

Formación y Orientación Laboral

TEMA 53: La financiación de la empresa: fuentes. Los costes empresariales. Clasificación. Fijación de precios de venta. Umbral de rentabilidad o punto muerto.

1. Introducción
2. La función financiera de la empresa.
3. Las fuentes de financiación de la empresa.
 - 3.1. Fuentes de financiación propias
 - 3.2. Fuentes de financiación ajenas
 - 3.3. Fuentes de financiación cuasipropias
4. Los costes empresariales.
 - 4.1. Clasificación de los costes.
5. La fijación del precio de venta.
6. Umbral de rentabilidad o punto muerto.
7. Conclusiones
8. Referencias bibliográficas

1. INTRODUCCIÓN

La empresa para desarrollar su actividad necesita disponer de unos recursos. Éstos pueden ser materiales, humanos o financieros. Definimos como recursos financieros las necesidades de dinero que tiene la empresa. A su vez, la empresa debe realizar inversiones, de mayor o menor tamaño, para poder desarrollar su actividad y cumplir sus objetivos. Esas inversiones precisan la inmovilización de unos recursos financieros para poder ser llevadas a cabo, para ello, la empresa desarrolla la función financiera.

El estudio de las finanzas en la empresa no comenzó hasta principios del siglo XX. Surge, sobretudo, por las primeras concentraciones y fusiones de empresas que hace que se lancen al mercado gran cantidad de acciones y obligaciones, lo que origina interés por los mercados de capitales y por los problemas financieros de la empresa, en general.

En 1914 el profesor Arthur Stone Dewing escribe una obra sobre finanzas, en (a que ya estudia, entre otras, las consecuencias de una deficiente estructura financiera de la empresa y la política de dividendos, y que hoy consideramos como una obra clásica.

Pero, para que la función financiera de la empresa desarrolle su actividad de forma eficiente es necesario que se marque unos objetivos, que estudie correctamente el entorno y que analice en función de las dos variables mencionadas los medios a utilizar y los costes para la empresa

2. LA FUNCIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

La empresa para conseguir los recursos (maquinaria, materias primas, mano de obra, etc.) que necesita para desarrollar su actividad requiere de unos fondos; unas veces dispone de ellos y otras ha de buscarlos fuera, como cualquier otro agente económico. Denominamos actividad financiera al mecanismo existente en el sistema financiero que posibilita la transferencia de recursos de las unidades con exceso de liquidez a las unidades con déficit de liquidez.

Los agentes, instituciones, etc. que facilitan esa actividad financiera es lo que llamamos sistema financiero. Y al conjunto de mercados que tienen como mercancía el dinero y los diversos activos y disponibilidades líquidas, valores mobiliarios y otras formas de activos financieros los denominamos mercados financieros.

Centrémonos, ahora, en **la función financiera** de la empresa. Podemos distinguir dos aspectos:

- a. La gestión económica, más relacionada con la obtención de beneficio y consecución de rentabilidad.
- b. La capitalización y captación de fondos y su gestión, que sería la actuación puramente financiera de la empresa.

De este doble concepto se deriva la denominación utilizada en muchas empresas de económico-financiera.

Formación y Orientación Laboral

¿Qué objetivos ha de plantearse la función financiera?; básicamente:

- a. De planificación. Se expresarán las necesidades de financiación y los excedentes previstos.
- b. De asesoría. Sobre la viabilidad financiera de las operaciones y proyectos de la empresa.
- c. De decisión. Optando entre las diferentes alternativas de financiación e inversión, asumiendo la responsabilidad de los costes o excedentes generados con esa gestión.

La función financiera es, fundamentalmente, desarrollada en la empresa por el **departamento financiero**. Sus principales funciones serán:

1. La gestión de los recursos financieros a través del conocimiento de los recursos propios, de la capacidad para disponer de los recursos necesarios, de la optimización del coste de los recursos y de la minimización del riesgo financiero en que incurra la empresa.
2. La planificación. Asesorando a la dirección en la planificación estratégica, en el aspecto financiero de la toma de decisiones. El documento sobre el que gira esta planificación es el presupuesto.
3. El control. Definiendo la siguiente estructura organizativa a efectos de delimitar áreas de responsabilidad: unidades de ingresos (marcando los objetivos de ingresos a obtener), unidades de coste (fijando objetivos de coste a soportar), unidades de gasto (asignándoles un presupuesto), unidades de beneficio (fijándoles beneficios, como objetivo, pues son unidades con capacidad de gestión sobre sus gastos) y unidades de inversión (asignándoles un objetivo de rentabilidad)

Este control se genera a través del **control presupuestario** que realiza el departamento financiero. En cuanto a la organización del departamento financiero, destacan dos áreas desde la concepción de departamento financiero-económico:

- a. Gestión financiera, con subdivisiones como tesorería, cuentas a cobrar...
- b. Control de gestión, con subdivisiones como presupuestos, planificación de inversiones...

3. LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA

Conviene antes aclarar los conceptos de estructura económica y financiera de la empresa: una empresa utiliza unos inputs, realiza una función de transformación y obtiene unos outputs que coloca en el mercado. Todo esto supone una serie de movimientos que quedan reflejados en unos documentos contables que nos permiten el control de la actividad económico-financiera.

Para representar la situación de la empresa en un momento concreto utilizamos un documento que se denomina balance, donde anotamos a la izquierda el activo (conjunto de bienes y derechos que posee la empresa) y a la derecha el pasivo (obligaciones adquiridas por la empresa). El activo nos representa ía estructura económica y el pasivo la estructura financiera de la empresa. Para ordenar el activo y el pasivo, el criterio más utilizado es el temporal. Respecto al activo, supone diferenciar entre elementos con vocación de permanencia en la empresa (activo fijo) y elementos cuya permanencia va a ser menor (activo circulante).

Respecto del pasivo, supone diferenciar el plazo en que la empresa debe hacer frente a sus

Formación y Orientación Laboral

obligaciones. Así diferenciamos obligaciones a corto plazo (pasivo a corto o circulante), obligaciones a largo plazo (pasivo a largo o fijo) y obligaciones que no llevan asociado un plazo de tiempo para su devolución (aportaciones de socios, reservas, etc.).

La estructura económica vendría definida por la relación entre activo fijo y circulante y la de ambos con el activo total y la estructura financiera por la importancia relativa de cada una de las obligaciones antes citadas con el total. Conviene ahora diferenciar los distintos tipos de fuentes de financiación que existen. Para ello utilizaremos distintos criterios de clasificación:

1. Atendiendo a que los fondos provengan de la propia actividad de la empresa o no:
 - a) Internos; como amortización, reservas, beneficios no distribuidos...
 - b) Externos; no generados por la propia actividad (aportaciones de socios, créditos...)
2. Atendiendo a la procedencia de los fondos, en cuanto a su titularidad:
 - a) Propios; aportados por los socios o por la propia actividad.
 - b) Ajenos; aportados por quién es ajeno a la empresa, como créditos bancarios, de proveedores, etc.
3. Atendiendo a la temporalidad de la obligación de la empresa:
 - a) Recursos a corto plazo (como norma general menos de un año).
 - b) Recursos a largo plazo (como norma general, más de un año).
 - c) Recursos atemporales; cuando la obligación no tiene un plazo marcado, como las aportaciones de los socios, reservas, etc.
4. Según el tipo de activo que financien:
 - a) Recursos para la financiación del activo fijo (algunos autores los denominan estructurales).
 - b) Recursos para financiación del activo circulante.
5. Atendiendo al grado de compromiso o exigibilidad de los recursos:
 - a) Exigible. Cuando hemos de devolverlo (ejemplo: los créditos).
 - b) No exigible. Cuando no hay compromiso temporal de devolución. Serían los recursos financieros propios más las subvenciones.

3.1. Fuentes de financiación propias

Constituyen las fuentes de financiación propias, la autofinanciación o financiación interna y las aportaciones de los socios. Al hablar de autofinanciación, hemos de distinguir tres tipos:

- a) **Automática.** Se produce al vender la empresa en el mercado sus bienes y/o servicios, consiguiendo con ello recursos que utiliza de forma automática para adquirir o pagar los factores productivos necesarios para el desarrollo de su actividad.
- b) **Autofinanciación de mantenimiento.** Formada por los fondos de amortización y las

provisiones que se dotan para mantener Intacto el capital o neto patrimonial de la empresa, no para incrementarlo.

- c) **Autofinanciación de enriquecimiento.** Está formada por las cuentas de reserva que suponen un incremento efectivo del neto patrimonial y por los excesos en la dotación de amortizaciones y provisiones.

En cuanto a las aportaciones de los socios, están compuestas fundamentalmente por la suscripción inicial de capital, la suscripción de ampliaciones y la prima de emisión de acciones. Vamos a ir hablando de una cada las diferentes fuentes enunciadas.

Reservas

Se crean para hacer frente a posibles riesgos no conocidos o para financiar el crecimiento de la empresa. Las más importantes son:

- a) Prima de emisión de acciones. La desarrollamos en otro punto.
- b) Reservas legales. Se crea por prescripción legal de la ley de Sociedades Anónimas (art. 214 del Texto Refundido).
- c) Reservas estatutarias. Complementa la reserva legal y se constituye para cumplir los estatutos de la sociedad.
- d) Reservas voluntarias. La aprueba la junta general y se constituyen por exceso de las reservas legal y estatutaria.
- e) Reservas de revalorización. Contiene revalorizaciones procedentes de actualizaciones de elementos patrimoniales.
- f) Reservas para acciones de la sociedad dominante. Se constituyen, obligatoriamente, si se adquieren acciones de la sociedad matriz.
- g) Reservas para acciones propias. Se constituyen, obligatoriamente, al comprar acciones propias (art. 79.3 T.R. ley de S. A.).
- h) Remanente. Figura, contablemente, en el subgrupo de resultados pendientes de aplicación. Procede de los beneficios no repartidos ni aplicados específicamente a ninguna cuenta tras pagar dividendos e impuestos.
- i) Reservas por capital amortizado. Nominal de las acciones de la propia empresa adquiridas y amortizadas.
- j) Reservas especiales. Se establecen por cualquier disposición legal con carácter obligatorio, distinta de la que crea otras reservas.
- k) Reservas ocultas o tácitas. No aparecen expresamente en el balance pero existen. Se derivan de una valoración de activos inferior a la real o de la sobrevaloración de partidas del exigible.

Las provisiones

Se dotan para cubrir posibles riesgos, gastos o pérdidas. Tienen su origen en la aplicación del criterio de prudencia en la valoración de la situación patrimonial. El plan general contable contiene numerosos tipos de provisiones. A modo de ejemplo, señalemos: por responsabilidades (por posibles litigios, indemnizaciones, etc.), por impuestos, para pensiones y obligaciones similares, para grandes reparaciones, por depreciación del inmovilizado material e inmaterial, de las existencias... (por pérdidas reversibles producidas en el inmovilizado, las existencias...), para

insolvencias (por posibles impagos de créditos concedidos).

La amortización

Según el Plan General Contable es "la expresión de la depreciación sistemática anual efectiva sufrida por el inmovilizado inmaterial y material, por su aplicación al proceso productivo".

Podríamos diferenciar tres significados de la amortización:

- a) Significado económico. El equipo fijo es consumido en cada ejercicio e incorporado como valor a la producción.
- b) Significado técnico. La amortización representa, aquí, la disminución de prestaciones del activo por el paso del tiempo, por el uso...
- c) Significado financiero. Es la incorporación a los costes y resultados de la empresa, de los activos que han supuesto una inmovilización de recursos. La amortización como componente del coste se incorpora al precio del producto, con lo que se va recuperando por la venta. Estos fondos que nos proporciona la amortización han de ser colocados en valores seguros y líquidos para no comprometer el futuro de la empresa en la renovación de los activos amortizados.

¿Cuáles son las causas de la **depreciación**?. Citaremos cinco:

- a) Depreciación física. Se produce por el mero paso del tiempo.
- b) Depreciación funcional. Se produce por el uso intensivo del activo.
- c) Obsolescencia. Se produce por el envejecimiento del equipo, como consecuencia de cambios tecnológicos, cambios en la remuneración de los factores o por cambios en la demanda.
- d) Depreciación por agotamiento o caducidad. Pérdida de valor de los activos fijos que están vinculados a la explotación de un recurso natural que se agota. Ej.: activos utilizados para extraer el mineral de una mina al agotarse el mineral.
- e) Por catástrofes o siniestros. Es una pérdida total del elemento.

Debemos ver ahora los diferentes métodos de amortización que puede usar la empresa, pero para ello primero veremos los factores que determinan el método a utilizar. Los principales factores son:

1. Vida útil estimada del elemento. Número de ejercicios económicos en los que debe amortizarse para al final de los mismos proceder a la renovación del activo.
2. Valor inicial. Es el precio de adquisición del activo.
3. Valor residual. Valor del elemento patrimonial al finalizar su vida útil. Ejemplo: la venta de una máquina usada como chatarra.
4. Base de amortización o valor amortizable. Es la diferencia entre el precio de adquisición y el valor residual, es decir la cantidad que hemos de amortizar.
5. Tipo o tanto de amortización. Coeficiente que expresamos en tanto por uno o tanto por ciento, y que aplicado a la base nos proporciona la cuota de amortización del ejercicio económico.
6. Cuota de amortización. Expresa en unidades monetarias el consumo del elemento patrimonial por su utilización en el proceso productivo.
7. Plan de amortización. Esquema que realiza la empresa para la amortización de un activo, determinando tiempo, cuotas, tanto...

8. Valor de reposición. Valor esperado del activo que reemplazará al que amortizamos. Hemos de tener en cuenta la inflación, los cambios tecnológicos y el mantenimiento de la competitividad de la empresa.

Respecto a los métodos o sistemas de amortización, los dividiremos en financieros y no financieros. Entre los no financieros destacamos:

A. Sistema de **amortización lineal**, constante o de cuotas fijas: Es el más utilizado y consiste en asignar a todos los ejercicios la misma cuota de amortización. Siendo a_M la cuota de amortización y V_0 y V_r el valor inicial y el valor residual respectivamente, tendremos que: $a_M = (V_0 - V_r) \times \frac{1}{n}$; donde n es el número de años de amortización.

B. Sistema de **amortización variable**: Se estima la depreciación sufrida por el activo cada año y se dota como amortización esa cantidad. Éste método parece el más lógico, pero es difícil de estimar.

C. Amortización a **tanto fijo** sobre base amortizable decreciente. Consiste en aplicar un tanto fijo al valor pendiente de amortizar, cada año.

D. Amortización **proporcional a la serie de números naturales**. Consiste en repartir la cuota de amortización proporcionalmente a la serie de números naturales de manera correlativa.

E. Cuota de **amortización constante por unidad de producto** elaborada. Consiste en calcular la cuota de amortización anual proporcionalmente al número de unidades producidas por el activo amortizable.

Los sistemas de amortización financieros son aquellos que tienen en cuenta el tipo de interés que se obtiene de invertir las sucesivas cuotas de amortización hasta el momento de proceder a la renovación del activo amortizado.

Si tenemos en cuenta que el fondo de amortización ha de servir para llegado el momento poder renovar el activo, este criterio es muy importante, pues tiene en cuenta el rendimiento obtenido de la inversión de los fondos de amortización. Pero, al tratar la amortización desde el punto de vista financiero, hemos de tener en cuenta la posibilidad de tener que renovar el activo antes de lo previsto, evitar el riesgo al invertir los fondos de amortización, la competitividad de la empresa, los planes de expansión de la misma, la inflación, los avances tecnológicos que harán que sustituyamos el activo por otro más moderno, las circunstancias de! mercado, etc.

Aportaciones al capital y prima de emisión de acciones

Las aportaciones al capital de la empresa pueden producirse al constituir la sociedad, o iniciada la actividad mediante ampliaciones de capital. Las aportaciones pueden ser dineradas y no dineradas. La casuística sobre estas últimas es muy diversa. Respecto a las ampliaciones de capital, pueden realizarse por incremento del número de acciones o por aumento del nominal de las mismas. Su origen puede estar en las aportaciones de los socios, en transformación de deuda en capital o en la aplicación de reservas. La emisión de nuevas acciones en las ampliaciones de capital puede hacerse a la par (su precio coincide con el valor nominal de la acción), por debajo de la par (para compensar al accionista, cargando a las reservas de la sociedad) o por encima de la par (precio de colocación superior al valor nominal de la acción). En éste caso, la diferencia entre el precio de colocación y el valor nominal de la acción se denomina prima de emisión de acciones y constituye una cuenta de

reservas.

En las ampliaciones de capital hemos de mencionar el llamado derecho preferente de suscripción de acciones, que es el que tiene el accionista para poder adquirir las acciones nuevas procedentes de la ampliación y poder así mantener, si lo desea, su porcentaje de participación en el capital de la sociedad.

3.2. Fuentes de financiación ajenas

Está formada por todas las deudas contraídas por la empresa, bien a través del mercado de capitales, de los intermediarios financieros, del crédito interempresarial o de otras formas, como leasing, factoring, etc.

Fuentes de financiación ajenas, a través de **intermediarios financieros**

Es la más importante de las fuentes de financiación ajenas y consiste en captar fondos a través de las entidades financieras, fundamentalmente los bancos. Puede ser a corto y a largo plazo. Las más utilizadas son:

1. **Préstamos.** Contrato por el que la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero que éste se obliga a devolver en un plazo y condiciones determinados.
2. **Créditos.** La entidad de crédito pone a disposición del cliente fondos hasta un límite y por un plazo determinados, abonando éste los intereses por las cantidades que efectivamente ha dispuesto.
3. **Descuento bancario.** Anticipo que hace el banco al cliente del importe de un crédito concedido por éste a cambio de los intereses que corresponden por el tiempo que anticipa el dinero.
4. **Descuento comercial.** Anticipo que realiza la entidad financiera al cliente sobre efectos de comercio en poder de éste a cambio de un interés. Sirve como el anterior para obtener liquidez.
5. **Créditos de firma.** No suponen la entrega de efectivo al cliente, sino el compromiso de pago de una deuda en lugar del deudor (fianzas, avales, confirming...)
6. **Descubiertos en cuenta.** Pueden estar negociados o no. En el primer supuesto la entidad financiera admite una cantidad máxima.

Fuentes de financiación ajenas a través del **mercado de capitales**

La empresa puede financiarse a través de los mercados de capitales emitiendo deuda; obligaciones, bonos, letras, cédulas, pagarés, etc. Esta deuda puede ser negociable o no en los mercados financieros. La ley determina qué valores pueden cotizar y qué requisitos deben cumplir las empresas emisoras de la deuda para ello.

Las emisiones de renta fija ofrecen hoy una gama amplia de alternativas. Unos títulos de deuda tienen un valor nominal que es el que hay que devolver y por el que el tenedor ha pagado menos, siendo la diferencia los intereses que percibe (ej.: letras), otros son con pago periódico de intereses y amortización al vencimiento de la deuda, en otros intereses y amortización se pagan al vencimiento de la deuda (valores cupón cero), en algunos existe prima de reembolso (se amortizan por una cantidad superior al nominal del título), en otros casos se pacta un posible rescate de la deuda por parte del emisor (puede ser interesante en momentos en que los tipos de interés del mercado tiendan a la baja) y en ocasiones son valores rescatables por el tenedor de la deuda (en

ellos el tenedor puede pedir su amortización en los plazos fijados en la emisión).

Respecto de la remuneración de la deuda de las empresas, ésta puede ser fija (tipo de interés invariable) o indiciada (cuando los tipos de interés varían en función de una referencia que se ha establecido en la emisión de la deuda, ejemplo el IPC o el euribor). En el caso de tipo de interés variable, las empresas suelen realizar coberturas del riesgo con provisiones, seguros o contratando derivados financieros que jueguen en sentido inverso al tipo de interés para reducir riesgos.

El crédito interempresarial

El crédito interempresarial o comercial viene representado por los aplazamientos en los pagos que hacemos a nuestros clientes y por los que los proveedores nos hacen. En la planificación financiera que realiza una empresa ha de tener en cuenta ambas situaciones, refinanciando el crédito a clientes con el obtenido de los proveedores. A destacar en este punto que las grandes empresas (clientes) ejercen una fuerte presión sobre las pequeñas (proveedores), consiguiendo en la práctica que los créditos comerciales sean verdaderos créditos financieros.

En ocasiones estos aplazamientos llevan aparejados unos intereses implícitos, utilizando fórmulas como el descuento por pronto pago, etc. La importancia cuantitativa del crédito interempresarial es muy grande y hay sectores donde un proveedor no podría competir sino aplicase esta fórmula de pago a los clientes.

El leasing

Es una forma de financiación ajena que consiste en el alquiler especial de un bien con un componente financiero. En una operación de leasing intervienen:

- a) La entidad de leasing (entidad financiera) que es el arrendador.
- b) El arrendatario que suscribe el contrato de leasing, que usa el bien y puede ejercer una opción de compra sobre el mismo.
- c) El proveedor que suministra el bien objeto del arrendamiento. Bien y proveedor los elige el arrendatario, pero la propiedad es de la entidad de leasing hasta que el arrendatario ejerciese el derecho de compra.

Existen muchas modalidades de leasing; mobiliario (de bien mueble), inmobiliario (de un bien inmueble), financiero (cuando el objetivo es que el arrendatario ejerza la opción de compra), operativo (el arrendador garantiza el funcionamiento y mantenimiento del bien arrendado).

Una modalidad del leasing operativo es el renting), financiero industrial (se aplica al arrendamiento de instalaciones industriales “llave en mano”, por lo que combina leasing mobiliario e inmobiliario), financiero apalancado (existen unos terceros que garantizan el cobro de alquileres y bienes arrendados a cambio de unos derechos en la operación).

De las muchas modalidades de leasing, una que ha alcanzado gran auge en los últimos años y por eso la citamos aparte es el lease back o retroleasing. Mediante esta operación el propietario de un bien lo vende a una entidad de leasing y ésta se compromete a arrendárselo, mediante leasing financiero.

El objetivo fundamental es obtener liquidez y transformar deuda a corto en deuda a largo, por lo que también se le ha denominado “leasing cosmético”.

El factoring

Es un contrato por el que una parte cede a otra (factor o empresa de factoring) sus créditos comerciales frente a terceros, encargándose la sociedad de factoring de los siguientes aspectos:

- a) Gestión del cobro de los créditos cedidos a su vencimiento.
- b) Administración de cuentas, mediante la que la sociedad de factoring facilita al cliente información de los créditos y facturas cedidos.
- c) Cobertura de riesgos. El factor realiza un estudio previo y califica la deuda, acordando una cobertura, hasta un porcentaje pactado, del impago por insolvencia, sin incluir impagos por motivos comerciales y respondiendo el cedente de la legitimidad del crédito concedido.
- d) Financiación. El cedente puede disponer de anticipos sobre los créditos cedidos en un porcentaje que se pacta en el contrato.

3.3. Fuentes de financiación cuasipropias

Se sitúan a medio camino entre las propias y las ajenas. Destacamos:

1. Títulos convertibles. Son títulos de deuda que posibilitan al tenedor de los mismos su conversión en acciones de la sociedad en unas fechas y a unos precios fijados en las condiciones de emisión de la deuda. Sirven para hacer más atractivos los títulos ofreciendo unos menores intereses, con lo que reducimos nuestros costes financieros.
2. Warrants. Son certificados opcionales por los que quien suscribe bonos u obligaciones puede adquirir acciones a un precio y plazo determinados previamente. Los warrants son negociables de forma separada al título que acompañan por lo que el suscriptor puede convertirse en accionista y seguir poseyendo el título de deuda.
3. Deuda perpetua. El suscriptor percibe intereses, pero no se amortiza. Es utilizada por el Estado, no por las empresas por eso no nos detenemos en ella.
4. Créditos participativos. Implican, además de los intereses pactados, la participación de la sociedad de créditos participativos en sus beneficios de la empresa. La sociedad que concede el crédito asume un cierto riesgo con la empresa a la que financia, a cambio puede obtener un mayor rendimiento financiero si la empresa a la que se concede el crédito tiene beneficios,
5. Ayudas y subvenciones. El Tribunal Superior de Justicia de la U.E. ha estimado que el concepto de ayuda es más general que el de subvención, abarcando intervenciones que bajo diversas formas minoran las cargas del presupuesto empresarial, por lo que tienen los mismos efectos. Es muy debatida la conveniencia de las ayudas y subvenciones, pues en muchos casos distorsionan la competencia.

4. LOS COSTES EMPRESARIALES.

La empresa en el desarrollo de su proceso productivo necesita usar unos recursos. La expresión cuantitativa, en términos monetarios, de ese consumo es el coste. Destacamos de esta definición tres conceptos:

- a) Consumo: cantidades de recursos utilizados en el proceso productivo.

Formación y Orientación Laboral

- b) Valoración de los recursos consumidos en el proceso productivo.
- c) Obtención de un producto, trabajo o servicio del que deseamos conocer su coste.

Ei anterior plan general de contabilidad nos ofrecía una definición muy acertada de lo que es coste: “medida y valoración del consumo realizado o previsto por la aplicación racional de los factores para la obtención de un producto, trabajo o servicio”. Es importante diferenciar claramente cuatro conceptos que aparecen, en ocasiones, no suficientemente diferenciados:

1. Gasto. Es la adquisición de recursos para ser destinados al proceso productivo. Este gasto puede ser realizado al contado o a plazos.
2. Coste. Es la incorporación del gasto al proceso productivo, a medida que se va utilizando en el mismo. Por ejemplo la maquinaria que ocasionó un gasto se convierte en coste a través de la amortización.
3. Inversión. Es la parte del gasto no incorporada al proceso productivo.
4. Pago. Es la salida de efectivo por caja o banco.

El estudio de los costes en la empresa pasa por varias fases:

- A. **Análisis o clasificación de los mismos.** Clasificamos los distintos elementos que integran los costes en función de sus características físicas y jurídicas (compra de materias primas, sueldos y salarios, amortizaciones, suministros, etc.).
- B. **Periodificación.** Supone imputar los costes al ejercicio económico en los que se ha producido. Esto supone tener en cuenta los pagos diferidos (se abonan en períodos contables posteriores a aquel en el que se produce el gasto) y pagos anticipados (contrario al anterior).
- C. **Localización.** Supone repartir los costes entre los centros, secciones, talleres o puestos de trabajo que los han ocasionado. Nos referimos a los lugares de coste.
- D. **Imputación.** Hablemos de los dos modelos básicos de imputación:
 - a) Modelos tradicionales. Consiste en asignar los costes indirectos a los denominados centros de coste (unidades contables a las que es posible asignar costes). Puede coincidir o no con unidades organizativas. Una vez asignados se hace un subreparto en cascada, volcando todos los costes indirectos de los productos a los centros de coste, en los que realmente se ha hecho la producción, y después los costes acumulados (tanto directos como indirectos) se reparten a los productos.
 - b) Sistema ABC (Activity Based Costing). Surge en los años 80, gracias a los trabajos desarrollados en empresas como General Motors o Hewlett Packard, entre otras. Consiste en descomponer el proceso de producción en sus elementos más simples, a los que se denomina “actividades”. Después definimos el coste asociado a cada actividad para, a continuación, definir los procedimientos que permiten obtener esos costes asociados y hacerlos recaer, por último, sobre los productos a través de parámetros denominados “inductores de coste”.
- E. **Control de costes.** Las fases anteriores son necesarias para conocer los costes, pero necesitamos, también, ejercer un control de los mismos, pues es la base para la obtención de beneficios, para poder realizar una planificación, para poder competir, etc. El control de costes

señala las desviaciones producidas sobre lo presupuestado y así poder tomar las decisiones adecuadas, siendo una herramienta de la dirección estratégica de la empresa. Para la realización del presupuesto podemos utilizar muchos modelos distintos, como el presupuesto por objetivos, el presupuesto por proyectos, el presupuesto en base cero, etc., pero todos ellos deben cuestionar cada peseta gastada en función de la consecución de un resultado.

4.1. Clasificación de los costes

Es importante determinar antes algunos conceptos contables:

1. Costes de los factores. Es la valoración de las entradas en el proceso productivo, de acuerdo a la naturaleza de los recursos empleados.
2. Costes del proceso. Es la aplicación de los costes de los factores a los centros operativos de la empresa (secciones, grupos, etc.).
3. Costes de los productos. Medida y valoración de los consumos de los factores, para obtener el valor de las salidas del proceso productivo.

En cuanto a las clasificaciones, veamos las más importantes:

1. **En función de su variación** respecto al volumen de actividad
 - a) **Costes fijos.** Denominados también estructurales, hacen referencia a aquellos costes que permanecen constantes para una determinada estructura empresarial, durante un período de tiempo y para una actividad concreta. Por ello es conveniente al hablar de costes fijos añadir un concepto funcional, así hablamos de costes fijos de almacén, costes fijos comerciales, etc. Es importante el elemento temporal, pues los costes fijos varían al modificarse los precios de los factores.
 - b) **Costes variables.** Son aquellos que varían en función de la actividad de la empresa. Pero, no hemos de pensar que la única variable a tener en cuenta es la producción; así las comisiones que cobran los comerciales de la empresa son costes variables, pero no en función de la cantidad producida, sino de la cantidad vendida. Por lo que al igual que hemos dicho para los costes fijos debemos añadir el concepto funcional. Dentro de los costes variables, diferenciamos; los costes proporcionales (varían en proporción a la función respecto de la cual estemos refiriéndonos), costes progresivos (varían más que proporcionalmente) y costes degresivos (varían menos que proporcionalmente).
 - c) **Costes semifijos y semivARIABLES.** Aparentemente son lo mismo, pero suele diferenciarse en función de cómo nacen o evolucionan. Así, el coste de energía tiene una cantidad fija que se paga aunque no haya actividad y después un coste proporcional a la actividad, mientras que el coste de mantenimiento suele ser constante para cada nivel de actividad. Éstos últimos se denominan, también, mixtos.

2. Costes totales, medios, marginales y óptimos

- a) Costes totales se denomina al consumo de factores para obtener un output, medido en

términos monetarios.

- b) Coste medio (o unitario) es el resultado de dividir el coste total por el número de unidades de output.
- c) Coste marginal es el de la última unidad de output realizada.
- d) Coste óptimo es el que representa la mejor combinación de factores productivos y su pleno aprovechamiento para obtener un determinado output.

3. Según la forma de **imputar** los costes

- a) **Costes directos**. Son los que se identifican con el producto o centro de coste que los ha originado y no requieren para su atribución de ningún método de reparto.
- b) **Costes indirectos**. Son los que no se encuentran vinculados ni a la producción ni a los centros de costes, es decir son costes comunes que requieren de métodos de reparto para su atribución.
- c) **Costes semidirectos**. Son aquellos que si bien no se pueden imputar directamente a un output, pedido u orden de fabricación concretos, si lo pueden ser a un centro de coste, taller, sección, etc. (ejemplo: el salario de un jefe de taller).
- d) **Costes controlables**. Dependen del gestor de los mismos, que puede variarlos o suprimirlos. Suele afectar más a las unidades físicas que a los precios. Ejemplo de esto es la decisión que puede tomar un jefe de producto sobre la cantidad y calidad de una materia prima, pero no sobre el precio que depende del departamento de compras. Están más relacionados con quién toma las decisiones que con la imputación.

4. Costes **externos** y costes **calculados**

- a) Los costes externos son aquellos que surgen en el ámbito externo y se calculan a través de la contabilidad general. Su contabilidad está normalizada a través del Plan General de Contabilidad, siendo por tanto comparables los datos de diferentes empresas.
- b) Los costes calculados son los que se determinan en el ámbito interno y nos los comunica la contabilidad analítica. Su contabilización no está normalizada, teniendo cada empresa normas propias.

5. Costes **históricos** y costes **predeterminados**

- a) **Costes históricos**. Son los que se calculan a partir de los consumos reales producidos en el proceso productivo y son por tanto costes que ya ha sufrido la empresa.
- b) **Costes predeterminados**. Son los que se espera tenga la empresa en un período determinado. Entre los costes predeterminados tenemos: los costes estimados (basado en técnicas estadísticas, utilizando los costes históricos de ejercicios anteriores), costes estándares (se basan en una previsión derivada de la planificación, intenciones y conocimientos de la empresa) y los costes presupuestados (a diferencia de los estándares, no son individualizables por unidad de producto terminado).

6. Clasificación de los costes **por su función** en la empresa

Formación y Orientación Laboral

Distinguimos entre costes de adquisición y/o producción (difieren según que la empresa sea comercializadora, de producción o de servicios), de comercialización, de administración y financieros.

7. Costes diferenciales y .suplementarios

Los costes suplementarios representan el incremento total de los costes derivado del aumento de la actividad, mientras que el coste diferencial es el coste medio por unidad debido al incremento de la actividad.

8. Costes explícitos y costes implícitos

- a) **Costes explícitos.** Se corresponden con los pagos de los factores de producción que la empresa adquiere a los agentes económicos.
- b) **Costes implícitos.** Se corresponden al pago de los factores propios que la empresa utiliza en el proceso productivo.

9., Clasificación de los costes **por su naturaleza**

En función de su procedencia; costes de materias primas, de energía, de mano de obra, etc.

Al hablar de costes hay que referirse al llamado coste de oportunidad que se define como el valor del ingreso que se pierde al no realizar la acción más lucrativa que hubiese podido efectuarse alternativamente.

En términos del grupo 9 del anterior Plan General de Contabilidad, los costes de oportunidad son aquellos que sufren las empresas por adoptar unas decisiones de inversión y no otras, realizar un determinado proceso productivo y no centrarse en otra alternativa.

<h2>5. LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA</h2>

El precio es la variable que más atención ha recibido al estudiar la demanda de un producto. Lo definimos como el número de unidades monetarias que se pagan en el mercado por una unidad de producto o un servicio.

Pero, ¿cómo fija la empresa el precio de venta?. Debe atender a múltiples variables, como los precios de la competencia, la reacción de la demanda, su función de costes, el nivel de rentas, su decisión sobre posicionamiento en el mercado, etc.

Algunas de estas variables son internas de la empresa y otras externas, así como unas son de carácter puramente económico y otras más orientadas al marketing. Lo que sí debe hacer, en todo caso, es combinar las diferentes variables en función de los objetivos fijados. Pero en el marketing además del precio se estudian otras variables como la política de producto, Sa distribución y la promoción. Vamos a analizar la fijación del precio desde distintos puntos de vista:

1. Fijación del precio con base en la demanda

En este caso debemos hacer un análisis de la demanda de nuestro producto o servicio para saber cómo influye el precio en la misma. Es decir hallar la función que relaciona ambas variables. La empresa buscará el punto de equilibrio del mercado en función de sus objetivos de beneficios, de

consolidación, de sus planes de expansión, etc., y se posicionará en el lugar de la demanda donde maximice su función de utilidad definida por las variables mencionadas.

2. Fijación del precio con base en la competencia

Esta situación se da cuando existen en el mercado empresas que son líderes. En esta situación para una empresa pequeña hay tres opciones:

- 1) Fijar los precios atendiendo a otros criterios y establecer una guerra en el mercado. Se puede hacer cuando se es fuerte en un segmento.
- 2) Seguir las pautas del líder o líderes y fijar el precio entorno al que marcan ellos.
- 3) Cuando se adjudican trabajos (ej.: obra pública) en concurso a aquel que ofrezca las mejores condiciones, debemos analizar el mercado y tratar de marcar diferencias no sólo en precio, sino en prestaciones.

También, hemos de tener en cuenta al fijar el precio en función de la competencia, nuestra propia situación respecto al mercado, si somos o no conocidos, se nos presume o no una calidad, tenemos una estructura adecuada o no, etc.

3. Fijación del precio con base en los costes

Son los más utilizados por su sencillez y consisten en añadir un margen (beneficio) al coste del producto o servicio. Es importante tener en cuenta que los precios hacen referencia al futuro, por lo que los costes que han de utilizarse deben referirse al futuro. Así, deben tenerse en cuenta la evolución de los precios de las materias primas o de la mano de obra, al igual que estimar los posibles cambios en los procesos de fabricación o prestación del servicio o la inflación. Deben utilizarse herramientas avanzadas de muestreo estadístico, métodos de simulación, técnicas de análisis de decisiones. Deben estudiarse los costes de reposición de la capacidad productiva o de los bienes de capital. Este método supone establecer una estimación sobre el volumen de ventas.

Es clave en este método de fijación del precio, tener en cuenta y bien analizados todos los costes relacionados con el producto o servicio. En ocasiones calculamos minuciosamente los costes de fabricación y los gastos de ventas y otros se aplican como un porcentaje global sin tener en cuenta gastos y esfuerzos aplicados directamente al producto. Es fundamental que tengamos en cuenta que no sólo nos interesa conocer el coste unitario en este método de fijación de precios, sino la estructura de los costes, pues en función de ello podemos decidirnos, por ejemplo, por producir más vendiendo a menores precios o vender menos a un precio unitario superior.

6. UMBRAL DE RENTABILIDAD O PUNTO MUERTO

El umbral de rentabilidad o punto muerto o punto de equilibrio o punto crítico o análisis coste-volumen-beneficio (que de todas estas formas se puede encontrar denominado) se define como el número de unidades que ha de vender la empresa para no tener ni beneficios ni pérdidas. A partir de ese punto la empresa comenzaría a tener beneficios que coincidirían con la diferencia entre los ingresos y los costes variables, pues los costes fijos ya han sido cubierto al calcular el punto muerto.

Para calcular el punto muerto llamemos P al precio de venta, CF a los costes fijos, CV a los costes variables unitarios, X al volumen de ventas (en unidades físicas) que representa el punto muerto y CT a los costes totales. De dónde el punto muerto se deducirá de:

Formación y Orientación Laboral

$P \cdot X = CF + CV \cdot X$, de aquí resulta que: $P \cdot X - CV \cdot X = CF$, sacando factor común tendremos que $X(P - CV) = CF$, por lo que X será igual a:

$$X = \frac{CF}{P - CV}$$

es decir el número de unidades que iguala los ingresos con los costes viene representado por los costes fijos dividido por el precio de venta de una unidad menos los costes variables unitarios.

Si las ventas viniesen expresadas en unidades monetarias, tendríamos:

$$X_M = CV \cdot \frac{X_m}{P} + CF \text{ de donde } X_m \cdot P = CV \cdot X_m + CF \cdot P, \text{ operando:}$$

$$X_m = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{P}}, \text{ en donde } X_m \text{ son las ventas en unidades monetarias.}$$

Otra forma de calcular el punto muerto es partiendo del concepto contable. Así, el punto muerto se alcanzará cuando el margen comercial $(1 - CV)$ se iguale a CF ; siendo MC el margen comercial unitario e I los ingresos, tendremos que $MOX = CF$, luego:

$$X = \frac{CF}{MC}$$

El análisis del punto muerto parte de unas premisas que no siempre se cumplen y que marcan sus limitaciones. Las más importantes son:

- a) No se consideran otros ingresos que los procedentes de las ventas.
- b) Se considera que los rendimientos de los factores son constantes, sin tener en cuenta las posibles economías de escala.
- c) Se consideran que los costes fijos permanecen constantes, sin tener en cuenta el nivel de producción.
- d) Los datos para calcular el punto muerto parten de experiencias anteriores.
- e) Se consideran los costes variables proporcionales a la producción.
- f) Se considera el precio de venta como único.
- g) Habría que tener en cuenta que la mayoría de los costes a los que se enfrenta la empresa no son ni totalmente fijos ni totalmente variables.
- h) Se considera una única producción. Esto se soluciona desarrollando modelos de cálculo del punto muerto para una producción múltiple.
- i) Se presuponen unas condiciones económicas estables, en las que no hay grandes cambios en precios, en costes, en tecnología...
- j) Se supone que producción y ventas son simultáneas, pero estas pueden producirse con retardos que afectan al nivel de existencias.

Pero, ¿qué utilidad tiene el cálculo del punto muerto?; podemos indicar como más importantes las siguientes:

- a) Establecer una sencilla relación entre volumen de producción, costes y beneficios que sirve para ayudarnos en la toma de decisiones.

- b) Para analizar el riesgo operativo de la empresa. Ej.: para analizar inversiones en activos fijos.
- c) Para la realización del presupuesto y su control, a través del control de ventas, costes y beneficios.
- d) Estudiar la relación entre precio, coste y cantidad.
- e) Ayuda en la decisión de la fijación de precios.
- f) Para tomar decisiones sobre aumentos de la capacidad productiva.
- g) Ayuda en la planificación, al indicar los efectos de decisiones como precios, ventas, producción, estructura, etc.

Es, también importante ver algunos ratios relacionados con el punto muerto:

- **Índice de cobertura del punto muerto:** $PM/I \cdot 100$, punto muerto e ingresos en unidades monetarias. Indica el porcentaje de ventas para alcanzar el punto muerto.
- **Índice de eficacia comercial,** rentabilidad o seguridad: $IEC = 100 - ICPM$; es decir es el complementario del índice de cobertura. Representa la reducción que puede producirse en el volumen de ventas, sin que la empresa sufra pérdidas.
- **Índice de seguridad de los costes fijos:** $ISCF = MC/CF \cdot 100$. Indica la seguridad que tenemos en la rentabilidad de la empresa ante incrementos en los costes fijos. Cuanto mayor sea mas seguridad tendremos.
- **Índice de seguridad de los costes variables:** $ISCV = MC/CV \cdot 100$. Cuanto mayor sea este índice, mejor posición de la empresa de cara a un futuro, es decir mayor margen de seguridad ante los costes variables.

7. CONCLUSIONES

Muchas veces hablamos de economía financiera en contraposición a la economía productiva y con un carácter negativo, unido a especulación. Pero, el manejo de las finanzas en una empresa es algo fundamental. Los resultados empresariales no sólo dependen de vender un producto o servicio atractivo en el mercado, sino de manejar con habilidad la

liquidez de la empresa y saber adoptar decisiones que minimicen los costes y nos haga competitivos.

En un entorno que cada vez es más cambiante y donde los márgenes comerciales se estrechan consecuencia de la competencia, una adecuada estructura de costes y una buena planificación de las finanzas empresariales es fundamental.

Por último, hemos de tener en cuenta que el campo de las finanzas nos ofrece, cada vez más, instrumentos que debemos estudiar desde la posición particular de cada empresa. Así los derivados financieros, bien utilizados, pueden ayudar a disminuir riesgos en situaciones donde la incertidumbre en la evolución de algunas variables (intereses, inflación, etc.) es grande.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y DOCUMENTALES

BUENO CAMPOS, Y.: *Curso básico de Economía de la Empresa*, Ed. Pirámide

SUÁREZ SUÁREZ, A.S. (2002): *Curso de introducción a la economía de la empresa*. Ed. Pirámide

Nuevo Plan General de Contabilidad. Paraninfo Learning

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre. BOE de 20-11-2007

Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre. BOE de 20-11-2007