí resulta que no habiendo podido establecer un avalúo exacto de los gastos generales de su empresa, el comerciante ó industrial ignoran por completo el grado de influencia de esos gastos sobre el precio de costo de sus mercancías, y á tiempo de vender se contentarán con aumentar *al tanteo* su precio de compra ó de fabricación, en una suma aproximada que represente 10, 15, 20 ó 25 por 100 de recargo, cuando ese aumento hubiera debido quizás elevarse á 15, 20, 25 ó 30 por 100, para cubrir sus gastos generales, ó á un porcentaje mucho menor que, sin ocasionar pérdida, le permitiría luchar ventajosamente contra sus competidores.

Esta ignorancia del porcentaje de sus gastos generales sobre la cifra de sus negocios, conduce rectamente al comerciante á la ruina. Es sólo cuestión de tiempo y la época en que ella aparezca dependerá únicamente de la mayor ó menor separación que haya establecido entre la cifra verdadera de sus gastos y la cifra supuesta.

Los gastos generales se dividen en *fijos* y *variables*. Los primeros son aquellos cuya importancia no está en poder del comerciante ó industrial modificar en el curso de una vigencia (período entre dos inventarios). Los segundos son aquellos cuya importancia puede y debe modificarse por una vigilancia incesante, á fin de reducirlos al mínimo posible, teniendo en cuenta la cifra de los negocios.

Los gastos generales fijos pesan sobre el conjunto de las operaciones de un comerciante de una manera precisa é ineludible; se reparten á tanto por ciento sobre la cifra de los negocios realizada en el curso de una vigencia. Los gastos generales variables dependen de las circunstancias, son contingentes, y por tanto no es posible determinar *a priori* su influencia en el precio de costo, esto es, el porcentaje con que hayan de gravarlo.

Esta división de los gastos generales tiene rigurosamente su razón de ser. En efecto, la confusión de esas dos clases de gastos puede inducir á errores muy graves. A su clasificación y estudio debe prestar el comerciante la más escurpulsosa atención.

Como modelo explicativo daremos la siguiente nomenclatura, que nada tiene de absoluto, pues cada cual podrá hacer las modificaciones del caso, según su ramo de negocios.

GASTOS GENERALES FIJOS

Los principales son los siguientes:

- 1.º Los arrendamientos.
- 2.º Las contribuciones.
- 3.º Los abonos á precio anual determinado.
- 4.º Las amortizaciones y depreciaciones anuales de los bienes muebles por anualidades iguales.
- 5.º Los sueldos de los empleados cuando son inalterables en el curso de la vigencia.
- 6.º El interés del capital circulante á la rata fijada por los bancos ó por el pacto social.
- 7.º Los avisos de carácter permanente por precio fijo.
- 8.º Los seguros á prima fija.

GASTOS GENERALES VARIABLES

Los principales son los siguientes.

- 1.º Los intereses sobre el monto de las mercancías en almacén ó depósito permanente y obligado.
- 2.º Los sueldos y propinas de los empleados cuando no son inalterables.
- 3.º La asignación al jefe de la casa para gastos personales.
- 4.º Los seguros mutuos á primas variables.
- 5.º Los gastos de los agentes viajeros.
- 6.º Los gastos de publicidad.
- 7.º Los útiles de escritorio, portes de correspondencia, telegramas, etc.
- 8.º Las reparaciones.

De lo dicho anteriormente resulta que, como el comerciante no puede reducir el monto de sus gastos generales fijos, tiene el mayor interés en obtener la cifra de negocios más considerable, á fin de que esos gastos fijos é inevitables se puedan repartir sobre una superficie mayor, ó en otros términos, para que su tanto por ciento sea lo más reducido posible.

Pero ¿qué debe entenderse por *la cifra de los negocios*? ¿Es la cifra de las compras ó la de las ventas? ¿Cuál de esas dos sumas es la que representa exactamente, desde el punto de vista del precio de costo ó del precio de venta que va á establecerse, la verdadera cifra de las operaciones de una casa de comercio?

Nosotros creemos que es preciso tener en cuenta solamente la cifra de las compras para el comerciante y la cifra de la producción para un industrial. A ese montante es al que debe referirse el tanto por ciento de los elementos del precio de costo, y por consiguiente, de los gastos generales que hacen parte integrante de él, para llegar á establecer el precio de venta.

Se concibe que como éste contiene, además del precio de compra, el monto de todos los gastos que han servido para establecer su minimum, más el beneficio ó ganancia del empresario, no puede mirarse como cifra de negocios; porque resultaría que, mientras más elevado fuese el precio de venta establecido por una casa de comercio ó una fábrica, más considerable sería su cifra de negocios; mientras más caro vendieran, aun perdiendo sobre las ventas, más importante resultaría la cifra de negocios realizada. Lo cual sería absurdo; puesto que, en ese caso, mientras más elevados fuesen los gastos generales, más aumentaría el precio de venta y más considerable parecería la cifra de los negocios. No se puede concebir una situación semejante, que sería la negación misma de la cifra

de negocios; puesto que ese monto no sería en gran parte más que el resultado de gastos exagerados.

Debe, pues, entenderse que la cifra de los negocios de una casa comprende el montante libre de descuento de sus compras de materias primas, aumentado de los gastos especiales, si se trata de una industria, ó de la compra de mercancías fabricadas, aumentado igualmente de los gastos especiales, si se trata de un comerciante; y que á esta cifra es á la que debe compararse el total de los gastos de costo para avaluar su porcentaje.

Supongamos una casa de comercio que tenga que soportar 5 por 100 de gastos generales fijos sobre una cifra de negocios de 100,000 pesos.

Si, sin sacrificar nada sobre el precio de venta, sin recargar tampoco ciertas partes de los gastos variables, llegase con mayor actividad, ó por otras circunstancias más favorables, á realizar una cifra de negocios de 125,000 pesos en lugar de 100,000, el tanto por ciento de los gastos generales fijos que era 5 por 100, bajará entonces á 4 por 100.

Lo mismo sucedería si, en vez de calcular sobre una cifra de negocios enunciada en pesos, se operase sobre una cantidad expresada en kilogramos ó metros.

En el primer caso (100,000 kilogramos), cada kilogramo resultaría gravado con cinco centavos de gastos generales fijos, y en el segundo (125,000 kilogramos), que indica una producción más fuerte en 20 por 100, cada kilogramo no soportaría más que 4 centavos de gastos generales, ó sea una disminución de 20 por 100 por un aumento de producción correspondiente.

Esta reducción de 20 por 100 sobre los gastos generales fijos es verdadera teórica y prácticamente en las circunstancias que acabamos de indicar; pero es preciso reconocer que se encontraría más ó menos atenuada, sobre todo en la industria, por un aumento inevitable de gastos generales variables.

Así, pues, los gastos generales fijos pesan sobre una casa de comercio ó de industria en razón de la cifra de sus negocios. De aquí esta regla general:

Siendo conocidos los gastos generales fijos, debe darse á las transacciones ó á la producción un impulso tal que su influencia tienda á minorar y á pesar lo menos posible sobre el precio de costo.

En cuanto á los gastos generales variables, no puede determinarse *a priori* su influencia sobre el precio de costo; por cuanto no siendo conocida su cuantía exacta, no es posible establecer de una manera exacta su relación con la cifra de los negocios, ó sea el tanto por ciento correspondiente. El comerciante debe esforzarse por evitar aquellos que no tienen influjo directo sobre el aumento de las ventas y reducir los que sean inevitables.

Como esos gastos más ó menos se reproducen en el curso de cada vigencia, puede tomarse por aproximación y como base de cálculo, la cuantía á que ascendieron en el período anterior, á falta de otra más exacta que sólo las circunstancias y la naturaleza misma de dichos gastos y del negocio pueden presentar como segura. Por lo común, los gastos generales variables están bajo el control del comerciante; no pesan de una manera fatal sobre la cifra de los negocios, y su aumento ó disminución dependen del tino y prudencia del negociante.

Entre los gastos generales hemos incluido los gastos personales del comerciante, y esto necesita explicaciones y sugiere algunas reflexiones.

Por *Gastos Personales* entendemos únicamente la remuneración á que tiene derecho el comerciante, no en virtud de la posición social que quiera ocupar ó crea tener derecho á ocupar, sino de su capital, esfuerzos y conocimientos; remuneración justísima, pero que no es ni puede ser arbitraria, sino proporcional al capital, á la ilustración y al trabajo del comerciante.

El individuo que emprende el comercio desprovisto de conocimientos con la mira de llevar vida descansada, y aún ociosa, se coloca en la situación del capitalista que alquila sus capitales y sólo tiene derecho al interés de los mismos, y cuando más á una remuneración suplementaria por su inspección, como sobrestante ó inspector.

El verdadero comerciante es aquel que pone en acción dos capitales, uno mate-

rial y otro intelectual en conjunción con su trabajo personal. Tiene, pues, derecho al interés que sus fondos le reportarían colocados con toda seguridad y á la remuneración que él mismo daría á un factor de sus conocimientos y aptitudes, á quien colocara en su lugar para gestionar sus negocios. Esa y no otra creemos debe ser la base matemática y moral para la estimación de sus gastos personales; los que debe esforzarse por reducir á gastos fijos, como si estuviera á sueldo; excediendo de esos límites, salen de los de la honradez y la conveniencia; en caso de quiebra, el comerciante es punible, conforme á la ley, por exceso en sus gastos personales, no menos que por exceso en los gastos generales, es decir, desproporcionados al propio capital circulante.

Por esta razón creemos que los Gastos generales y los particulares deben formar en la contabilidad *cuentas separadas*; no refundirse en una sola, y mucho menos incorporarse directamente en la de Mercancías como aconseja alguien, ó en la de Pérdidas y Ganancias, como practican muchos: el honor del comerciante exige que sus gastos estén especificados, separados y debidamente clasificados para que pueda controlarlos con pleno conocimiento de causa, de modo que en caso de quiebra no pueda achacarse su desgracia á derroche ó dilapidación culpable. ¿Qué calificativo merecería un comerciante que con un capital de 10,000 pesos, tuviera 500 de gastos generales manuales aunque sólo gastara 100 en gastos personales, ó viceversa? ¿Y si ese individuo por sostener una posición falsa, creyendo así aumentar su crédito, gastara 1000 pesos al mes entre gastos generales y particulares, qué reputación merecería?

Hemos dicho que para establecer el precio de costo debía tomarse como cifra de negocios el total de las compras que, en dado periodo de tiempo, durante el cual verifica su circulación el capital activo, es más ó menos fijo, y no el de las ventas que es enteramente contingente, y, por lo tanto, variable y desconocido hasta la clausura de la vigencia. Naturalmente la cuantía de las compras en un periodo depende de la cuantía de las ventas en el periodo anterior y de las probabilidades más ó menos fundadas de aumento ó disminución en las ventas. Pero las compras están limitadas por la cuantía del capital circulante propio del comerciante y del capital ajeno ó de crédito de que dispone. Y como en negocios es preciso proceder sobre cálculos y éstos deben basarse sobre cifras y números precisos y determinados, todo negociante debe precisar la cifra de sus negocios sobre la cual debe operar, para no exponerse ó á tener en depósito grandes cantidades de mercancías ociosas y productoras tan sólo de intereses negativos y deterioros, esto es, de pérdidas, ó á carecer de provisión para hacer frente á los pedidos, paralizando así el giro y movimiento de su capital, lo que también le acarrearía pérdidas de consideración; ya porque los gastos no cesan, ya porque obligando á su clientela á proveerse en otra parte, se expone á que se la arrebatan.

Sin embargo, entre proceder sin base alguna y tomar por cifra de negocios el monto de las ventas, no hay lugar á vacilación, y en este último caso deben tomarse no las ventas del periodo anterior—que pudo ser muy bueno ó muy malo por circunstancias especiales—sino un promedio de varios periodos.

Generalmente los comerciantes entre nosotros calculan sus utilidades—de las que deducen los gastos—sobre la cifra de las ventas que van realizando, y en esos cálculos incurrir en errores crasos de apreciación que pueden serles fatales y que á tiempo de hacer balance general aparecerán destruyendo sus ilusiones, sin que puedan explicarse cómo ganando siempre, resultan perdiendo. Y sin embargo, este fenómeno tiene una explicación muy sencilla: el comerciante no supo establecer su precio de costo, y por consiguiente el precio de venta, acertando el porcentaje de gastos generales y particulares que debían gravar aquél para ser cubierto por éste.

Dilucidaremos este punto en el capítulo que trata del Precio de Venta. Por ahora nos limitaremos á ilustrar el asunto de este capítulo con un ejemplo.

Supongamos un capitalista que al dedicarse al comercio cuenta con un activo que se descompone así:

Casa de habitación y mobiliario	\$ 20,000
Dinero efectivo.....	30,000
Total.....	\$ 50,000

La primera partida constituye un capital inmovilizado en su servicio personal y la segunda su capital circulante, ó sea la parte activa que destina á los negocios. Si prescinde del crédito por completo, su cifra de negocios no podrá pasar de \$ 30,000, que es el máximo á que podrán ascender sus compras, en un período dado de tiempo, que supondremos de un año.

Como simple capitalista nuestro comerciante tendría derecho á disponer para sus gastos personales del interés que sus \$ 30,000 le producirían sin trabajo alguno colocados á rédito en parte segura, como en un banco, por ejemplo, que le pagara el 10 % anual, rata común entre nosotros, ó sea \$ 3,000 anuales. Mas, puesto que él va á poner su actividad, inteligencia y conocimientos, esto es, su trabajo, en conjunción con su capital, tiene derecho á una remuneración extra que calcula en otros \$ 2,000 anuales. De modo que fija sus gastos personales en 5,000 pesos por año, límite que se propone no franquear, al menos por ahora. Para la gestión de sus negocios busca un local á propósito que cueste lo menos posible, y contrata un contador competente, ya que la experiencia enseña que uno mismo no es bastante rígido para llevar sus propias cuentas, sobre todo cuando cree que, por no usar del crédito, no tiene responsabilidad con nadie. Supongamos que fije sus gastos generales en 1 % mensual del capital circulante, ó sea \$ 300 mensuales ó \$ 3,600 al año. El total de gastos fijos, ascenderá, pues, en el año á \$ 8,600, que repartidos sobre \$ 30,000 de capital circulante, que suponemos, como ejemplo, se consagre á la compra de mercancías, esto es, represente la *cifra de negocios* en un año, nos dará esta proporción.

$$30,000 : 8,600 :: 100 : x = 28,66\%$$

Lo que quiere decir que, una vez liquidada una factura, se deba recargar con cerca de 29 %, ó sea cada peso con 29 centavos para establecer el precio de costo, base necesaria del precio de venta.

Claro está que si el período durante el cual se cumple la circulación del capital se reduce de un año á seis meses, tanto aumentando las ventas, como acelerando los transportes, los gastos fijos ascenderán en el semestre á 4,300, y el porcentaje bajará á la mitad.

Como se ve, pues, el tiempo es un factor importantísimo, y la rapidez en las vías de comunicación y los transportes, es uno de los elementos más poderosos de la riqueza individual que es la madre de la riqueza pública, y por consiguiente, el agente principal de la civilización y del progreso.

IV

PRECIO DE VENTA (1)

Establecido el precio de costo, como dejamos indicado en el capítulo respectivo, esto es, con el tanto por ciento necesario para cubrir los gastos generales y personales, el comerciante obtendría el mínimo á que podría vender sus artículos sin pérdida, esto es, sin disminución de su activo y obteniendo la retribución correspondiente á su trabajo y á su capital; siempre que en el período circulatorio de éste realizara una cifra de ventas igual á la de sus compras recargadas con los gastos, y siempre que no sobrevinieran percances ó reveses que alteraran la relación entre su precio de costo y su precio de venta que en tal caso vendrían á ser idénticos. En ese caso el comerciante ganaría lo indispensable para *vivir*, mas nada para aumentar su capital primitivo y constituir un capital nuevo que sirviera para hacer frente á las eventualidades del porvenir.

Dijimos también que el precio de venta debe comprender el precio de costo más una utilidad ó ganancia. ¿Qué representa esta ganancia? La prima de seguro á que tiene perfecto derecho el comerciante, además del interés de sus fondos y el salario de su trabajo, por los riesgos que corren tanto su capital como su misma persona; prima

(1) La doctrina de este capítulo está basada en la obra ya citada y en la del señor E. Baudran, titulada *Le Carnet du Vendeur*.

que tiende á crecer en proporci3n de 3stos, pero que la concurrencia se encarga de reducir á su m3nimum.

Esa ganancia viene á constituir un fondo de reserva que todo negociante juicioso se guardar3 muy bien de consumir improductivamente, puesto que est3 destinado á reparar aquellos siniestros y eventualidades que en los negocios no dejan de ocurrir, y que son imposibles de impedir, y a3n prever y prevenir muchas veces. Ese fondo de reserva, constituido por la acumulaci3n de utilidades, respalda su cr3dito y lo aumenta, aumentando á la vez sus medios de acci3n.

En las circunstancias m3s favorables, el precio de venta puede ser el mismo precio de costo; pues ya hemos visto que acelerando la rotaci3n del capital, el porcentaje de gravamen por gastos generales y particulares disminuye en raz3n directa del tiempo, y esa econom3a sobre los gastos viene á constituir una verdadera ganancia.

En el ejemplo ilustrativo del precio de costo, vimos que el gravamen por gastos fijos era de cerca de 29 %, suponiendo que el capital de \$ 30,000 hiciera su evoluci3n en un a3o; pero que ese tanto por ciento descend3a á la mitad, si el per3odo de rotaci3n se lograba reducir á seis meses. De modo que en este caso, conservando la mercancia el gravamen primitivo de 28, 66 %, se obtendr3a en el semestre una utilidad de 14,33 %, 3 sean \$ 4300, realizando ventas por valor de 38,600 pesos, que antes se realizaban en un a3o.

Mas si en vez de verificarse la rotaci3n del capital en un a3o, empleara a3o y medio en su evoluci3n, claro est3 que dejar3a una p3rdida neta de 4300 pesos, y quiz3 algo m3s por capitalizaci3n de intereses, equivalente á los gastos fijos del semestre que tard3 en realizarse la mercancia fuera del tiempo previsto.

Imposible y ajeno á nuestro prop3sito ser3a enumerar todas las eventualidades de p3rdida á que est3 expuesto el negociante, como mermas, aver3as, desmodamientos, insolencia de deudores, etc. etc., que determinan la relaci3n que forzosamente tiene que establecerse entre el precio de costo y el precio de venta. Algunos pueden prevenirse con los seguros, que hoy d3a presentan combinaciones tan variadas como 3tiles; siendo de recomendarse al comerciante el seguro sobre la vida como indispensable para respaldar su cr3dito.

El precio de costo, pues, debe recargarse con un tanto por ciento de utilidad, cuya cuant3a es a3n m3s dif3cil de acertar que el porcentaje de recargo por gastos fijos; exige mucho talento, previsi3n, experiencia, conocimiento profundo del mercado y de las leyes de la econom3a comercial y del c3lculo de las probabilidades.

Nosotros no podemos, pues, dar regla precisa para fijar el precio de venta, 3 insistiendo en que, al liquidar una factura, se precise el precio de costo como dejamos indicado, pasamos á hacer notar algunos errores de consecuencias fatales en que no pocos comerciantes suelen incurrir.

En el curso del a3o, el comerciante no tiene otro recurso m3s que las apreciaciones para darse cuenta de la marcha de sus operaciones y de su influencia sobre su situaci3n; porque el sistema emp3rico de Tenedur3a de libros que aqu3 seguimos y al que damos el t3tulo de *Contabilidad*, no le suministra ni los datos ni los elementos que necesita y que s3lo la ciencia de la contabilidad puede darle con toda precisi3n. Para conocer el resultado de sus negocios tiene que aguardar á hacer inventario y balance general; mientras tanto tiene que contentarse con apreciaciones deducidas de la diferencia entre el precio de costo (obtenido por una liquidaci3n err3nea de las facturas) y el precio de venta de cada art3culo, lo que da lugar á cuentas alegres las m3s de las veces.

Si tiene costumbre de recargar su precio de costo en 15 3 20 %—digamos, por ejemplo—para hacer frente á sus gastos generales (suponiendo que los tenga bien en cuenta) y obtener una utilidad, tomar3 evidentemente ese *quantum* por base de su apreciaci3n. Si falsea el c3lculo, que es lo com3n, la conducta de sus negocios se resentir3, y de all3 proviene el peligro de comprometer sus intereses.

As3, si 3l dice: "He vendido en este mes por valor de 5000 pesos; la diferencia entre mi precio de costo y el de venta es de 15 %; luego me he ganado 750 pesos." En realidad no ha ganado m3s que 652 pesos, 17 centavos; lo que equivale á decir que hu-

biera debido vender por valor de 5750 pesos para ganar realmente 15% ó sea 750 pesos. Y si ese comerciante necesita de 700 pesos para cubrir sus gastos mensuales, lejos de haber obtenido 50 pesos de utilidad, habrá perdido cerca de 48 pesos. Advertido á tiempo de esa pérdida, buscará medios de atenuarla introduciendo reformas en su administración. Pero si cree haber ganado realmente 750 pesos y obtenido un beneficio líquido de 50 pesos, no se preocupará y al cabo del año se hallará en presencia de un déficit que hubiera previsto de antemano y tratado de impedir ó reparar, si no hubiera hecho un cálculo erróneo.

Si á un comerciante cualquiera que tiene costumbre de recargar sus mercancías con 33%, se le pregunta al fin del año el porcentaje de su beneficio bruto, responderá imperturbablemente: 33%. Seguro de haber recargado el precio de sus mercancías en esa proporción, se creará igualmente seguro de encontrar á tiempo de inventario una suma de utilidad que buscará en vano, *porque no existe*.

En efecto, habiendo añadido, por ejemplo, 25% al precio de costo, ya no es 25% sino 20% lo que puede encontrar sobre la cifra de las ventas; pues el precio de venta comprende necesariamente el valor real de la mercancía y la ganancia que se ha añadido á ese precio.

Para demostrar este hecho diremos:

Se han comprado mercancías por valor de 200,000 pesos; se quiere ganar 25%, luego es preciso venderlas por 250,000 pesos.

Más tarde, considerando el monto bruto de las ventas, y queriendo saber lo que han producido, es preciso multiplicar ese monto no por 25, sino por 20, y partir por 100 para obtener 50,000; mientras que si se multiplican los 250,000 de ventas por 25 (en vez de 20) se creería haber realizado una utilidad de 62,500 pesos: RESULTADO APARENTE, pero cifra errónea que presenta un DÉFICIT de 12500 pesos.

Se entiende por precio *neto* el precio de costo, y por precio *bruto* el precio de venta. Naturalmente el precio bruto comprende el precio neto y la ganancia.

Un objeto cuesta 100 pesos; si se le vende por 130, es evidente que los 100 pesos han producido 30 pesos: la ganancia es aquí realmente 30%.

Pero un comerciante se engaña cuando dice: «He hecho 130,000 pesos de negocios en este año; como he aumentado constantemente de 30% mi precio de venta, voy simplemente á multiplicar 130,000 por 30 y á partir por 100 para conocer mi beneficio bruto.

$$130000 \times 30 = \$ 39000.$$

100

Error de apreciación: 9000 pesos.

Luego, para obtener la verdadera utilidad, conocida la cifra de las ventas y el tanto por ciento de recargo sobre el precio neto, hay que multiplicar este porcentaje por aquella y partir, no por 100, sino por ciento aumentado del porcentaje de recargo,

Ejemplo: Un comerciante ha recargado su precio de costo con 25%, y ha vendido por valor de 8000 pesos. ¿Cuánto ha ganado?

Para proceder lógicamente, raciocinaremos así: si 120 pesos han producido 20 de ganancia, ¿cuánto producirán 8000? y obtendremos esta proporción:

$$120 : 20 :: 8000 : x = \frac{8000 \times 20}{120} = \$ 1333,33$$

120

Para facilitar los cálculos, hé aquí una tabla que indica el resultado *real* que se obtiene en la venta según el porcentaje con que se recargue el precio de costo. Bastará multiplicar la cifra de las ventas por el tanto por ciento *efectivo* que arroja la tabla y partir por 100 para hallar la utilidad.

Añadiendo al neto	Se obtiene en el bruto	Añadiendo al neto	Se obtiene en el bruto
1 % =	0,99 %	16 % =	13,80 %
2 % =	1,96 %	17 % =	14,53 %
3 % =	2,91 %	18 % =	15,25 %
4 % =	3,85 %	19 % =	15,97 %
5 % =	4,77 %	21 % =	17,35 %
6 % =	5,66 %	22 % =	18,03 %
7 % =	6,54 %	23 % =	18,70 %
8 % =	7,40 %	24 % =	19,35 %
9 % =	8,26 %	25 % =	20 %
10 % =	9,09 %	30 % =	23 %
11 % =	9,91 %	35 % =	25,92 %
12 % =	10,71 %	40 % =	27,57 %
13 % =	11,50 %	45 % =	31,00 %
14 % =	12,28 %	50 % =	33,33 %
15 % =	13,04 %	55 % =	35,48 %

Para formar esta tabla y completarla, si se quiere, se multiplica el porcentaje con que se recargó el precio de costo por 100 y el producto se parte por 100 más dicho porcentaje. Así, para saber el tanto por ciento real y efectivo de utilidad que se obtendría sobre 100 pesos de ventas, habiendo recargado el precio de costo con 45 %, haremos esta proporción:

$$145 : 45 :: 100 : x = \frac{45 \times 100}{145} = \$ 31$$

Dijimos ya que el porcentaje que debe agregarse al precio de costo para obtener en el precio de venta la utilidad destinada á constituir el fondo de reserva, es directamente proporcional á los riesgos y á lo desfavorable de las circunstancias que puedan torcer el curso regular ó normal de los negocios; pero como ese recargo afecta el consumo disminuyéndolo, debemos agregar también que ese tanto por ciento está en razón inversa del consumo. Luego para aumentar éste es preciso reducir ese porcentaje al mínimum posible, antes de que la concurrencia nos obligue á ello, después de habernos arrebatado la clientela ó gran parte de ella; procurando en cambio acelerar el giro del capital y disminuyendo el círculo de rotación, ó sea el tiempo, para que al multiplicar el número de revoluciones se multiplique también la utilidad. Esta sigue las leyes del interés compuesto, y el comerciante no debe olvidar que lo que necesita es aumentar el consumo disminuyendo el porcentaje de ganancia (y de gastos), á la vez que aumentar la utilidad disminuyendo el tiempo en que ese porcentaje debe producirse y capitalizarse.

Disminuyendo el tiempo, disminuyen también las probabilidades de pérdida, y crece la potencia del interés compuesto que es formidable.

Así, un capital al 10 % de interés compuesto anual se duplica al cabo de 9 años; al 5 % semestral se duplica á los 7 años y medio; al 2½ % trimestral al cabo también de 9 años, y al 1 % mensual en 6 años.

OPERACIONES ARITMETICAS

Para liquidar una factura bastan los conocimientos elementales de la Aritmética: las cuatro operaciones, la regla del tanto por ciento, la de interés y la de partición. Aunque no vamos á hacer un tratado de cálculo, creemos conveniente indicar algunos procedimientos para abreviar y facilitar la laboriosa serie de operaciones en que los estudiantes deben adiestrarse para hacerlas con rapidez y precisión, evitando así las recitaciones que hacen enojosa é ingrata una tarea que generalmente se paga muy mal.

ADICION

Para practicar esta operación, se enseña en las clases á colocar los sumandos unos debajo de otros, y no se acostumbra á los alumnos á sumarlos en línea horizontal, esto es, unos á continuación de otros, como ocurren en la liquidación de facturas, y aun aislados ó separados, como generalmente se encuentran en la práctica; pues es mucho el tiempo que se pierde en escribir de nuevo los números y colocarlos simétricamente. Menos aún se enseña á descomponerlos y á hacer la adición mentalmente.

Ejercítese el alumno en adicionar los números primero en línea horizontal, luego en el orden y lugar en que se encuentren, marcando con un punto los que vaya sumando para evitar confusiones.

$$\text{Ejemplo: } 384,25 + 3,284 + 9328 + 53,05 = 9768,584.$$

Empezando de derecha á izquierda, decimos: 4; cinco, trece, diez y ocho, 8; uno, tres, 5, *coma*; tres, once, catorce, diez y ocho, 8; uno, seis, ocho, diez y seis, 6; uno, cuatro, 7; 9. Rectificando de izquierda á derecha, decimos: 4; cinco, trece, diez y ocho, 8; uno, tres, 5, *coma*; cuatro, siete, quince, diez y ocho, 8; uno, nueve, once, diez y seis, 6; uno, cuatro, 7; 9.

En casos como éste, y en general cuando son muchos los sumandos, conviene para facilitar las rectificaciones y evitar la pérdida de trabajo que ocasionan las interrupciones, conservar á la vista las unidades de orden superior, lo que se consigue colocando en escalón las sumas parciales de cada columna, de modo que las unidades del mismo orden que vayan resultando queden unas debajo de otras, para adicionarlas luego.

$$\text{Ejemplo: } 2346 + 128 + 5123 + 79 + 834 + 5 + 6900.$$

Disponemos los resultados parciales, á proporción que se van obteniendo, así:

$$\begin{array}{r} 35 \\ 18 \\ 22 \\ 13 \\ \hline 15415 \end{array}$$

Cuando los guarismos se colocan en columna, se escriben las cifras que representan las unidades de orden superior que se van obteniendo, en la parte de arriba de la columna que les corresponda, separadas del primer sumando por una línea y con caracteres más pequeños para evitar confusiones.

Ejemplo:

$$\begin{array}{r} 223 \\ \hline 2346 \\ 128 \\ 5123 \\ 79 \\ 834 \\ 5 \\ 6900 \\ \hline 15415 \end{array}$$

SUSTRACCION

Conviene adiestrarse á restar cualquiera que sea la posición del minuendo con respecto al sustraendo. Si para sacar los saldos de un balance largo, tuviera el contador que escribir de nuevo cada sustraendo debajo de su respectivo minuendo, gastaría cuando menos el doble del tiempo indispensable. Conviene, sin embargo, proceder de distinto modo, según que el sustraendo esté debajo ó á la derecha; á la izquierda ó encima del minuendo.

Primer caso : 2514,05 — 48,725.

Decimos: diez, cinco, 5; cuatro, dos, 2; diez, siete, 3, coma; trece, ocho, 5; diez, cuatro, 6; 4, 2.—Residuo 2465,325.

Segundo caso: — 48,725 + 2514,05.

Decimos: cinco á diez, 5, uno; tres á cinco, 2; siete á diez, 3, uno, coma; nueve á catorce, 5, uno; cinco á once, 6, uno; uno á cinco, 4; 2.

MULTIPLICACION

Nada tenemos que agregar á las numerosas abreviaciones que contienen los tratados de cálculo; sólo diremos que en el caso frecuente de tener que multiplicar guarismos muy grandes ó un número fijo sucesivamente por otros, conviene formar primero una tabla de los productos del multiplicando por cada uno de los diez primeros números; tabla que se hace por medio de la suma, así: 1.º el multiplicando; 2.º suma de éste consigo mismo; 3.º suma del 1.º con el 2.º; 4.º suma del 1.º con el 3.º; 5.º suma del 1.º con el 4.º; 6.º suma del 1.º con el 5.º; 7.º suma del 1.º con el 6.º; 8.º suma del 1.º con el 7.º; 9.º suma del 1.º con el 8.º; 10.º suma del 1.º con el 9.º Esta última suma sirve para cerciorarse de que la tabla está bien hecha; pues debe resultar el mismo multiplicando primitivo con un cero á la derecha. Como los números se van colocando en columna, las adiciones se hacen con facilidad y rapidez.

Ejemplo: 3678450712 × 4787543296.

1	3678450712	Para proceder á la multiplicación, basta ir colocando los productos ya formados, según la cifra del multiplicador, unos debajo de otros, corriéndolos un lugar hacia la izquierda, para adiciarlos. Si la cifra del multiplicador fuere cero, se pondrá un punto debajo de la segunda cifra del último producto parcial, y el producto siguiente empezará á escribirse debajo de la cifra siguiente al punto. Así tendremos:
2	7356901424	
3	11035352136	
4	14713802848	
5	18392253560	
6	22170704272	
7	25749154984	
8	29427605966	
9	33106056408	
10	36784507120	

Producto por 6	22070704272
" "	9	33106056408
" "	2	7356901424
" "	3	11035352136
" "	4	14713802848
" "	5	18392253560
" "	7	25749154984
" "	8	29427605966
" "	7	25749154984
" "	4	14713802848

Total..... 17610742045902026752

DIVISION

Para la división se procede de un modo semejante. Se forma la tabla de los productos del divisor por cada uno de los números dígitos; se separan en el dividendo de izquierda á derecha tantas cifras cuantas sean necesarias para contener el divisor; se ve en la tabla qual es el mayor producto de éste que puede restarse del primer dividendo parcial, y el número dígito que dé ese producto será la primera cifra del cociente; se resta dicho producto del primer dividendo parcial y al lado del residuo se baja la cifra siguiente; se ve en la tabla cuál es el mayor producto del divisor que cabe en el segundo dividendo parcial, y la cifra que lo haya producido será la segunda del cociente; se resta dicho producto del segundo dividendo parcial y se continúa la operación como antes. Cuando al formar un dividendo parcial, éste resultare menor que el divisor, se pone cero al cociente, se baja la cifra siguiente del dividendo y se procede como queda dicho.

Ejemplo: Tomemos como divisor el número cuya tabla de productos tenemos formada y vamos á dividir:

4787543296767710		3678450712
3678450712	(producto por 1)	1301510
11090925847	(residuo)	
11035352136	(producto por 3)	
5557371167	(residuo)	
3678450712	(producto por 1)	
18789204557	(residuo)	
18392253560	(producto por 5)	
3969509971	(residuo)	
3678450712	(producto por 1)	
2910592590	(residuo final)	

Este método, aparentemente más largo por el tiempo que requiere la previa formación de la tabla de productos, es mucho más rápido y seguro que el procedimiento común, porque evita tanteos, rectificaciones y errores.

PORCIENTAJE

Sabido es que para hallar el tanto por ciento de una cantidad, se multiplica ésta por el tanto por ciento dado y el producto se parte por ciento.

Ejemplo: ¿ Cuánto es el 3 por 100 de 328 ?

$$\frac{328 \times 3}{100} = 9,84$$

Esta regla admite simplificaciones cuando el tanto es divisor ó parte alícuota de 100. Para hallar el 10 % basta partir por 10; para el 20 % tómesese la quinta parte; para el 25 % la cuarta parte; para el 50 %, la mitad; para el 35 %, la cuarta más la décima; para el 45 %, la cuarta más la quinta; para el 55 %, la mitad más la décima de ésta; para el 75 % la mitad más la mitad de esta mitad. Eu general, para hallar el 20, 30, 40, 50 60, 70, 80, 90 por ciento, basta multiplicar por la cifra significativa y partir por 10. El 100 por 100 de una cantidad es igual á ella misma.

En la práctica se procede generalmente por el método de las partes alícuotas.

Ejemplos :

1.º Hallar el 1 y $\frac{3}{4}$ % de 6840.

1 %	68,40 (la centésima parte).
$\frac{1}{2}$ %	34,20 (la mitad de ésta).
$\frac{1}{4}$ %	17,10 (la mitad de esta última).

1 y $\frac{3}{4}$ % 119,70

2.º Hallar el 75 % de 5432.

100 p %	5432
— 25 %	—1358 (cuarta parte).

75 p % 4074

3.º Hallar el 35 % de 322

20 %	64,40 (quinta parte).
10 %	32,20 (mitad de la anterior).
5 %	16,10 (mitad de ésta).

35 % 112,70

4.º Hallar el 135 % de 4972,50.

100 %	4972,50
20 %	994,50 (quinta parte de la anterior).
10 %	497,25 (mitad de ésta).
5 %	248,625 (mitad de la última).

135 % 6712,875

Este es el procedimiento generalmente seguido para calcular el cambio ó premio de las letras.

INRRERES

Para hallar el interés de un capital en cierto número de años, se multiplica éste por la rata y por el tiempo y se parte por 100.

Ejemplo: ¿Cuánto producirán \$ 835 al 10 % anual en 5 años ?

$$\frac{835 \times 10 \times 5}{100} = \$ 417,50$$

Si el tiempo estuviere expresado en meses, y la rata fuere anual, en vez de partir por 100, se partirá por 1200.

Ejemplo: \$ 600 al 8 % anual, ¿qué interés reportarán en 7 meses ?

$$\frac{600 \times 8 \times 7}{1200} = \$ 28$$

Si el tiempo estuviere expresado en días solamente, debe partirse por 36500 ó por 36000, según que el año se haya estipulado civil ó comercial.

Ejemplo:

¿A cuánto ascienden los réditos de \$ 370 en 53 días al 9 % anual ?

$$\frac{370 \times 9 \times 53}{36000} = \$ 4,90$$

Pero cuando el tiempo consta de años, meses y días, es preferible proceder por las partes alcuotas.

Ejemplo:

¿Cuál es el interés de \$ 3872,25 en 2 años, 3 meses, 18 días, al 9 ^o anual ?

Intereses en 1 año	348,5025	
„ „ otro año	348,5025	
„ „ 2 meses	58,08375	(6. ^a parte de la anterior).
„ „ 1 mes	29,041875	(mitad de ésta).
„ „ 15 días	14,5209375	(mitad de la anterior).
„ „ 3 „	2,9041875	(quinta parte de ésta).
	<hr/>	
	\$ 801,55575	

En las cuentas corrientes se emplea el método de los divisores fijos, los cuales no son otra cosa que el cociente que resulta de dividir á 360 (número de días del año comercial) por la rata, y así se obtiene la siguiente tabla:

12 ^o	$\frac{360}{12} = 30$	5 ^o	$\frac{360}{5} = 72$
10 ^o	$\frac{360}{10} = 36$	4 ^o	$\frac{360}{4} = 90$
9 ^o	$\frac{360}{9} = 40$	3 ^o	$\frac{360}{3} = 120$
8 ^o	$\frac{360}{8} = 45$	2 ^o	$\frac{360}{2} = 180$
6 ^o	$\frac{360}{6} = 60$	1 ^o	$= 360$

Para proceder, se multiplica el capital por el número de días durante los cuales devenga interés, y el producto se parte por el divisor fijo correspondiente á la rata dada, después de separar dos decimales.

Ejemplo:

¿Qué reeditúan \$ 684,25 al 8 ^o en 8 meses, 10 días ?

$$\frac{6,8425 \times 250}{45} = \$ 38$$

PARTICION

Para repartir una cantidad dada en partes proporcionales á ciertos números dados, se suman éstos y se establecen tantas proporciones como partes deben hacerse, poniendo como primer término la suma de dichos números, como segundo la cantidad repartible, como tercero cada uno de los números en proporción á los cuales ha de hacerse el reparto, y como cuarto la incógnita, si la proporcionalidad fuere directa, que es lo que ocurre en la liquidación de facturas.

Ejemplo: Dividir 390,5 en partes directamente proporcionales á 28, 05; 54,9; 208 y 103.

Sumando tendremos: 28,05 + 54,9 + 208 + 103 = 393,95.

- 1.^a proporción: 393,95 : 390,5 :: 28,05 : x
 2.^a „ 393,95 : 390,5 :: 54,9 : x'
 3.^a „ 393,95 : 390,5 :: 208 : x''
 4.^a „ 393,95 : 390,5 :: 103 : x'''

Resolviendo estas proporciones, esto es, multiplicando en cada una los medios y dividiendo el producto por el extremo conocido, obtendremos el valor de la respectiva incógnita, ó sea la parte proporcional que en el reparto corresponde á cada número.

Pero este procedimiento es sumamente largo y expuesto á multitud de errores por tantas multiplicaciones y divisiones. Podemos simplificarlo procediendo por aproximación, si nos fijamos que en todas las proporciones hay una razón común—la primera—

y que invirtiéndola y poniéndola en forma de quebrado $\left(\frac{390,5}{393,95}\right)$, la regla de partición

se reduce á multiplicar cada uno de los números dados por una fracción cuyo numerador es la cantidad repartible y cuyo denominador es la suma de todos los números dados. Luego, podemos hallar un *multiplicador fijo* para todos y cada uno de dichos números, dividiendo el numerador de dicha fracción por el denominador y aproximando el cociente por decimales hasta que el error por exceso ó por defecto, si la división no diere

cociente exacto, sea insignificante. En el caso presente tendremos: $\frac{390,5}{393,95} = 0,99125$,

multiplicador fijo aproximado por exceso. Y como este número 99125 al multiplicarlo por 28,05; 54,9; 208 y 103, tendremos que repetirlo una, dos, tres, cuatro, cinco, ocho y nueve veces, lo mejor es formar la tabla de sus múltiplos, para facilitar luego la multiplicación, que convertiremos en simple suma, con sólo colocar los sumandos convenientemente.

- 1— 99125 } 3—297375 } 5—495625 } 7—693875 } 9—892125
 2—198250 } 4—396500 } 6—594750 } 8—793000 } 10—991250

De este modo obtendremos :

Para el número 28,05	Para el número 54,9	Para el número 208	Para el número 103
495625	892125		
793000 .	396500	793000	297375
198250	495625	198250 .	99125 .
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
27,8045625	54,419625	206,18000	102,09875

Comparación

- 1.º 27,80
 2.º 54,42
 3.º 206,18
 4.º 102,10

Este será el procedimiento que emplearemos en las liquidaciones siguientes.

390,50

CONVERSIONES

Los países con los cuales tenemos más relaciones comerciales son Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Alemania, España, Suiza, Bélgica, Italia Austria y las Repúblicas Americanas, cuyos sistemas monetarios debemos conocer para convertir sus monedas al tipo del nuestro.

La unidad monetaria de los Estados Unidos y de casi toda la América, excepto Brasil y Venezuela, es el peso que se divide en 100 centavos, como entre nosotros.

En Venezuela, Francia, España, Bélgica, Suiza é Italia la unidad monetaria con distintos nombres es el *franco* que equivale á dos reales nuestros y se divide en 100 céntimos. En Alemania, el tipo es el *marco*, que entre nosotros se computa igual á dos reales y medio, y que se divide en 100 *spennings*. En Austria, el *florin* que equivale á frs. 2,10 ó sean 42 centavos nuestros, y se divide en 100 *kreutzers*. En Inglaterra, la unidad monetaria es la *libra esterlina*, que equivale á 5 pesos nuestros, y que se divide en 20 *chelines*, cada uno de los cuales vale dos reales y medio, y se subdivide en 12 peniques, monedas que equivalen á un poquito más de dos centavos.

Para convertir francos, bolívares, pesetas ó liras, á pesos nuestros, basta dividir por cinco, ó sea tomar la quinta parte.

Ejemplo: ¿ A cuánto equivalen frs. 3583,75 ?

$$\frac{3583,75}{5} = 716,75$$

Inversamente para convertir pesos en francos, se multiplica por cinco.

Ejemplo: \$ 972,37½ ¿ cuántos francos son ? \$ 972,375 X 5 = frs. 4861,875.

Para convertir chelines y marcos, se divide por 4.

Ejemplo: ¿ Cuántos pesos son 342,38 marcos ?

$$\frac{342,38}{4} = 85,595 \text{ pesos.}$$

Al contrario para convertir pesos en marcos ó chelines, se multiplica por cuatro.

Ejemplo: ¿ A cuántos marcos equivalen 500 pesos ? 500 X 4 = 2000 marcos.

Para convertir libras esterlinas en pesos, se multiplica por 5.

Ejemplo: ¿ Cuántos pesos valen 37 libras esterlinas ? £ 37 X 5 = \$ 185.

Y para convertir pesos en libras, se parte por 5.

Ejemplo: ¿ Cuántas libras son 300 pesos ?

$$\frac{\$ 300}{5} = \text{£ } 60.$$

Para convertir á nuestro tipo monetario una cantidad expresada en libras, chelines y peniques, se multiplican las libras por cinco; luego se parten los chelines por cuatro, si su cantidad pasa de tres: si no, se convierten en centavos, para lo cual sabemos ya que un chelín vale 25 centavos, 2 chelines 50 centavos y 3 chelines, 75 centavos. Si al dividir por 4 los chelines, queda un residuo, lo convertiremos en centavos. Por último convertiremos los peniques en centavos, multiplicando por 2 y agregando al producto una unidad más, si la cantidad de peniques pasa de 6.

Ejemplo: ¿ A cuánto equivalen £ 70—18—7 en nuestra moneda ?

$$\begin{aligned} \text{£ } 70 \times 5 &= \$ 350 \\ \text{Ch. } \frac{18}{4} &= 4,50 \\ \text{P. } (7 \times 2) + 1 &= \frac{15}{354,65} \end{aligned}$$

Para convertir centésimos de franco, lira, peseta etc. en centavos, se parte por cinco.

¿ Frs. 0,85 á qué equivalen ? $\frac{0,85}{5} = \$ 0,17$

Para convertir florines en pesos se multiplica por 0,42.

Ejemplo: ¿ Cuántos pesos son fl. 580,75 ?

$$\text{fl. } 580,75 \times 0,42 = \$ 243,9150$$

Para convertir pesos en florines se multiplica por 0,42.

Ejemplo: ¿A cuántos florines equivalen \$ 630,25?

$$\frac{\$ 630,25}{0,42} = 1500,60$$

Para convertir pfenningos en centavos se dividen por cuatro, aproximando en más si pasa de dos el residuo.

¿Pf. 0,87 cuántos centavos son? pf. $\frac{0,87}{4} = \$ 0,22$

Debemos observar que estas equivalencias son simplemente aproximadas, pues comparándolas con la peseta de España, el M.=1,235, el sh.=1,16 y el fl.=2,47 pesetas.

Para elevar el precio de las mercancías liquidadas á cierto tipo de cambio cuando la rata de éste ha subido, es preciso establecer una proporción en la que el primer término es el equivalente en papel-moneda de cien pesos oro á la rata primitiva de liquidación; el segundo término, el equivalente de 100 pesos oro á la rata del nuevo cambio; el tercero, el valor en papel-moneda, según la liquidación primitiva del objeto cuyo precio debe elevarse, y el cuarto la incógnita que representa el precio del mismo objeto á la nueva rata del cambio.

Ejemplo: Liquidada con letras al 170% de prima, una docena de pañuelos salió costando \$ 3.20. Como las letras están hoy al 240% de prima, se quiere saber á cómo vale hoy la docena de dichos pañuelos.

Hacemos este raciocinio:

100 pesos oro al cambio de 170% valgan 100+170=270, y los mismos 100 pesos oro al 240% valen 100+240=340. Ahora bien: si 270 han subido á 340, ¿cuánto deben subir 3.20?

$$270 : 340 :: 3,20 : x = \frac{340 \times 3,20}{270} = 4,03$$

Para rebajar el precio de las mercancías cuando el cambio baje, se hará otra proporción, cuyo primer término será el equivalente de 100 pesos oro al tipo anterior; el segundo término será el equivalente de 100 pesos oro al tipo actual; el tercero, el valor del objeto, y el cuarto la incógnita, ó sea el precio rebajado que se busca.

Ejemplo: Con letras al 240% de prima, una docena de pañuelos cuesta \$ 4,03. Habiendo bajado las letras al 170%, ¿cuánto vale dicha docena?

Decimos: si 340 pesos han bajado á 270, ¿á cuánto bajarán 4,03?

$$340 : 270 :: 4,03 : x = \frac{270 \times 4,03}{340} = 3,20$$

Como esta operación es sumamente larga y laboriosa, cuando se trata de convertir todas las existencias, ó todo un inventario de un cambio á otro, lo más práctico es ver á cuánto asciende ó desciende cada peso; para lo cual basta partir el equivalente de 100 pesos oro al cambio nuevo por el equivalente de los mismos 100 pesos oro al cambio primitivo. Así se obtiene el valor de un peso al cambio nuevo; esto es, un multiplicador fijo—cuya tabla de productos puede formarse como ya se ha enseñado—para multiplicar por él el precio anterior de todos y cada uno de los artículos. De este modo veremos que, en el primer caso citado poco antes, habrá que multiplicar el precio de la docena de pañuelos por 1,26, y en el segundo por 0,794:

$$\frac{340}{270} = 1,26 \text{ y } \frac{270}{340} = 0,794$$

Efectivamente: \$ 3,20 \times 1,26 = \$ 4,03, y \$ 4,03 \times 0,794 = 3,20

Para ahorrar trabajo al comerciante hemos formado las dos tablas siguientes que, según las fluctuaciones del cambio, en alza ó baja, indican el equivalente de un peso, ó sea la cantidad por la cual debe multiplicarse el costo de cada objeto para elevar ó rebajar su precio. Damos dichas tablas simplemente como muestras de la progresión ascendente ó descendente, ó sea del porcentaje y aumento ó disminución efectivos por cada

peso ó por cada cien pesos, en el supuesto—téngase bien presente—de que las letras vayan subiendo ó bajando gradualmente de 10 en 10 puntos, y que las conversiones vayan también haciéndose sucesivamente de un precio á otro cada vez que haya una alza ó una baja de 10 puntos. Así, por ejemplo, para elevar el precio de un objeto liquidado al 400 cuando las letras suben al 410, bastaría multiplicar por 1,025, y este nuevo precio multiplicarlo á su vez también por 1,025 si las letras suben del 410 al 420. Mas de ninguna manera vaya á creerse que, para elevar el precio de un objeto liquidado al 400 baste multiplicarlo por 1,025 una vez por todas cuando las letras suban de un golpe al 420, pues que en este último caso el multiplicador sería 1,05 y no 1,025. Para seguir todas las fluctuaciones y saltos bruscos del cambio, sería menester formar una serie de tablas tan voluminosas como el *Manual del Capitalista*, por lo menos.

Si las letras suben del

100 al 110, debe multiplicarse	por 1,1
110 al 120	por 1,09
120 al 130	por 1,083
130 al 140	por 1,077
140 al 150	por 1,07
150 al 160	por 1,066
160 al 170	por 1,06
170 al 180	por 1,058
180 al 190	por 1,056
190 al 200	por 1,053
200 al 210	por 1,05
210 al 220	por 1,047
220 al 230	por 1,045
230 al 240	por 1,043
240 al 250	por 1,042
250 al 260	por 1,04
260 al 270	por 1,038
270 al 280	por 1,037
280 al 290	por 1,036
290 al 300	por 1,034
300 al 310	por 1,033
310 al 320	por 1,032
320 al 330	por 1,031
330 al 340	por 1,03
340 al 350	por 1,029
350 al 360	por 1,029
360 al 370	por 1,028
370 al 380	por 1,028
380 al 390	por 1,026
390 al 400	por 1,026
400 al 410	por 1,025
410 al 420	por 1,025
420 al 430	por 1,024
430 al 440	por 1,023
440 al 450	por 1,023
450 al 460	por 1,022
460 al 470	por 1,022
470 al 480	por 1,021
480 al 490	por 1,021
490 al 500	por 1,02
500 al 510	por 1,02
510 al 520	por 1,02
520 al 530	por 1,019
530 al 540	por 1,019
540 al 550	por 1,019

Si las letras suben del

550 al 560, debe multiplicarse	por 1,018
560 al 570	por 1,018
570 al 580	por 1,018
580 al 590	por 1,017
590 al 600	por 1,017
600 al 610	por 1,017
610 al 620	por 1,016
620 al 630	por 1,016
630 al 640	por 1,016
640 al 650	por 1,016
650 al 660	por 1,015
660 al 670	por 1,015
670 al 680	por 1,015
680 al 690	por 1,015
690 al 700	por 1,014
700 al 710	por 1,014
710 al 720	por 1,014
720 al 730	por 1,014
730 al 740	por 1,014
740 al 750	por 1,014
750 al 760	por 1,013
760 al 770	por 1,013
770 al 780	por 1,013
780 al 790	por 1,013
790 al 800	por 1,013
800 al 810	por 1,013
810 al 820	por 1,012
820 al 830	por 1,012
830 al 840	por 1,012
840 al 850	por 1,012
850 al 860	por 1,012
860 al 870	por 1,012
870 al 880	por 1,012
880 al 890	por 1,011
890 al 900	por 1,011
900 al 910	por 1,011
910 al 920	por 1,011
920 al 930	por 1,011
930 al 940	por 1,011
940 al 950	por 1,011
950 al 960	por 1,011
960 al 970 debe multiplicarse	por 1,01
970 al 980	por 1,01
980 al 990 debe multiplicarse	por 1,01
990 al 1000	por 1,01

Si las letras bajan del	
1000 al 990	debe multiplicarse por 0,99
990 al 980	" por 0,99
980 al 970	" por 0,99
970 al 960	" por 0,99
960 al 950	" por 0,99
950 al 940	" por 0,989
940 al 930	" por 0,989
930 al 920	" por 0,989
920 al 910	" por 0,989
910 al 900	" por 0,989
900 al 890	" por 0,989
890 al 880	" por 0,989
880 al 870	" por 0,989
870 al 860	" por 0,989
860 al 850	" por 0,988
850 al 840	" por 0,988
840 al 830	" por 0,988
830 al 820	" por 0,988
820 al 810	" por 0,988
810 al 800	" por 0,988
800 al 790	" por 0,987
790 al 780	" por 0,987
780 al 770	" por 0,987
770 al 760	" por 0,987
760 al 750	" por 0,987
750 al 740	" por 0,987
740 al 730	" por 0,986
730 al 720	" por 0,986
720 al 710	" por 0,986
710 al 700	" por 0,986
700 al 690	" por 0,986
690 al 680	" por 0,986
680 al 670	" por 0,985
670 al 660	" por 0,985
660 al 650	" por 0,985
650 al 640	" por 0,985
640 al 630	" por 0,984
630 al 620	" por 0,984
620 al 610	" por 0,984
610 al 600	" por 0,984
600 al 590	" por 0,983
590 al 580	" por 0,983
580 al 570	" por 0,983
570 al 560	" por 0,982
560 al 550	" por 0,982

Si las letras bajan del	
550 al 540,	debe multiplicarse por 0,982
540 al 530	" por 0,981
530 al 520	" por 0,981
520 al 510	" por 0,981
510 al 500	" por 0,98
500 al 490	" por 0,98
490 al 480	" por 0,98
480 al 470	" por 0,979
470 al 460	" por 0,979
460 al 450	" por 0,978
450 al 440	" por 0,978
440 al 430	" por 0,977
430 al 420	" por 0,977
420 al 410	" por 0,976
410 al 400	" por 0,976
400 al 390	" por 0,975
390 al 380	" por 0,974
380 al 370	" por 0,974
370 al 360	" por 0,973
360 al 350	" por 0,972
350 al 340	" por 0,972
340 al 330	" por 0,97
330 al 320	" por 0,97
320 al 310	" por 0,969
310 al 300	" por 0,968
300 al 290	" por 0,967
290 al 280	" por 0,966
280 al 270	" por 0,964
270 al 260	" por 0,963
260 al 250	" por 0,962
250 al 240	" por 0,96
240 al 230	" por 0,958
230 al 220	" por 0,956
220 al 210	" por 0,954
210 al 200	" por 0,952
200 al 190	" por 0,95
190 al 180	" por 0,947
180 al 170	" por 0,944
170 al 160	" por 0,941
160 al 150	" por 0,937
150 al 140	" por 0,933
140 al 130	" por 0,93
130 al 120	" por 0,923
120 al 110	" por 0,917

VI

LIQUIDACION EN PAPEL

Vamos á liquidar en papel moneda, al cambio de 170 ‰, las dos facturas despachadas por los señores Pedro Sánchez y C.^a de París, en los días 30 y 31 de Diciembre de 1897, que figuran con todos sus adherentes en el capítulo de Documentos Comerciales.

Ante todo examinémosla. Está bien ordenada; cada bulto trae deducido su respectivo descuento é incorporada la parte de comisión que le corresponde; pero carece de la indicación del volumen de cada bulto y del peso de cada grupo de artículos.

Llámanse *principal* el montante neto de los artículos contenidos en cada bulto, deducidos el descuento, la comisión y el empaque. En nuestra factura los principales son respectivamente: francos 836,15; 136,70; 759,15; 48,10 que súmados dan un total de frs. 1780,10.

Por *empaque* se entiende la caja, papeles, telas, encerados, zunchos de hierro, etc. que sirven para proteger los artículos contra la mugre, la humedad, los golpes, el frote y los insectos. Naturalmente el empaque varía según la naturaleza de los artículos, los vehículos de transporte, los climas á que se destinan, las costumbres y moralidad de las gentes por cuyas manos van pasando, y la tarifa aduanera del país á que van dirigidos. Los empaques necesitan un estudio serio tanto por parte del introductor como del despachador; pues hay que atender no sólo al modo de doblar y empaquetar los objetos para que ocupen el menor volumen posible y no se rompan ó deterioren, sino á multitud de circunstancias especiales de cada lugar y de cada pedido, para que éste venga perfectamente acondicionado, sea fácilmente transportable, llegue en las mejores condiciones y con la mayor economía posible. Conforme á nuestra tarifa aduanera el empaque paga los mismos derechos que los artículos que protege, cuando los del bulto pertenecen á una misma clase. Cuando algún bulto contiene artículos de distintas clases, la aduana prorratea el peso del empaque entre los pesos netos de los distintos grupos de artículos que el bulto contiene; esto es, de los artículos que pagan distintos derechos, lo cual produce á veces recargos de mucha consideración. Esto explica por qué á veces unos mismos artículos repartidos en distintos bultos resultan en la liquidación final con distinto costo. Algunos artículos vienen protegidos, esto es, envueltos en cobertoras, pellones (telas de bayetón) y otras telas de algún valor, las cuales no pueden liquidarse como los demás artículos del bulto, porque saldrían costando mucho más de lo que comunmente valen en la plaza, ó sea del precio que les corresponde cuando se pide un bulto solo de tales telas. Lo mismo dígase de las coletas, cañamazos, zunchos, cajones de madera, zinc, lata ó cobre, que tienen entre nosotros un precio exiguo, muy inferior al de su precio de costo en el extranjero. El empaque se considera en la liquidación como un gasto especial que grava los artículos protegidos por él; algunos no hacen deducción ninguna por él, lo cual no es correcto, porque aquello tiene un valor por el cual se vende. Por tanto, ese valor debe deducirse del importe del bulto respectivo antes de liquidar su contenido. Cuando en una factura compuesta de bultos similares, todos tienen el mismo empaque, ó éste vale lo mismo, su importe se incorpora en los gastos al valor.

Comisión es el tanto por ciento sobre el principal que cobra el despachador por su trabajo. Este gasto, como se ve, se refiere al valor y no al peso de cada bulto.

Veamos ahora la cuenta de gastos, que viene por separado, acompañada de otra relativa al embarque.

Esta última por frs. 116,15 comprende gastos que se refieren al peso y no al valor. El resto de la cuenta por frs. 120,75 comprende los gastos de seguro, que se refieren al valor.

La cuenta de gastos de Barranquilla por \$ 27,75, se refiere más que todo al volumen; pero como carecemos del aforo métrico de cada bulto, no queda más recurso que referirla al peso, no obstante que en el conocimiento de embarque aparecen todos los cuatro bultos con 68 kilogramos de peso y 0^{ms}, 668, como si todos fueran iguales. Lo mismo diremos de los gastos en Honda y aun del flete de tierra, pues éste se paga por parejo: dos bultos de tamaño ordinario forman una carga y por tal se paga, aunque no pesen lo mismo. Sin embargo, cuando algún bulto sale de las dimensiones comunes ó del peso ordinario, los muleros cobran más por el flete, y entonces es preciso agregar el exceso de flete al bulto respectivo, antes de liquidar el contenido de ese bulto. Aunque cada bulto pague lo mismo, como si todos fueran de igual peso, por el flete de tierra, lo equitativo es repartir ese gasto proporcionalmente al peso de cada uno.

Así, pues, tenemos que todos los gastos que gravan una factura—excepto los derechos de Aduana—se pueden clasificar así: *Gastos al valor*, *Gastos al peso* y *Gastos al volumen*: pero como éste rara vez se conoce, los gastos que á él se refieren se incorporan en los gastos al peso, y quedan solamente dos clases ó agrupaciones que deben liquidarse por separado, hasta donde es posible.

El cambio de moneda se incluye generalmente entre los gastos al valor; pero debemos advertir que, como los gastos al peso que se hallan en el pié de factura y el empaque se pagan en oro, y el cambio los aumenta considerablemente, debe cargársele á cada uno por separado la parte de cambio que le corresponde.

En cuanto á los derechos de Aduana, aunque se pagan á razón de tanto el kilogramo, la tarifa varía según la naturaleza de los artículos, y no hay más remedio que liquidar por separado los que corresponden á cada bulto, á cada grupo y aun á cada artículo. Pero cuando todos los bultos de una misma factura pagan idénticos derechos, se incorporan en los gastos al peso, con lo cual se simplifica y abrevia la liquidación.

La liquidación de una factura comprende generalmente tres series de operaciones: la liquidación general, la liquidación por bultos y la liquidación por artículos. Cuando en alguno ó algunos bultos vienen artículos que corresponden á distintas clases de la tarifa de Aduanas, después de liquidar los bultos, hay que liquidar los grupos en que cada uno se halle subdividido en el manifiesto de aduana.

LIQUIDACION GENERAL

Como todos los bultos tienen descuento, empezaremos por sumar los principales netos: frs. 836,15 + 136,70 + 759,15 + 48,10 = frs. 1780,10, que reducidos á pesos oro nos dará como *Principal* de la factura \$ 356,02. (1)

Sumaremos ahora los embalajes: 31,05 + 19,45 + (10 + 2,65 + 15,25) + 13,50 = frs. 91,90 = \$ 18,38 oro, que al 270 % dan \$ 49,63 papel para el *Empaque*. (2)

Pasemos ahora á los *Gastos al valor*:

Sumemos las comisiones: frs. 41,80 + 6,85 + 37,95 + 2,40 = frs. 89 = \$ 17,80 oro.

Los gastos de seguro importan frs. 120,75 = \$ 24,15

Sumando ahora el principal \$ 356,02 con la comisión \$ 17,80 y el seguro \$ 24,15, obtendremos \$ 397,97 oro, sobre la cual suma buscaremos el cambio repartible al valor. Dicho cambio al 170% vale \$ 676,55.

Reuniendo en seguida la comisión \$ 17,80, el seguro \$ 24,15 y el cambio \$ 676,55, obtendremos para los *Gastos al valor* un total de \$ 718,50 en papel-moneda. (3)

Sigamos con los *Gastos al peso*.

Convertamos los frs. 116,15 que valen los gastos de embarque, en pesos oro y obtendremos \$ 23,23 que al 270 % valen \$ 62,72 papel. Agreguemos los gastos de Barranquilla \$ 27,75, los de Honda \$ 7.77½, el flete de tierra y el derecho municipal \$ 35, y obtendremos un total de \$ 133,24½ papel, *repartible al peso*. (4)

Por último pondremos los derechos de importación que ascienden á \$ 285. (5).

Reuniendo ahora los cinco totales marcados con los números 1 á 5, obtendremos el valor total de la factura que monta á \$ 1542,391½ en papel-moneda, sin computar los intereses de las sumas desembolsadas por el comisionista que se calculan generalmente al 6% anual.

Antes de pasar adelante, es bueno comprobar lo que hemos hecho, para no incurrir en errores que se harían trascendentales y viciarían los cálculos posteriores.

Sumemos los valores totales de las dos facturas con la cuenta de gastos: frs. $1072 + 889 + 236,90 =$ frs. $2197,90 =$ \$ $439,58$ oro.

Sumemos ahora el principal \$ $356,02$ con el empaque \$ $18,38$, con la comisión \$ $17,80$, con el seguro \$ $24,15$ y el embarque \$ $23,23 =$ \$ $439,58$; suma igual á la anterior, lo que nos prueba que no hay error ni en las partidas en oro que hemos distribuido en varios grupos ni en su conversión á pesos.

Convirtamos estos \$ $439,58$ en papel moneda al $270^{\circ}/_{10} = 1186,87$, por una parte. Por la otra, sumemos los gastos hechos en el país: \$ $27,75 + 7,77\frac{1}{2} + 35 + 285 =$ \$ $355,52\frac{1}{2}$.

Reuniendo ahora estas dos cantidades: \$ $1186,87 + 355,52\frac{1}{2}$ nos dará por valor total de la factura \$ $1542,39\frac{1}{2}$; suma igual á la que nos había dado ya la liquidación general, lo que prueba que no hay error.

Algunas personas, por ahorrar tiempo, prescinden de la liquidación general y proceden inmediatamente á liquidar por bultos, con lo cual cometen una falta grave; porque la liquidación general sirve para comprobar si la liquidación por bultos está bien ó mal hecha, ya que los totales de esta segunda liquidación deben resultar iguales á los de la primera con discrepancias insignificantes, que provienen de las diferencias, por exceso ó por defecto, en los cocientes de las divisiones á que da lugar la serie de proporciones que hay que resolver y que raras veces resultan exactos.

Para hacer más clara nuestra exposición, hé aquí la

SINOPSIS DE LA LIQUIDACIÓN GENERAL

	Francos		Pesos		Cs.	Pesos	Cs.
<i>Principal</i>							
Valor neto de los efectos.....	1780	10		356	02
<i>Empaque</i>							
Cobijas, telas, zunchos, cajas y papeles	91	90	18	38			
Cambio de \$ $18,38$ al 170° o°	31	25		49	63
<i>Gastos al valor</i>							
Comisión.....	89	...	17	80			
Seguro.....	120	75	24	15			
Cambio de \$ $397,97$ al 170° o°	676	55		718	50
<i>Gastos al peso</i>							
Embarque y flete de mar	116	15	23	23			
Cambio de \$ $23,23$ al 170° o°	39	49			
Gastos en Barranquilla.....	27	75			
Gastos en Honda	7	$77\frac{1}{2}$			
Flete de tierra y derecho municipal.....	35	...		133	$24\frac{1}{2}$
<i>Aduana</i>							
Derechos de importación.....		285	
	2197	90				1542	$39\frac{1}{2}$

MULTIPLICADORES FIJOS

Observando que el valor neto de los objetos ha causado gastos que montan á \$ $718,50$, se comprende fácilmente que, para distribuir dichos gastos, tendríamos que hacer una serie de proporciones guiados por este razonamiento:

Si al principal de la factura corresponde tanto de gastos, al principal de cada bulto ¿ cuánto le corresponde ?

Para resolver cada una de estas proporciones sería preciso multiplicar el principal variable de cada bulto por el monto fijo de los gastos al valor que arroja la liquidación general, y luego dividir el producto por la suma también fija de los principales. Podemos, por tanto, ahorrarnos varias divisiones y abreviar los cálculos, averiguando la parte de gasto que corresponde á cada peso de principal, con este raciocinio:

Si á \$ 356,02 de principal corresponden \$ 718,50 de gastos al valor, á un solo peso ¿ cuánto le toca ?

Lo que equivale á dividir 718,50 por 356,02. Y como tendremos que aproximar el cociente por decimales, nos evitaremos tanteos y errores formando la tabla de productos del divisor por los diez primeros números. Héla aquí:

1—35602 } 3—106806 } 5—178010 } 7—249214 } 9—320418
2—71204 } 4—142408 } 6—213612 } 8—284816 } 10—356020

71850	35602
71204	2,018
64600	
35602	
289980	
284816	
5164	

Hecha la división, obtendremos por cociente \$ 2,02 aproximado por exceso en menos de dos milésimos, que nos indica con cuánto tendremos que recargar cada peso de principal por gastos al valor. Y como para hallar la parte proporcional correspondiente á cada bulto, tendremos que multiplicar dicho cociente por todos y cada uno de los principales, dicho cociente resulta ser un multiplicador fijo que tal vez tenga que repetirse por todos los nueve números dígitos. Luego abreviaremos nuestros cálculos y nos evitaremos errores, formando la tabla de los productos de dicho multiplicador fijo. Héla aquí:

1—202 } 3—606 } 5—1010 } 7—1414 } 9—1818
2—404 } 4—808 } 6—1212 } 8—1616 } 10—2020

Viendo en seguida que el peso total de los mismos objetos ha producido gastos por \$ 133,24½, es fácil discernir que esta suma debe repartirse en partes proporcionales al peso de cada bulto, para averiguar con cuánto deba gravarse cada uno; lo que se verificaría con una serie de proporciones basadas en este raciocinio:

Si á tantos kilogramos—peso neto total de la factura—corresponde tanto de gastos, al peso de cada bulto ¿ cuánto le corresponde ?

Para resolver las cuales, tendríamos que multiplicar el peso variable de cada bulto por el total fijo de los gastos al peso que arroja la liquidación general, y partir el producto por el peso total fijo de la factura. Nos ahorraremos, pues, varias divisiones, con lo cual abreviaremos nuestros cálculos, averiguando con cuánto sale recargado cada kilogramo, con este otro raciocinio:

Si á tantos kilogramos que pesan todos los bultos, les corresponde tanto por gastos al peso, á un solo kilogramo ¿ cuánto le toca ?

Proporción que se resuelve dividiendo el gasto total por el peso total. El cociente indicará el recargo por gastos al peso que debe soportar cada kilogramo, y como para hallar la parte correspondiente á cada bulto, habría que multiplicar dicho cociente por todos y cada uno de los bultos, éste resulta un multiplicador fijo que quizás haya de repetirse por los nueve números dígitos. Para evitarnos trabajo y errores, conviene, por tanto, formar la tabla de sus productos.

Advertiremos que para obtener dicho cociente, debe tomarse el peso neto y no el peso bruto; porque, en caso de que alguno ó algunos bultos contengan grupos distintos de mercancías, el mismo multiplicador fijo servirá para esa nueva liquidación.

Sumando, pues, los pesos netos: 65+31+62,8+67 obtendremos un total de kgs. 225,8 por el cual tendremos que dividir \$ 133,24½. Siguiendo nuestro sistema, formaremos la tabla de productos del divisor. Héla aquí:

1-2258 } 3-6774 } 5-11290 } 7-15806 } 9-20322
 2-4516 } 4-9032 } 6-13548 } 8-18064 } 10-22580

1332,45
 11290

 20345
 20322

 23

2258

 0,59

Hecha la división, hemos obtenido como recargo para cada kilogramo \$ 0,59, multiplicador fijo aproximado en menos de medio diezmilésimo, cuya tabla ponemos á continuación:

1- 59 } 3-177 } 5-295 } 7-413 } 9-531
 2-118 } 4-236 } 6-354 } 8-472 } 10-590

Estudiando el manifiesto de Aduana, vemos que dicha factura ha causado derechos de 1.^a, 4.^a y 14.^a clases; que la 1.^a no paga nada, es decir, es libre; que la 4.^a tiene un primer recargo de 20%; que la 14.^a también tiene un primer recargo de 50%, y por último, que ambas tienen un segundo recargo adicional de 25%. Lo mejor, pues, para abreviar, es averiguar de una vez con cuánto queda gravado en definitiva cada kilogramo, para multiplicar por ese tanto el *peso bruto* de cada bulto, ya que ninguno contiene artículos que pertenezcan á distintas clases de la Tarifa:

La 4. ^a clase tiene un derecho inicial de.....	\$ 0,05
Más 20% (la quinta parte).....	1
	<hr/> \$ 0,06
Más 25% (la cuarta parte).....	0,015
	<hr/> \$ 0,075
La 14. ^a clase tiene un derecho inicial de.....	\$ 1,00
Más 50% (la mitad).....	50
	<hr/> 1,50
Más 25% (la cuarta parte).....	375
	<hr/> \$ 1,875

Nada tenemos que decir, por ahora, del empaque, sino que cada bulto va gravado con el que trae en la factura, convertido en papel-moneda.

Así preparado nuestro trabajo, procederemos á la liquidación por bultos, conforme á las siguientes reglas:

Principal. Tómese el precio *neto* del bulto, esto es, el valor de los objetos que contiene, libre de descuento y de gastos, y redúzcase á pesos oro.

Empaque. Redúzcase á pesos oro el que afecta cada bulto y luégo conviértase en papel-moneda, multiplicándolo por el equivalente de 1 peso oro en papel, según el cambio. En nuestro caso, será por \$ 2,70.

Gastos al valor. Multiplíquese el principal expresado en pesos por el multiplicador fijo hallado para esta clase de gastos.

Gastos al peso. Multiplíquese el *peso neto* por el multiplicador fijo hallado para esta clase de gastos.

Aduana. Véase en el manifiesto qué clase de la tarifa le ha sido aplicada al bulto al liquidarse los derechos de importación, y multiplíquese el *peso bruto* de dicho bulto tal como consta en el manifiesto (algunas veces no resultan iguales el peso indicado en la factura y el que reza el manifiesto) por el derecho definitivo hallado de antemano para la respectiva clase.

Totales. Adiciónense: 1.^o todos los principales; 2.^o todos los empaques; 3.^o todas las partidas referentes á gastos al valor; 4.^o todas las relativas á gastos al peso; 5.^o los derechos de importación; 6.^o el costo total de cada bulto, y 7.^o los totales de todos los bultos.

Los totales parciales 1.º, 2.º, 3.º, 4.º y 5.º deben resultar respectivamente iguales á las correspondientes partidas de la Liquidación general, y el 7.º al total de esta misma. En los principales no debe haber la más mínima discrepancia; en los empaques puede haberla, pero insignificante por las aproximaciones en más ó en menos (que generalmente se compensan) en las conversiones parciales á papel-moneda. En los gastos al valor y al peso generalmente hay diferencias de poca monta que no deben pasar de centavos, porque los cocientes que sirven de multiplicadores fijos raras veces resultan exactos y se aproximan en más ó en menos de medio diezmilésimo, y aun de medio cienmilésimo para mayor precisión. En los derechos de aduana también suelen resultar discrepancias que no deben pasar de centavos; porque, conforme á la ley, todo crédito á favor del Fisco inferior á 5 centavos se eleva á dichas cantidades. Natural es que habiendo diferencias en los sumandos, también resulten discrepancias en las sumas totales; pero como esas diferencias unas son en más y otras en menos, se establecen compensaciones que hacen todavía más insignificantes las discrepancias entre los totales generales de la liquidación general y la liquidación por bultos.

Para resumir y hacer más clara nuestra exposición, presentamos el siguiente cuadro pormenorizado de la

LIQUIDACION POR BULTOS.

<i>Número 6198</i>	Pecos	Cvos.	Pesos.	Cvos.
Principal— frs. 836,15.....	167	23		
Empaque— frs. 31,05= \$ 6,21 × 2,70.....	16	77		
Gastos valor— \$ 167,23 + 2,02.....	337	80		
Gastos peso— kgs. 65 × 0,59.....	38	35		
Aduana— kgs. 75 × 1,375 (14.ª clase).....	140	625	700	775
<i>Número 6207.</i>				
Principal— frs. 136,70.....	27	34		
Empaque— frs. 19,45= \$ 3,89 × 2,70.....	10	50		
Gastos valor— \$ 27,34 × 2,02.....	55	22		
Gastos peso— kgs. 31 × 0,59.....	18	29		
Aduana (libre de derechos).....	111	35
<i>Número 6216</i>				
Principal— frs. 759,15.....	151	83		
Empaque— frs. 27,90= \$ 5,58 × 2,70.....	15	07		
Gastos valor— \$ 151,83 × 2,02.....	306	69		
Gastos peso— kgs. 62,8 + 0,59.....	37	05		
Aduana— kgs. 74 × 1,875 (14.ª clase).....	138	75	649	39
<i>Número 6217.</i>				
Principal— frs. 48,10.....	9	62		
Empaque— frs. 13,50= \$ 2,70 × 2,70.....	7	29		
Gastos valor— \$ 9,62 × 2,02.....	19	43		
Gastos peso— kgs. 67 × 0,59.....	39	53		
Aduana— kgs. 75 × 0,075 (4.ª clase).....	5	62½	81	495
Total.....	... \$... \$	1,543	01

El cuadro que antecede es meramente explicativo. La forma en que conviene presentar dicha liquidación para que pueda confrontarse fácilmente con la general, para comprobarla, es la siguiente

SINOPSIS DE LA LIQUIDACION POR BULTOS.

Núms.	PESO		Principal.	Empaque.	Gastos al valor		Gastos al peso		Aduana.		Totales.			
	Bruto	Neto.												
6198	75	65	167	23	16	77	337	80	38	35	140	625	700	775
6207	50	31	27	34	10	50	55	22	18	29	111	35
6216	74	62,8	151	83	15	07	306	69	37	05	138	75	649	39
6217	75	67	9	62	7	29	19	43	39	53	5	625	81	495
4	274	225,8	356	02	49	63	719	14	133	22	285	...	1543	01

Comparando las distintas partidas de este cuadro sinóptico con la liquidación general, veremos: 1.º que en los principales y en los empaques no hay discrepancia; 2.º que los gastos al valor del cuadro superan á los de la liquidación general en \$ 0,64, procedente de los dos milésimos más en que se aproximó el respectivo multiplicador; 3.º que los gastos al peso del cuadro son inferiores á los de la liquidación general en \$ 0,025, procedentes de la fracción de cienmilésimo que se desprecia en el multiplicador respectivo; 4.º que en los derechos de importación no resultó discrepancia; y 5.º que los totales del cuadro exceden al de la liquidación general apenas en \$ 0,615, diferencia entre \$ 0,64 que aumentó en los gastos al valor y \$ 0,025 que disminuyó en los gastos al peso. Creemos que no puede pedirse mayor exactitud, si se tiene en cuenta el trabajo que se ahorra con los multiplicadores fijos. Por supuesto que, cuando son muchos los bultos, ó de principal y peso muy altos, conviene, para obtener mayor precisión y evitar discrepancias mayores, aproximar á diezmilésimos y aun á cienmilésimos los multiplicadores.

LIQUIDACION POR ARTICULOS

Como ninguno de nuestros bultos contiene artículos que pertenezcan á distintas clases de la tarifa de Aduana, por una parte, y como por la otra, aunque los números 6198 y 6216 contienen paños de distinto precio, no viene especificado el peso de cada calidad, no podemos proceder á la liquidación por grupos, y pasaremos directamente á averiguar el costo de cada artículo. Vamos bulto por bulto.

El número 6198 salió costando \$ 700,775. De esta cantidad tenemos ante todo que deducir el valor del empaque, al precio corriente á que se realiza en nuestra plaza y que es poco más ó menos el siguiente:

2 frazadas de lana.....	\$ 6 ...	} 9,20
2 coletas	2 40	
2 encerados.....	60	
1 cañamazo.....	10	
2 zunchos de hierro.....	10	

Queda, pues, como costo de los 72 cortes de paño para pantalón que dicho bulto contiene \$ 691,575. Si todos los cortes fueran del mismo precio, bastaría dividir el importe del bulto por el total de cortes, para obtener el valor de cada uno. Pero como unos tienen de principal frs. 13 y otros frs. 11, es necesario repartir el costo del bulto pro-

porcionalmente á los precios. Para lo cual podemos prescindir del descuento y sumar el precio bruto de las dos clases de cortes que valen cada uno á frs. 11, ya que la factura misma nos dice cuánto valen los de frs. 13. Así tendremos para los de 13 francos, frs. 455, y para los de 11 francos, 275+132=frs. 407.

Ahora haremos esta proporción:

Si frs. 862 (precio bruto de todos los cortes) subieron á \$ 691,575 (costo del bulto), frs. 455 (precio bruto de los cortes de 13 frs. cada uno), ¿ á cuánto suben ?

Para resolverla, multipliquemos los medios y partamos por el extremo conocido : el cociente nos dará el costo de todos los cortes de paño que valen á 13 frs.

$$\frac{455 \times 691,575}{862} = \$ 365,042$$

Restando del costo del bulto lo que valen estos cortes, la diferencia será el valor de los otros cortes : \$ 691,575 - \$ 365,042 = \$ 326,533.

Obtenido el costo de cada grupo, bastará dividirlo por el número de cortes que contiene, para hallar el de cada uno.

Como los 35 cortes de 13 francos de principal salen costando \$ 365,042, uno sólo costará $\frac{\$ 365,042}{35} = \$ 10,43$.

Y como los 37 cortes (25+12) de 11 francos de principal salen costando \$ 326,533, uno solo costará $\frac{\$ 326,533}{37} = \$ 8,825$.

El número 6207 salió costando \$ 111,35. De esta cantidad hay que rebajar el valor de la doble caja de madera y lata del empaque, al precio común y corriente en la plaza: supongamos que pueda venderse en \$ 1. Quedará, pues, como costo de los 310 calendarios que es el único artículo que dicho bulto contiene, la suma de \$ 110,35. Claro está que un solo almanaque costará $\frac{\$ 110,35}{310} = \$ 0,36$.

El número 6216 salió costando \$ 649,39. Como el empaque es igual al del número 6198, rebajaremos aquí también 9.20 y nos quedarán \$ 640,19, como costo de los 122^m,20 de paño que ese bulto contiene. Mas como éste es de dos precios distintos, tendremos que repartir el valor total del bulto en partes proporcionales á los principales, para hallar el costo de cada una de las dos calidades. Podemos prescindir del descuento y sentar esta proporción:

Si frs. 782,65 (precio bruto del bulto) subieron á \$ 640,19 (costo total del mismo), frs. 407 (precio bruto del paño más caro) ¿ á cuánto subirán ?

$$\frac{640,19 \times 407}{782,65} = \$ 332,92.$$

Restando del total del bulto el importe de dicho paño, nos dará : \$ 640,19 - 332,92 = \$ 307,27 como costo del paño más barato.

Ahora, como los 61 metros de la referencia 58403 salieron costando \$ 307,27, es claro que uno solo costará $\frac{\$ 307,27}{61} = \$ 5,04$.

Y como los 61^m,20 de la referencia 58404 salieron costando \$ 332,92, el valor de un solo metro será $\frac{\$ 332,92}{61,20} = \$ 5,44$.

El número 6,217 salió costando \$ 81,495. Rebajando \$ 1 por empaque, nos quedarán \$ 80,495 como importe de las 3 resmas de papel para envolver, que es el único artículo que contiene. Luego cada resma valdrá $\frac{\$ 80,495}{3} = \$ 26,832$.

Hemos prescindido de computar intereses en esta liquidación, porque ese cómputo más bien corresponde á las operaciones posteriores que tienen por objeto fijar, como

ya dijimos, el verdadero precio de costo, recargando cada artículo con un porcentaje que indemnice al comerciante de los gastos generales. Sin embargo, para enseñar el procedimiento adecuado en caso de liquidar intereses, los computaremos al tratar de la liquidación en oro. Hé aquí la

SINOPSIS DE LA LIQUIDACION POR ARTICULOS

35	Cortes para pantalón	á \$ 10,43	365	05		
37	" " "	" " 8,825	326	525	691	575
310	Calendarios	" " 0,36	111	60
61	Metros de paño de lana negro	" " 5,04	307	44		
61,20	" " " azul	" " 5,44	332	928	640	368
3	Resmas de papel para envolver	" " 26,832	80	496
		Total.....	\$	1524	039

Las discrepancias que se observan provienen de las aproximaciones inevitables en más ó en menos al obtener los cocientes que constituyen los precios de las distintas unidades ó artículos.

VII

LIQUIDACION EN ORO.

La liquidación en papel-moneda presenta graves inconvenientes—que exponen á fuertes pérdidas al comerciante y á aun su ruina—por la dificultad de alterar el precio de la mercancía para seguir la fluctuación de las letras sobre el extranjero que son pagaderas en oro. Esa fluctuación del cambio se ha ido resolviendo en una alza constante y progresiva debido á las emisiones sucesivas de papel-moneda, al aumento cada día mayor de las contribuciones y gastos públicos que no corren parejas con la riqueza nacional, á la baja de nuestros artículos de exportación, á la deficiencia de producción por falta de brazos y capitales, á la inseguridad, al agiotaje y á otras causas que no nos incumbe estudiar aquí. La influencia perniciosa que tienen esas alzas repentinas, y á veces incomprensibles por lo exorbitantes, es tremenda y funestísima sobre todo en los negocios á plazo. Sin la libre estipulación, el comerciante que vende á crédito mercancías liquidadas con letras al 290% hará efectiva su acreencia cuando éstas hayan subido al 300%, sufriendo así una pérdida de cerca de 3½%, puesto que cuando vendió podía conseguir 100 en oro con 290 en papel, y al ser pagado necesita 300 pesos papel para comprar los mismos 100 pesos oro; de modo que al recibir 290 pesos papel en pago, pierde 10 pesos papel sobre 290 (no 10% como creen algunos) ó sea sobre 100 pesos oro, ya que con esta última cantidad solo podrá comprar 96,66 pesos oro. Se comprende que si las letras en vez de subir del 290 al 300% bajasen al 280%, en vez de una pérdida obtendría una ganancia el importador.

De aquí se deduce que, prohibida la libre estipulación, en los negocios á crédito, el vendedor corre todas las contingencias del alza y baja del cambio, y los contratos á plazo asumen para él carácter aleatorio. Admitida la libre estipulación, los términos se invierten: el comprador pasa á soportar todos los efectos de la fluctuación del cambio y asumir para sí el carácter aleatorio; puesto que si hoy compra mercancías por valor de 100 pesos oro que puede pagar con 290 papel, al vencerse el plazo tendrá que pagar 300 ó 280, según que el cambio haya subido ó bajado.

Una vez autorizada por la ley la libre estipulación de monedas en los contratos, el patrón vendrá naturalmente á ser el oro, que es el adoptado hoy generalmente en los países con los cuales tenemos relaciones de comercio.

La liquidación en oro de las facturas presenta grandes ventajas, pues basta multiplicar el precio de venta de un objeto calculado en oro por el equivalente de 100 pesos

oro en papel y partir por 100, para obtener dicho precio en papel-moneda y seguir así con facilidad las fluctuaciones del cambio. Supongamos que con letras al 290, un objeto salió costando 5 pesos oro, ó sea \$ 8,70 en papel $\left(\frac{290 \times 3}{100}\right)$; si las letras bajan al 250% su precio en papel será \$ 7.50 $\left(\frac{250 \times 3}{100}\right)$ y si suben al 300, su precio será 9 pesos papel $\left(\frac{300 \times 3}{100}\right)$

Mas debemos advertir que, aun liquidando en oro, el vendedor no se premunirá contra las fluctuaciones funestas del cambio, si no organiza su comercio de modo que pueda invertir inmediatamente en la compra de letras el producto de las ventas; pues claro está que sólo vendiendo mercancías y comprando letras al mismo cambio puede equipararse; pero si vende hoy al cambio de 290, por ejemplo, y guarda su dinero para invertirlo después, es muy posible que las letras tomen mayor vuelo y sobrevenga el alza, y tenga que comprar oro al 300 %, por ejemplo, sufriendo una pérdida considerable. Cuando el comerciante se halla en situación difícil, esto es, cuando ha abusado del crédito para tener en depósito una gran cantidad de mercancías en actividad negativa, y las ventas son males, tendrá que atender con el producto de éstas á sus gastos y no podrá comprar letras con la oportunidad debida; no habrá modo de evitar las pérdidas y con el tiempo la quiebra, ya sea que liquide en oro ó en papel.

Liquidada la mercancía en oro, es preciso referirlo todo á este patrón, y no tomar de las ventas más que la cantidad que representa el porcentaje con que se recargó por gastos fijos y para atender á estos, empleando inmediatamente el resto en la compra de letras, á menos que haya probabilidades bien fundadas de que, aguardando algunos días, el cambio baje, corriendo así las contingencias del juego de bolsa que exige conocimientos y genio especiales.

Procedamos á liquidar en oro, al cambio de 290 %, la factura que va á continuación, y con el fin de evitarnos reproducciones costosas, sólo la acompañaremos del manifiesto de aduana, por ser indispensable, y de un documento nuevo que importa conocer: *el Reconocimiento de averías.*

Casa establecida en 1870

28, Rue des Petits-Hôtels.

PREVOST, DESPALANQUES & TARDIF

Tardif & Cassou

Paris 31 de Marzo de 1898.

Sucesores

Factura de los siguientes efectos mandados por Tardif & Cassou, por su cuenta á la consignación de los señores Domingo E. Alvarez y C.^a de Bogotá, embarcados á bordo del vapor "St. Germain" de San Nazario, y por conducto de los señores González & C.^a de Savanilla

DE A & C

TC								
19		1	Fardo pesando Bto, 76 kil. y contdo:					
73 k	410	353,50	m/. en 5 pzas. 75 . 75 . 64 ^s . 64 ^s . 74 ^s . Género de algodón de colores para forrar 86/88 cm.	...	48	169	70	
	386	279	m/. en 5 pzas: 61. ²⁵ 57. ²⁵ 54. 53. ^s 53 Raso de algodón de listas de colo- res para forrar 100 cm.	...	57	159	05	
							328	75
				5% fardo, enfge, embdo. y empaque	16 15	40 ...		360 15
			Al frente.....					860 15

			De la vuelta.....			823	25	3323	80
								16	45
						806	80		
				5°/o	40	30			
				fardo, enfge, embdo, emp/.	13	25	53	55	860 35
25		1	fardo pesando bto: 66 kil. y contdo:						
19k050	21 bis	32,40	en 1 pza. Paño de lana azul 144 cm.		6	25	202	50	
				2 o/°			4	05	
39 k	20	19	pzas. de á 12 m ₇ Algodón negro en ramas para forrar				190	...	198 45
				10 f	190	...			
				40 o/°	76	...			
							114	...	
				3 o/°	3	40			
					110	60			
				2 o/°	2	20	108	40	
2 k	1381	100	parés hombros postizos (lana de los pireneos)		1	100	...		
				5 o/°	5	...	95	...	
				5 o/°	20	05	401	85	
				fardo, enfge., embdo. emp.	26	25	46	30	448 15
26		1	fardo pesando bto.: 80 kil. y contdo.						
35 k	4207	44,90	m ₇ en 1 pza. Paño de lana ne- gro 144 cm.		8	75	392	85	
	"	21	en 1 pza. Paño de lana azul 144 "		9	25	194	25	
				2 o/°			587	10	
							11	75	
4k500	2050	42,40	m ₇ en 1 pieza. Raso de seda negra 72 cm.				576	35	
				4.80	203	50			
				15 o/°	30	45			
					173	05			
				2 o/°	3	45	169	60	
37 k	5126	26,70	m ₇ en 1 pza.: Paño de lana gris 144 cm.		6.75	180	20		
	247	26,50	m ₇ en 1 pza. Paño de lana negro 144 cm. número 1984		6.20	164	30		
					344	50			
				2 o/°	6	90	337	60	
							1082	55	4632 30

Al frente.....

			Del frente.....			1082	55	4632	30	
			5 ^o	54	10					
			fardo, enfee., embdo. empaque	13	25	67	35	1149	90	
27		1	fardo pesando bto.: 79 kil. y conto:							
65 k	247	51,10	m ₇ en 2 pzas.: Paño de lana negro 144 cm. número 1984.	6	20	316	80			
	247	51,10	m ₇ en 2 pzas.: Paño de lana azul 144 cm. número 1984	6	95	355	15			
								671	95	
								13	40	
								658	55	
9 k	2050	83,55	metros en 2 piezas: Raso de seda negra 72 cm.	4.80	401	05				
				15 ^o	60	15				
					340	90				
					6	80	334	10		
								992	65	
				5 ^o	49	60				
			fardo, enfee., embdo., empaque	13	25	62	85	1055	50	
								6837	70	
			GASTOS							
			Porte de fábricas hasta París, Transporte hasta San Na- zario. Aduana, Tránsito y embarque					96	75	
			Visa consular					42	50	
			Flete hasta Savanilla					108	90	
			Seguro hasta Barranquilla s ₇ f. 8300 á 3 ^o					62	25	
			Seguro hasta Bogotá s ₇ f. 11620 á 3 ^o Cje. 1/4 P & T.							
				377.65	29.05	2.50		409	20	
								7557	30	

MANIFIESTO que presentamos á la Aduana de Barranquilla de las mercaderías del vapor «Saint Germain», procedente de Saint Nazaire, que entró á este puerto el \$ 1360, de acuerdo con las respectivas facturas números..... Consulado de Colombia

DECLARACION DEL INTRODUTOR				DILIGENCIA DEL RECONOCIMIENTO				
MARCAS	NÚMEROS	Descripción de los bultos	CONTENIDO DE LOS BULTOS	Peso de cada bulto	Peso de cada grup. de bultos	Observaciones de la Aduana sobre marcas, numeración, contenido etc. de los bultos		
D E A & C	T C		P/c de los señores Domingo E. Alvarez & C. ^a — Bogotá.					
		19	1 fardo	Género de algodón en piezas para forros	76	Exacto en todo 10. ^a	
		20/21	2 „	Paño de lana de color en piezas	160	„ „ 14. ^a	
		22	1 „	Género de algodón y crin para forrar.....	16,900	72	„ „	10. ^a
				Tela de algodón cruda.....	51			7. ^a crehuela.
				Empaque.....	4,100		„ „	Empaque.
		23/24	2 „	Paño de lana en piezas	184	„ „	14. ^a
		25	1 „	„ „ „	19	66	„ „	14. ^a
				Algodón negro en rama para forrar.....	39			3. ^a
				Lana para forrar vestidos de hombres	2			4. ^a
				Empaque.....	6			Empaque.
		26	1 „	Paño de lana en piezas.....	72	80	„ „	14. ^a
				Raso de seda en piezas.....	4,500			15. ^a
				Empaque.....	3,500			Empaque.
		27	1 „	Paño de lana en piezas.....	65,500	79	„ „	14. ^a
Raso de seda en piezas.....	9			15. ^a				
Empaque.....	4,500			Empaque.				
		9 btos.			667			

Disposiciones penales que se aplican.

Barranquilla, Abril 28 de 1898.—González & C.^a

Se abrió el bulto número 22 y el número 25. — Barranquilla, 7 de Junio de 1898.

El Administrador-Tesorero, *Rafael M. Palacio*.—El Contador-Interventor, *Domingo G. Rubio*.—El Reconocedor, *A. E.*

Número 26.—Abril 28 de 1898.—Presentado á las 8 a. m. con 2 estampillas de tercera clase que se perforan.

El Administrador-Tesorero, *Palacio*.—El Contador-Interventor, *D. G. Rubio. Buitrago*.—El Fiel de Balanza, *Andrés C. Angulo Ruiz*.—Es copia. *Vivero Polanco*.

Barranquilla, Junio 9 de 1898. — El Administrador-Tesorero, *Rafael M. Palacio*

Es copia.—El Administrador-Tesorero, *Palacio*.

Fecha anterior.—Entregado hoy á las 3 p. m.—El Liquidador, *Ricardo Diago*.

AGENCIA DE LOS ASEGURADORES MARITIMOS DE PARIS

RECONOCIMIENTO DE MERCANCIAS AVERIADAS

Los infrascritos, comerciantes de esta ciudad, habiendo sido nombrados para examinar el estado y condición de un bulto de mercancías de la pertenencia de los señores Domingo E. Alvarez y C.ª, certificamos que hemos encontrado avería en dichas mercancías y por lo tanto recomendamos su realización en almoneda pública.

Además certificamos :

- 1) Que las mercancías fueron remitidas de Paris por los señores Tardif & Cassou, según factura que se nos ha presentado de fecha 31 de Marzo 1898.
- 2) Que las mercancías llegaron al puerto de Sabanilla el día 27 de Abril de 1898 en el vapor Saint Germain.
- 3) Que la parte averiada produjo, según cuenta de venta, la suma de \$ 217,90.
- 4) Que el valor de las mercancías en estado sano y por dinero de contado es de trescientos cuarenta y cuatro pesos quince centavos (\$ 344-15 cs.)
- 5) Que las mercancías estaban empacadas en fardo con encerado y coleta zunchado.
- 6) Que la avería ha sido causada por agua dulce en el trayecto de Honda á esta ciudad.
- 7) Que las mercancías llegaron aquí el día 29 de Junio 1898 y fueron examinadas el día 1.º de Julio 1898 y rematadas el día 9 de Julio de 1898.
- 8) Que el cambio sobre Francia es de 190% de premio por moneda nacional.

Bogotá, á 12 de Julio de 1898.

El Perito, N. N.

El Perito, N. N.

El Agente, *Jorge V. Chid.*

Gastos de reconocimiento.....\$ 1 00

Id. de certificado..... 7 00

\$ 8 00 oro.

CUADRO A QUE SE REFIERE EL CERTIFICADO PRECEDENTE.

<i>Marcas</i>	<i>Números</i>	<i>Bultos</i>	<i>CONTENIDO</i>	<i>Mercancías en estado sano</i>	<i>Mercancías averiadas</i>	<i>Valor en estado sano.</i>	<i>Producto de la venta</i>
DEA & C	19	1 k 76	353,50 mets valencia n.º 410	353,50 mts. valencia.....	\$ 176 75	
			279 " " " 386	279 " " "	167 40	
						<u>\$ 344 15</u>	<u>217 90</u>

Estas mercancías salieron de Barranquilla el día 7 de Mayo de 1898 por vapor López Penha que llegó á Honda el día 16 de Mayo y fueron remitidas el día 27 de Mayo 1898. He recibido la suma de \$ 23-20 valor de este certificado. "Sous toutes réserves des droits résultant pour les assureurs des clauses et conditions de la police."

Bogotá, 12 de Julio de 1898.

El Agente, *Jorge V. Child.*

CUENTA DE VENTA

a que se refieren los documentos anexos

DE A & C	19	1	632 ⁵⁰ Mts. valencina números 410 y 386.....	230	15
GASTOS					
			Cnota parte de avisos y conducción.....\$ 0,75	230	15
			5 o ^o comisión de la venta 11,50	12	25
			Suma entregada.....\$	217	90
Bogotá, 12 de Julio de 1898.					
El Agente, <i>JORGE V. CHILD.</i>					

LIQUIDACION GENERAL

Como casi todos los bultos tienen descuento y hay uno que tiene varios, empezaremos por sumar los principales netos, sin incluir en ellos ni el empaque ni la comisión, lo que nos dará: francos 328,75 + 819,70 + 819,70 + 346,10 + 784,75 + 806,80 + 401,85 + 1082,55 + 992,65 = frs. 6382,85 = \$ 1276,57 oro, que constituirá el *Principal* de la factura.

En seguida sumaremos los empaques y tendremos: 15 + 14,25 + 14,25 + 13,25 + 13,25 + 13,25 + 26,25 + 13,25 + 13,25 = frs. 136 = \$ 27,20 oro, á lo cual agregaremos \$ 0,82 por intereses en 6 meses á razón del 6 o^o anual, lo que nos dará un total de \$ 28,02 para el *Empaque*.

Luégo sumaremos las comisiones que constan al pié de cada bulto, así: 16,40 + 40,95 + 40,95 + 17,30 + 39,20 + 40,30 + 20,05 + 54,10 + 49,60 = frs. 318,85 = \$ 63,77 (1). Sumaremos ahora el seguro que se encuentra en los gastos de pié de factura, así: 62,25 + 409,20 = frs. 471,45 = 94,29. (2).

Añadiendo estas dos últimas partidas con el principal neto, obtendremos 1276,57 + 63,77 + 94,39 = \$ 1434,63, que es la suma sobre la cual buscaremos el interés en 6 meses á la rata de 6 o^o anual: $\frac{1434,63 \times 6 \times 6}{12 \times 100} = \$ 43,04$ (3).

El total de estas tres partidas (1, 2 y 3) nos dará los *Gastos al valor*—esto es, repartibles proporcionalmente á los principales—que ascenderán por tanto á 63,77 + 94,29 + 43,04 = \$ 201,10,

Pasamos luégo á averiguar las partidas que deben constituir los *Gastos al peso*.

En primer lugar, deduciremos de los gastos de pié de factura, el valor del seguro, lo que nos dará frs. 248,15 = \$ 49,63, á los cuales agregaremos 3 o^o de intereses, ó sea \$ 1.49, y obtendremos un total de \$ 51,12 oro que denominaremos *Embarque y flete marítimo* (1).

Reuniremos ahora en una sola las diferentes partidas que representan los gastos causados desde la Costa hasta la Capital, á saber: gastos en Barranquilla 63,05; id. en

Honda, 15,95; flete de tierra, 51,75; impuesto municipal, 6,75; arrume y apertura de bultos, 1,80; y obtendremos un total de \$ 139,30 en papel-moneda, que convertiremos en oro, multiplicando por 10 y partiendo por 29 $\left(\frac{139,30 \times 100}{290}\right) = \$ 48,03$ (2)

Adicionando estas dos partidas (1 y 2) tendremos 51,12+48,03=\$ 99,15 como total de los gastos repartibles proporcionalmente al *peso neto*.

Por el manifiesto de Aduana veremos que los derechos de importación ascendieron á \$ 990,65 papel=341,60 oro, imputables al peso bruto.

Está terminada la liquidación general, que sirve de base y comprobación para la liquidación por bultos, y que creemos conveniente resumir en el siguiente cuadro:

LIQUIDACION general en oro de la factura despachada por Tardif & Casson, de París, el 31 de Marzo de 1898.—9 bultos números 19 á 27.

			\$	Cs.	\$	Cs.
<i>Principal</i>						
Valor neto de las mercancías	frs.	6382 85			\$ 1276	57
<i>Empaque</i>						
Embalaje de 9 bultos	„	136 ...	27	80		
Intereses al 3 % sobre \$ 27,30				82	28	02
<i>Gastos al valor</i>						
Comisión	frs.	318 85				
Seguro		471 45				
		790 30	\$ 158	06		
Intereses al 3 % sobre \$ 1434,63			43	04	201	10
<i>Gastos al peso</i>						
Embarque y flete marítimo	frs.	248 15	49	63		
Intereses 7/ esta suma al 3 %				1 49		
Gastos en Barranquilla	\$	63 05				
Gastos en Honda		15 95				
Flete de tierra		51 75				
Impuesto municipal		6 75				
Arrume y apertura de bultos		1 80				
	Papel	\$ 139 30	oro 48	03	99	15
<i>Aduana</i>						
Derechos de importación, papel		990 65			oro 341	60
Total en oro francés	\$				1946	44

MULTIPLICADORES FIJOS

Como la reducción de papel á oro habrá que hacerla muchas veces en el curso de las liquidaciones siguientes, y otras tantas será preciso emplear á 29 como divisor, formaremos desde luego la tabla de los productos de éste por los 10 primeros números, para proceder con más rapidez, facilidad y exactitud: héla aquí:

1—29 } 3— 87 } 5—145 } 7—203 } 9—261
 2—58 } 4—116 } 6—174 } 8—232 } 10—290

Para obtener el multiplicador fijo para la repartición de los gastos al valor, tenemos que dividir su importe \$ 207,10 por el principal \$ 1276,57, cociente que indicará con cuánto debemos recargar cada peso, y para evitarnos tanteos y errores en la división, formaremos la tabla de los múltiplos del divisor; héla aquí:

1—127657 } 3—382971 } 5—638285 } 7— 893599 } 9—1148913
2—255314 } 4—510628 } 6—765942 } 8—1021256 } 10—1276570

Procediendo á la división obtendremos, con un error por defecto menor de un diez milésimo, 0,1575 como unidad de recargo por gastos al valor.

201100		127657
127657		
<hr/>		0,1575
734430		
638285		
<hr/>		
961450		
893599		
<hr/>		
678310		
638285		
<hr/>		
40025		

Y como este recargo tendremos que multiplicarlo sucesivamente por todos los principales, simplificaremos las operaciones formando la tabla de sus múltiplos; héla aquí :

1—1575 } 3—4725 } 5—7875 } 7—11025 } 9—14175
2—3150 } 4—6300 } 6—9450 } 8—12600 } 10—15750

Para obtener el multiplicador fijo para la repartición de los gastos al peso, tenemos que dividir su importe \$ 99,15 por kgs. 631,41, peso neto de la factura (73+76+76+67,900+63+64,510+60,500+76,500+74) y el cociente nos indicará con cuánto debe recargarse cada kilogramo. Hé aquí la tabla de los múltiplos del divisor :

1— 63141 } 3—189423 } 5—315705 } 7—441987 } 9—568269
2—126282 } 4—252564 } 6—378846 } 8—505128 } 10—631410

Procediendo á la división obtendremos, con un error por defecto en menos de un milésimo, 0,157 como unidad de recargo por gastos al peso.

99150		63141
63141		
<hr/>		0,157
360090		
315705		
<hr/>		
443850		
441987		
<hr/>		
2863		

Y como este recargo tendremos que multiplicarlo sucesivamente por el peso neto de cada bulto, y aun de cada grupo de artículos, lo mejor es formar la tabla de sus múltiplos; héla aquí:

1—157 } 3—471 } 5—785 } 7—1099 } 9—1413
2—314 } 4—628 } 6—942 } 8—1256 } 10—1570

Examinando el manifiesto de Aduana observaremos: 1.º que las mercancías de nuestra factura han causado derechos de 3.ª, 4.ª, 7.ª, 10.ª, 14.ª y 15.ª clase; 2.º que las tres primeras todas tienen otro recargo más de 25^o/₁₀₀.

tienen un recargo de 20^o/₁₀₀ y las dos últimas de 50^o/₁₀₀; y 3.º que además de esos recargos

En cada liquidación, habría, pues, que hacer tres liquidaciones sucesivas, y lo mejor será formar nuestra tarifa, averiguando con cuánto queda en definitiva gravado cada kilogramo. Procederemos así:

3.ª clase.		4.ª clase.	
Derecho primitivo.....\$	0,025	Derecho primitivo.....	0,05
Recargo de 20 ^o / ₁₀₀	0,005	Recargo de 20 ^o / ₁₀₀	0,01
	<hr/>		<hr/>
	0,030		0,06
Recargo de 25 ^o / ₁₀₀	0,0075	Recargo de 25 ^o / ₁₀₀	0,015
	<hr/>		<hr/>
Derecho definitivo.....	0,0375	Derecho definitivo.....	0,075
	<hr/> <hr/>		<hr/> <hr/>

<i>7.ª clase.</i>	
Derecho primitivo.....	0,30
Recargo de 20%.....	0,06
	<hr/>
	0,36
Recargo de 25%.....	0,09
	<hr/>
Derecho definitivo.....	0,45
	<hr/> <hr/>
<i>10.ª clase.</i>	
Derecho primitivo.....	0,60
Recargo del 25%.....	0,15
	<hr/>
Derecho definitivo.....	0,75
	<hr/> <hr/>

<i>14.ª clase</i>	
Derecho primitivo.....	\$ 1,00
Recargo de 50%.....	50
	<hr/>
	1,50
Recargo de 25%.....	0,375
	<hr/>
Derecho definitivo.....	1,875
	<hr/> <hr/>
<i>15.ª clase</i>	
Derecho primitivo.....	\$ 1,25
Recargo de 50%.....	0,625
	<hr/>
	1,875
Recargo de 25%.....	0,469
	<hr/>
Derecho definitivo.....	\$ 2,344
	<hr/> <hr/>

LIQUIDACION ESPECIAL.

La liquidación de cada bulto comprende las mismas partes que la liquidación general. Sobre cada una haremos las indicaciones necesarias.

Principal. Comprende el valor *neto* de las mercancías que vienen en cada bulto esto es, libre de descuento y de todo gasto.

Empaque. Cada bulto trae el suyo, al pié; pero es preciso agregarle los intereses que le correspondan en 6 meses, á razón del 3 % anual, ó sea 3 %, para lo cual basta multiplicar por 3 y dividir por 100.

Gastos al valor. Multiplíquese el principal de cada bulto por el multiplicador fijo que representa el respectivo recargo.

Gastos al peso. Multiplíquese el *peso neto* de cada bulto por el correspondiente multiplicador fijo.

Aduana. En los bultos que no causan más que una sola clase de derechos, basta multiplicar su peso *bruto* por la *unidad definitiva* de la respectiva clase; pero en los bultos que contienen artículos que pagan distintos derechos hay que liquidar por separado los de cada grupo; siendo de advertir que en este caso la Aduana reparte el peso del empaque en partes proporcionales al peso neto de cada grupo de artículos que pertenecen á una misma clase, y aplica la tarifa al peso neto aumentado con la parte correspondiente de empaque. En nuestro caso tenemos que los bultos números 22, 25, 26 y 27 son mixtos.

Examinando el manifiesto de Aduana, vemos:

1.º Que el peso bruto del bulto número 22 está repartido así: kgs. 16,9 de 10.ª clase, kgs. 51 de 7.ª clase, y kgs. 4 de empaque descompuestos en kgs. 3 de 7.ª clase y kgs. 1 de 10.ª; lo que quiere decir que á los kgs. 16,9 de 10.ª clase debemos agregar kgs. 1 de empaque=kgs. 17,9, y á los kgs. 51 de 7.ª añadir kgs. 3,1 de empaque=kgs. 54,1;

2.º Que el peso bruto del bulto número 25 está repartido así: kgs. 19 de 14.ª clase, kgs. 39 de 3.ª, kgs. 2 de 4.ª y kgs. 6 de empaque descompuestos en kgs. 3,9 de 3.ª, kgs. 0,2 de 4.ª y kgs. 1,9 de 14.ª, que, incorporados en sus respectivas clases, nos darán: kgs. 19+1,9=20,9 de 14.ª clase; kgs. 39+3,9=kgs. 42,9 de 3.ª clase; kgs. 2+0,2=kgs. 2,2 de 4.ª clase;

3.º Que el bulto número 26 está repartido así: kgs. 72,1 de 14.ª clase, kgs. 4,5 de 15.ª y kgs. 3,5 de empaque descompuestos en kgs. 3,3 de 14.ª y kgs. 0,2 de 15.ª, lo cual nos da por junto kgs. 72,1+3,5=kgs. 75,6 de 14.ª y kgs. 4,5+0,2=kgs. 4,7 de 15.ª clase;

4.º Que el bulto número 27 está repartido así: kgs. 65,5 de 14.ª clase, kgs. 9 de 15.ª clase y kgs. 4,50 de empaque descompuesto en kgs. 3,95 de 14.ª y kgs. 0,55 de 15.ª, lo que nos da por junto kgs. 65,5+3,95=69,45 de 14.ª y kgs. 9+0,55=kgs. 9,55 de 15.ª

Los demás bultos, aun cuando contienen artículos de distinto precio, pertenecen cada uno á una sola clase.

A proporción que se vaya obteniendo el valor de los derechos de cada bulto ó de cada grupo en papel, se reducirá á oro multiplicando por 10 y partiendo por 29.

Así obtendremos la siguiente liquidación que, para allanar dificultades, presentamos en un solo cuadro:

LIQUIDACION POR BULTOS

Ns.		\$	Cs.	\$	Cs.	\$	Cs.
	<i>Principal</i> —(frs. 328,75)			65	75		
	<i>Empaque</i> —(frs. 15)	3		
19	Intereses al 3 ^o / ₁₀₀	0	09	3	09		
	<i>Gastos al valor</i> —(\$ 65,75X0,1575)			10	35		
	<i>Gastos al peso</i> —(kgs. 73X0,157)			11	46		
	<i>Aduana</i> — $\frac{(kgs. 76 \times 0,75 \times 10)}{29}$			19	66	110	31
20	<i>Principal</i> —(frs. 819,70)			163	94		
	<i>Empaque</i> —(frs. 14,25)	2	85				
	Intereses al 3 ^o / ₁₀₀	0	09	2	94		
	<i>Gastos al valor</i> —(\$ 163,94X0,1575)			25	82		
	<i>Gastos al peso</i> —(kgs. 76X0,157)			11	93		
	<i>Aduana</i> — $\frac{(kgs. 80 \times 1,875 \times 10)}{29}$			51	72	256	35
21	Como el anterior en todo.					256	35
22	<i>Principal</i> —(frs. 346,10)			69	22		
	<i>Empaque</i> —(frs. 13,25)	2	65				
	Intereses al 3 ^o / ₁₀₀	0	08	2	73		
	<i>Gastos al valor</i> —(\$ 69,22X0,1575)			10	90		
	<i>Gastos al peso</i> —(kgs. 87X0,157)			10	66		
	<i>Aduana</i> — $\left\{ \begin{array}{l} \frac{(17,7 \times 0,75 \times 10)}{29} \\ \frac{(kgs. 54,1 \times 0,45 \times 10)}{29} \end{array} \right.$	4	63			106	53
23	<i>Principal</i> —(frs. 784,75)			156	95		
	<i>Empaque</i> —(frs. 13,25)	2	65				
	Intereses al 3 ^o / ₁₀₀	...	08	2	73		
	<i>Gastos al valor</i> —(\$ 156,95 X 0,1575)			24	72		
	<i>Gastos al peso</i> —(kgs. 63 X 0,157)			9	89		
	<i>Aduana</i> — $\frac{(kgs. 66 \times 1,875 \times 10)}{29}$			42	67	236	96
24	<i>Principal</i> —(frs. 806,80)			161	36		
	<i>Empaque</i> —(frs. 13,25)	2	65				
	Intereses al 3 ^o / ₁₀₀	..	08	2	73		
	<i>Gastos al valor</i> —(\$ 161,36 X 0,1575)			25	41		
	<i>Gastos al peso</i> —(kgs. 64 X 0,157)			10	13		
	<i>Aduana</i> — $\frac{(kgs. 68 \times 1,875 \times 10)}{29}$			43	96	243	59
	A la vuelta.....\$					1210	09

		De la vuelta.....\$)								
25	Principal—(frs. 401,85)					80	37		1210 09	
	Empaque—(frs. 26,25)		5	25						
	Intereses al 3%			16		5	41			
	=====									
	Gastos al valor—(\$ 80,37 × 0,1575)						12	66		
	Gastos al peso—(kgs. 60 × 0,157)						9	50		
	Aduana —	(kgs. 20,9 × 1,875 × 10)	13	51						
		(kgs. 42,9 × 0,0375 × 10)			29					
	(kgs. 2,2 × 0,075 × 10)			29		06	14	12	122 06	
=====										
26	Principal—(frs. 1082,55)					216	51			
	Empaque—(frs. 13,25)		2	65						
	Intereses al 3%			08		2	73			
	=====									
	Gastos al valor—(\$ 216,51 × 0,1575)						34	10		
	Gastos al peso—(kgs. 76 × 0,157)						12	01		
		(kgs. 75,3 × 1,875 × 10)	48	68						
		(kgs. 4,7 × 2,344 × 10)			29					
	Aduana —	(kgs. 4,7 × 2,344 × 10)	3	82			52	50	317 85	
	=====									
27	Principal—(frs. 992,65)					198	53			
	Empaque—(frs. 13,25)		2	65						
	Intereses al 3%			08		2	73			
	=====									
	Gastos al valor—(\$ 198,53 × 0,1575)						31	27		
	Gastos al peso—(kgs. 74 × 0,157)						11	62		
		(kgs. 69,45 × 1,875 × 10)	44	90						
		(kgs. 9,55 × 2,344 × 10)			29					
	Aduana —	(kgs. 9,55 × 2,344 × 10)	7	37			52	27	296 42	
	=====									
Total en oro.....								\$	1946 42	

Comparando este total con el de la liquidación general, se verá que, por el procedimiento abreviado de los multiplicadores fijos, apenas ha resultado un error por defecto de \$ 0,02.

COMPROBACION.

La forma que hemos dado á la liquidación general, para presentarla en todos sus detalles, no es la que se adopta en la práctica, sino el siguiente cuadro sinóptico que sirve de comprobación. Para averiguar si las operaciones aritméticas de la liquidación especial han sido bien ejecutadas, es preciso que todas las partidas de una misma naturaleza den sumas iguales ó aproximadas, con pequeños errores inevitables, á las de la liquidación general; esto es, que la suma de los principales de los diversos bultos sea idéntica al principal total de la factura; la suma de los empaques igual á la del todo; las partes proporcionales de gastos al valor y gastos al peso iguales á los totales respectivos de la factura, y lo mismo deben resultar los derechos de importación:

CUADRO SINOPTICO DE LA LIQUIDACION ESPECIAL

Nros.	Peso bruto		Peso neto		Principal		Empaq. ^a		Gtos. al valor		Gtos. al peso		Aduana	Totales
19	76	73	...	65	75	3	09	10	35	11	46	19	66	110 31
20	80	76	...	163	94	2	94	25	82	11	93	51	72	256 35
21	80	76	...	163	94	2	94	25	82	11	93	51	72	256 35
22	72	67	90	69	22	2	73	10	90	10	66	13	02	106 53
23	66	63	...	156	95	2	73	24	72	9	89	42	67	236 96
24	68	64	51	161	36	2	73	25	41	10	13	43	96	243 59
25	66	60	50	80	37	5	41	12	66	9	50	14	12	122 06
26	80	76	50	216	51	2	73	34	10	12	01	52	50	317 85
27	79	74	...	198	53	2	73	31	27	11	62	52	27	296 42
9 btos.	kgs. 667	k. 631	41	1276	57	28	03	201	05	99	13	341	64	1946 42

En este cuadro los totales horizontales dan el valor de cada bulto, y los totales verticales el importe de cada una de las secciones en que se dividió la liquidación general, y el total de los totales, el costo de la factura liquidada con todos sus gastos.

Comparando ese cuadro con la liquidación general, observaremos: 1.º que la columna de los principales no discrepa, como es natural; 2.º que la de empaque da un superávit de 1 centavo; 3.º que la de gastos al valor arroja un déficit de 5 centavos; 4.º que la de gastos al peso, presenta un déficit de 2 centavos; 5.º que la de aduana da un superávit de 4 centavos; y 6.º que estas diferencias en más ó en menos, compensándose, hacen que, en definitiva, la suma de los totales no discrepe del total de la liquidación general sino en la cantidad insignificante de 2 centavos.

LIQUIDACION POR GRUPOS

Conocido el costo de cada bulto, si éste no contuviera más que una sola clase de artículos, bastaría dividir el importe total del bulto por el número de unidades (objetos, kilogramos, metros ó piezas) para terminar la liquidación; pero no siempre sucede así, y es muy común que un mismo bulto contenga artículos de distintas clases, precios, calidades, pesos y derechos. En tal caso, nos atendremos á la clasificación que la Aduana haya establecido al liquidar los derechos de importación, por cuanto ella establece el peso de los artículos que corresponden á distinta clase de la tarifa en un mismo bulto, prorratea entre ellos el empaque y forma grupos que debemos liquidar por separado, como si fueran otros tantos bultos.

Como al hacer la liquidación general tuvimos que liquidar por separado los derechos correspondientes á cada grupo, ahora no tenemos que hacer más que lo siguiente: 1.º hallar el principal de cada grupo, neto de descuento; 2.º, prorratar el valor del empaque entre los principales; 3.º, multiplicar el principal por el multiplicador fijo de los gastos al valor, y 4.º, multiplicar el peso neto por el multiplicador fijo de los gastos al peso. Procedamos bulto por bulto y grupo por grupo.

BULTO NÚMERO 22

Como contiene dos grupos, nos bastará liquidar el primero, y deducir su importe del valor total del bulto, para obtener el costo del segundo grupo.

<i>Primer grupo: Referencia número 987.</i>					
Principal— (frs. 237,65)	=	\$	47	53	
(\$ 47,53 X 2,72)			1	87	
Empaque—	=				
\$ 69,22					
Gastos al valor— (\$ 47,53 X 0,1575)	=		7	48	
Gastos al peso— (kgs. 16,9 X 0,157)	=		2	65	
Aduana	=		4	63	64 16
<i>Segundo grupo: Referencia número 97 (\$ 106,53—64,16)</i>	=				42 37
					\$ 106 53

BULTO NUMERO 25

Contiene tres grupos: liquidaremos los dos primeros, y restando la suma de sus importes del valor total del bulto, deduciremos el costo del tercero.

<i>Primer grupo: Referencia número 21 bis azul.</i>					
Principal— (frs. 198,45)	=	\$	39	69	
(\$ 39,69 X 5,41)			2	67	
Empaque—	=				
\$ 80,37					
Gastos al valor— (\$ 39,69 X 0,1575)	=		6	25	
Gastos al peso— (kgs. 19,0,5 X 0,157)	=		2	99	65 11
Aduana	=		13	51	
<i>Segundo grupo: Referencia número 20.</i>					
Principal— (frs. 102,40)	=		21	68	
(\$ 21,68 X 5,41)			1	46	
Empaque—	=				
80,37					
Gastos al valor— (\$ 21,68 X 0,1575)	=		3	41	
Gastos al peso— (kgs. 39 X 0,157)	=		6	12	
Aduana	=			55	33 22
<i>Tercer grupo:</i>					
Referencia número 13881 (122,06—(65,11+33,22))	=				23 73
					\$ 122 06

BULTO NUMERO 26

Contiene dos grupos; liquidaremos el primero y obtendremos el valor del segundo por deducción:

<i>Primer grupo: Paños.</i>					
Principal— (frs. 575,35+337,60=frs. 912,95)	=	\$	182	59	
(\$ 182,59 X 2,73)			2	30	
Empaque—	=				
216,51					
Gastos al valor— (\$ 182,59 X 0,1575)	=		28	76	
Gastos al peso— (kgs. 72 X 0,157)	=		11	30	
Aduana	=		48	68	273 63
<i>Segundo grupo: Raso (\$ 317,85—273,63)</i>	=				44 17
					317 80

Como la referencia número 410 consta de 5 piezas y la número 386 de otras tantas, nos bastaría dividir el importe de cada una por el número respectivo de piezas para saber el costo de la pieza; mas como no todas ellas tienen el mismo largo, la unidad no es ni podía ser la pieza, sino el metro. Así es que dividiendo por el número de éstos, obtendremos:

$$\begin{array}{l} \text{Para la referencia número 410: } \frac{\$ 58,94}{\text{m. } 353,50} = \$ \quad 0 \left| \begin{array}{l} 162 \\ \hline \end{array} \right. \text{ c/ metro.} \\ \text{'' '' '' '' 386: } \frac{\$ 53,37}{\text{m. } 279} = \$ \quad 0 \left| \begin{array}{l} 192 \\ \hline \end{array} \right. \text{ c/ metro.} \end{array}$$

BULTOS NUMEROS 20 Y 21

Como el contenido de ambos es idéntico, bastará dividir el importe de uno de ellos por el número de metros para obtener: $\frac{\$ 256,35}{\text{m. } 164} = \$ 1,563$ c/ metro de la referencia n.º 1384.

BULTO NUMERO 22

Contiene dos grupos; pero como cada uno consta de un artículo, bastará dividir el importe del grupo por su respectivo metraje, y así obtendremos:

$$\begin{array}{l} \text{Para la referencia número 987: } \frac{\$ 64,16}{\text{m. } 227,40} = \$ \quad 0 \left| \begin{array}{l} 283 \\ \hline \end{array} \right. \text{ c/ metro.} \\ \text{'' '' '' '' 97: } \frac{\$ 42,37}{\text{m. } 217} = \$ \quad 0 \left| \begin{array}{l} 196 \\ \hline \end{array} \right. \text{ c/ metro.} \end{array}$$

BULTOS NUMEROS 23 Y 24

Contienen ambos los mismos artículos, pero en cantidades diversas; pagan los mismos derechos y por tanto forman un solo grupo. Como todos los artículos tienen el mismo descuento, los liquidaremos en partes proporcionales al principal bruto, y como tenemos que hacer cuatro liquidaciones, buscaremos el multiplicador fijo, dividiendo el importe total de ambos bultos por la suma de sus principales brutos, lo que nos dará: $\frac{\$ 236,96 + \$ 243,59}{\text{frs. } 800,75 + \text{frs. } 823,25} = \$ 0,296$ c/ franco.

Para proceder con mayor facilidad y precisión, formaremos la tabla de los productos del multiplicador fijo:

$$\begin{array}{l} 1-296 \} 3-888 \} 5-1480 \} 7-2072 \} 9-2664 \\ 2-592 \} 4-1184 \} 6-1776 \} 8-2368 \} 10-2960 \end{array}$$

Multiplicando por este número los principales brutos, después de sumados los que cada artículo tiene en uno y otro bulto, obtendremos este resultado:

Referencia número 2218 negro	(frs. 356,25 + frs. 369,75) × \$ 0,296 = \$	214 89
'' '' '' azul	(frs. 192 + frs. 196,80) × \$ 0,296 = \$	115 08
'' '' 2188 negro	(frs. 122 + frs. 124,45) × \$ 0,296 = \$	72 94
'' '' 21 bis ''	(frs. 130,50 + frs. 132,25) × \$ 0,296 = \$	77 77
		\$ 480 68

Por medio de la división hallaremos el valor de cada unidad, después de sumar el metraje de cada artículo.

Referencia número 2218 negro	$\frac{\$ 214,89}{(m. 47,50+m. 49,30)} =$	\$ 2	22	cj metro
" " azul	$\frac{\$ 115,08}{(m. 24+m. 24,60)} =$	\$ 2	368	cj metro
" " 2188 negro	$\frac{\$ 72,94}{(m. 20+m. 20,40)} =$	\$ 1	805	cj metro
" " 21 bis negro	$\frac{\$ 77,77}{(m. 22,70+m. 23)} =$	\$ 1	701	cj metro

BULTO NUMERO 25

Como contiene 3 grupos de un solo artículo cada uno, bastará dividir el importe del grupo por el número de unidades que lo forman, y así obtendremos:

Referencia número 21 bis azul	$\frac{\$ 65,11}{32,40} =$	\$ 2	01	cj metro
" " 20 piezas	$\frac{\$ 33,20}{19 \times 12 m} =$	\$ 0	146	cj metro
" " 1381	$\frac{\$ 23,73}{pares 100} =$	\$ 0	24	cj par

BULTO NUMERO 26

Contiene dos grupos: uno de paños constante de cuatro clases, de precios distintos, y otro de raso constante de un solo artículo. Liquidaremos el primero hallando el multiplicador fijo, para lo cual dividiremos el importe del grupo por la suma de los principales brutos de todos los paños, puesto que todos tienen el mismo descuento, para ver á cuánto se eleva cada franco, y así obtendremos:

$$\frac{\$ 273,63}{\text{frs. } 587,10 + \text{frs. } 344,50} = \$ 0,294 \text{ por franco.}$$

Formaremos en seguida la tabla de los productos de este multiplicador fijo; héla aquí:

1—294	3— 882	5—1470	7—2058	9—2646
2—588	4—1176	6—1764	8—2352	10—2940

Multiplicando los principales brutos de los paños por dicho multiplicador fijo, obtendremos la siguiente liquidación:

Referencia número 4207 negro	(frs. 392,85 X \$ 0,294) =	115	49		
" " azul	(frs. 194,25 X \$ 0,294) =	57	10		
" " 5126 gris	(frs. 180,20 X \$ 0,294) =	52	97		
" " 247 negro	(frs. 164,30 X \$ 0,294) =	48	30	273	86
" " 2050 raso de seda negro				44	17
				<u>318</u>	<u>03</u>

Por medio de la división obtendremos el precio de cada unidad, así :

Referencia n.º 4207 negro	$\frac{\$ 115,49}{=44,90}$	=	\$ 2	573	cada metro
" " " azul	$\frac{\$ 57,10}{=21}$	=	\$ 2	72	cada metro
" " 5126 gris	$\frac{\$ 52,97}{=26,70}$	=	\$ 1	984	cada metro
" " 247 negro	$\frac{\$ 48,80}{=26,50}$	=	\$ 1	823	cada metro
" " 2,050	$\frac{\$ 44,17}{42,40}$	=	\$ 1	042	cada metro

BULTO NUMERO 27.

Contiene dos grupos; uno de paños constante de dos artículos, de distinto precio, y otro de raso constante de un solo artículo. Liquidaremos el primero, hallando el valor del primer artículo con la proporción

$$\text{frs. } 671,95 : \$ 209,31 :: \text{frs. } 316,80 : x$$

y el valor del segundo artículo por sustracción, y obtendremos :

Referencia n.º 247 negro	$\frac{\$ 209,31 \times \text{frs. } 316,80}{\text{frs. } 671,95}$	=	98	07		
" " " azul	$\$ 209,31 - \$ 98,07$	=	111	24	209	31
" " 2050		=			87	11
					296	42

Por medio de la división hallaremos el precio de cada unidad así:

Referencia n.º 247 negro	$\frac{\$ 98,07}{m. 51,10}$	=	\$ 1	92	cada metro
" " " azul	$\frac{\$ 111,24}{m. 51,10}$	=	\$ 2	177	cada metro
" " 2050	$\frac{\$ 87,11}{m. 83,55}$	=	\$ 1	043	cada metro

Promedio.—Cuando un mismo artículo se distribuye en varios bultos, en los cuales va asociado con otro ú otros, puede resultar, y generalmente resulta, en la liquidación final con precios distintos, debido á la influencia que vienen á ejercer sobre su costo la diversidad de empaque, peso, volumen, tarifa, cantidad etc. de los demás artículos que lo acompañan. Tal sucede en la presente liquidación con el paño negro número 247 que tiene de principal frs. 6,20 en los bultos números 26 y 27, y sin embargo, sale costando \$ 1,823 el metro en el primero y \$ 1,92 en el segundo. En este caso es preciso sacar el precio medio, sumando ambos precios y tomando la mitad de la suma. Así obtendremos :

$$\frac{\$ 1,823 + 1,92}{2} = \$ 1,872 \text{ cada metro del n.º 247}$$

Está terminada la liquidación, cuyo último resultado nos da la siguiente

SINOPSIS DE LA LIQUIDACION FINAL.

Referencias.	ARTICULOS		Precio			Importe.			Totales.		
410	353 ^m ,50 género de algodón de colores á			162	58	26					
386	279,00 raso " " " listas á			192	53	56	111	82			
1384	328 ^m ,00 paño de lana de color	á	1	563	512	66	512	66			
987	227,40 género de algodón y crin	á		283	64	35					
97	217,00 tela de algodón cruda	á		196	42	53	106	88			
2218	96,80 paño de lana negro	á	2	22	214	89					
"	48,60 " " azul	á	2	368	115	08					
2188	40,40 " " negro	á	1	805	72	92					
21 bis	45,70 " " "	á	1	701	77	73	480	62			
"	32,40 " " azul	á	2	01	65	12					
20	228,00 algodón negro en rama	á		146	33	28					
1381	100 pares hombros postizos	á	0	24	24	...	122	40			
4207	44 ^m ,90 paño de lana negro	á	2	573	115	52					
"	21,00 " " azul	á	2	72	57	12					
2050	125,95 raso de seda negro	á	1	042	131	23					
5126	26,70 paño de lana gris	á	1	934	52	97					
247	77,60 " " negro	á	1	872	145	26					
"	51,10 " " azul	á	2	177	111	24	613	34			
									1947	72	
Suma del cuadro sinóptico de la liquidación especial.....									1946	42	
Diferencia.....\$									1	30	

Esta diferencia proviene de que en las divisiones para obtener el precio de cada unidad, se han aproximado por exceso todos los cocientes, para evitar la pérdida que resultaría de despreciar cualquier residuo. Para compensar este exceso, se han despreciado los milésimos en las multiplicaciones de la sinopsis final.

INDICE-SUMARIO

INTRODUCCION—PÁGINAS 3 A 5

Concurrencia absurda.—Necesidad de uniformar el procedimiento para liquidar las facturas.—Indicaciones á los comisionistas y agentes del tránsito.—Previsiones al liquidador.—Esta obra está basada en documentos auténticos.—Sugestiones á los comerciantes.

CAPITULO I.—PEDIDOS AL EXTRANJERO.—PÁGINAS 6 A 8

Modo de ponerse en relación con las casas extranjeras.—Remesas y apertura de crédito.—Representantes y Agentes viajeros.—Previsiones para hacer un pedido.—Copiador para las notas de pedido.—Despacho del pedido y diligencias en el tránsito.

CAPITULO II.—DOCUMENTOS COMERCIALES.—PÁGINAS 8 A 24

Explicaciones sobre: fianza y poder, facturas de expedición y consular, manifiesto de aduana, cartas de aviso, cuentas de gastos, letras de cambio, conocimiento de embarque, carta de porte ó remesa y reconocimiento de averías.—Modelos auténticos: solicitud del introductor al Tesorero general de la República, escritura de fianza por derechos de introducción y poder al comisionista de la Costa, dos facturas francesas, cuenta de gastos de pié de factura, id. de embarque, aviso de la llegada de la mercancía á Barranquilla, id. de su despacho para Honda, conocimiento de embarque, declaración de aduana, cuentas de gastos en Barranquilla, aviso de giro y letra por el importe de la misma, id. id. á favor del Tesorero General de la República, aviso de la llegada á Honda, id. del despacho para Bogotá, carta de porte, cuenta de gastos en Honda, aviso de giro y letra por el importe de la misma.

CAPITULO III.—PRECIO DE COSTO.—PÁGINAS 24 A 29

El costo de producción como base primordial.—Elementos esenciales del precio de costo.—Lo que debe estudiar el comerciante para proceder con acierto.—Influencia de los gastos generales y personales en el precio de costo.—Causa infalible de ruina. Gastos fijos y variables.—La cifra de negocios como base del precio de costo.—Cálculos y raciocinios para establecerlo.—Límites fijados por la Moral á los gastos personales.—El honor exige la especificación de los gastos en cuentas especiales.—Culpabilidad legal por exceso en los gastos.—Ejemplo práctico para fijar el porcentaje de éstos y cálculos correspondientes.

CAPITULO IV.—PRECIO DE VENTA.—PÁGINAS 29 A 32

Precio mínimo, ganancia, prima de seguro, fondo de reserva.—Eventualidades de pérdida.—Recargo sobre el precio de costo.—Error funesto en que suelen incurrir los comerciantes y cálculos para descubrirlo.—Tablas de corrección para averiguar el verdadero porcentaje de utilidad.

CAPITULO V.—OPERACIONES ARITMÉTICAS.—PÁGINAS 32 A 42

Aición, sustracción, multiplicación, división, porcentaje, interés, partición y conversión de monedas: procedimientos rápidos y seguros para evitar errores, tanteos y rectificaciones, con ejemplos prácticos. Procedimientos y tablas para alterar el precio de las mercancías, según que las letras suban ó bajen.

CAPITULO VI.—LIQUIDACIÓN EN PAPEL-MONEDA.—PÁGINAS 43 A 51.

Explicaciones preliminares: principal, empaque, comisión, pié de factura, gastos en el tránsito, derechos de aduana.—Gastos al valor, al volumen y al peso.—Liquidación general: explicaciones y cálculos, comprobación y cuadro detallado.—Liquidación por bultos: multiplicadores fijos, tarifa de aduana, reglas y cálculos, cuadro detallado, sinopsis y comprobación.—Liquidación por artículos: procedimientos, cálculos detallados y sinopsis de la liquidación final.

CAPITULO VII.—LIQUIDACIÓN EN ORO.—PÁGINAS 51 A 71.

Inconvenientes de la liquidación en papel.—Fluctuaciones del cambio.—Libre estipulación.—Ventajas de la liquidación en oro.—Compra inmediata de letras.—Patrón de oro.—Factura auténtica de 9 bultos.—Manifiesto de aduana.—Documentos relativos al reconocimiento de averías.—Liquidación general: explicaciones, cálculos y cuadro detallado.—Liquidación especial: multiplicadores fijos, procedimiento y cálculos para cada bulto, cuadro detallado de la liquidación por bultos, sinopsis y comprobación.—Liquidación por grupos: explicaciones y cuadros detallados.—Liquidación particular: explicaciones y cálculos minuciosos para obtener el precio de cada artículo y sinopsis de la liquidación final.