

3. COSTE Y BENEFICIO DE LA EMPRESA



La empresa necesita disponer de recursos productivos que le permitan desarrollar su objeto de negocio.

Todo proceso productivo exige el consumo de factores específicos para la obtención de productos terminados destinados a la venta. La obtención de un producto o servicio implica asumir una serie de costes. En este sentido, podemos definir el coste como la medida o valoración del consumo realizado por la empresa en la realización de su proceso productivo.

La problemática económica y contable en relación con los costes es, en buena medida, la determinación y valoración de los consumos necesarios en la empresa para el desarrollo de su proceso productivo.

En este tema introduciremos el concepto de coste, sus distintas clasificaciones, su gestión y, por último, se abordará el beneficio de empresa.

3.1 OBJETIVOS

- Clasificación de los costes.
- La contabilidad analítica.
- Sistemas de estimación de costes.
- El resultado de la empresa.

Sin lugar a dudas, el objetivo de todas las empresas es maximizar beneficios y minimizar costes.

Una primera definición de **coste** podría ser:

“Consumo de bienes y servicios necesarios para la obtención de nuevos bienes y servicios, expresado en unidades monetarias”.

Solo se tomarán en cuenta los consumos que se realicen como consecuencia de la obtención de un producto; por ejemplo, nunca tomaremos en cuenta el desperdicio, o una huelga de trabajadores, que serán pérdidas pero nunca costes.

El coste mide, por tanto, el uso de los recursos necesarios para producir bienes o servicios.

Otro de los objetivos de las empresas es alcanzar beneficios lo más elevados posible. La repercusión de los costes sobre los beneficios es evidente: unos costes empresariales elevados se traducen en unos beneficios menores. Por lo tanto, la consecución de unos costes mínimos es una condición fundamental, aunque no la única, para maximizar el beneficio de la empresa.

La dirección de la empresa, y más aún los departamentos de planificación y control, deben preguntarse cuál es el coste total de fabricación de un producto, de un departamento, de una unidad de negocio, etc. También necesitará concluir cómo se determinan estos costes, cómo se imputan a un producto concreto y no en otro, cómo se repercuten los costes indirectos de fabricación no asociados directamente a la

fabricación del producto, o a la realidad a la que se refiera el cálculo. Por ejemplo, es necesario dar respuesta al criterio que se debe emplear para imputar los costes salariales de la alta dirección de la empresa.

Según la consideración del Plan General de Contabilidad, se entiende por **coste**:

“La medida y valoración del consumo realizado o previsto por la aplicación racional de los factores para la obtención de un producto, trabajo o servicio”.

▪ **Medida y valoración**

Se trata de la determinación de todos y cada uno de los medios de producción utilizados (sueldos, materias primas, suministros, etc.) necesarios en el proceso productivo, así como su valoración económica.

El consumo realizado o previsto implica que solo se deben considerar como coste aquellos consumos vinculados al proceso productivo de la empresa. Así, por ejemplo, si en un proceso productivo se adquieren 100 unidades de materia prima y solo se utilizan 80 unidades, el coste de los materiales vendrá determinado por la valoración económica de dichas 80 unidades utilizadas.

El coste es único para cada empresa, porque se emplean criterios subjetivos para su obtención.

Debemos tener en cuenta la distinción entre coste y gasto ya que es muy común que exista cierta confusión entre estos dos términos.

Anteriormente hemos visto cómo definíamos por coste a los recursos empleados en obtener un objetivo determinado. Ejemplos de costes serían la fabricación de un bien, la prestación de un servicio, los recursos empleados en un departamento o los recursos asignados a un proyecto (para más información ver anexo núm. 06.- Coste).

Por el contrario, **entendemos como los gastos de un período contable los recursos que se emplean para conseguir los ingresos de ese período contable.** Los gastos forman

parte de la cuenta de resultados del período en el que han contribuido a generar ingresos.

Un producto tendría como coste de producción la valoración en términos monetarios de los diferentes recursos empleados para su fabricación. Si este producto no se ha vendido aún y se encuentra todavía en el inventario de la empresa, el producto tiene un coste (su coste de producción) pero no podemos decir que sea un gasto. Por el contrario, si el producto se vende, su coste sería llevado a gasto en el período en el que esto ocurra.

Por lo tanto, un coste será considerado gasto si dicho coste forma parte de la cuenta de resultados del período analizado.

3.2 CLASIFICACIÓN DE LOS COSTES

Podemos clasificar los costes

1. En función de su naturaleza: la clasificación de los costes se realizaría de la misma manera que son agrupados en el Grupo 6 del Plan General de Contabilidad (sueldos y salarios, suministros, existencias de materias primas, productos terminados, etc.).

2. En función de su centro de actividad: la clasificación de los costes se realiza, además de por su naturaleza, por su localización dentro de un departamento o sección. Por ejemplo, los costes salariales del departamento de aprovisionamiento o el coste de suministros del departamento de investigación y desarrollo.

3. En función de su imputación: en esta clasificación nos encontramos, por un lado, con los costes directos, claramente identificables en el producto o sección, y son afectados sin tener que recurrir a medios de reparto especiales; por otro lado, están los costes indirectos, no identificables en los productos. En este caso, para efectuar su imputación al producto o servicio, es necesario establecer un criterio de imputación arbitrario. No existen reglas contables para diferenciarlos, y depende del tipo de empresa y de la actividad que realice. Por ejemplo, un coste directo sería el gasto salarial de un empleado de una cadena de montaje de un vehículo. Un coste indirecto sería el coste de una persona que trabajase en esta misma empresa en el departamento de tesorería.

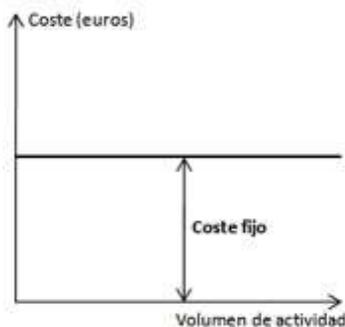
La imputación del coste de este último empleado en el producto final (vehículo) debería realizarse siguiendo un criterio preestablecido (lineal, proporcional al coste directo, etc.).

4. En función de su variabilidad: responden a la variación que experimentan los costes según obtengan más o menos unidades de producto.

Atendiendo a este criterio podemos diferenciar entre:

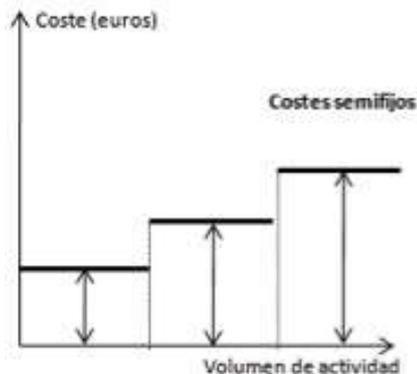
- **Costes fijos:**

Aquellos recursos que son independientes del volumen de actividad que la empresa tenga. Por ejemplo, si medimos el volumen de actividad con el volumen de la producción, el salario del director general de la empresa, el alquiler de las oficinas o el gasto por depreciación contable no dependen del número de unidades producidas en un período concreto, por lo que serían ejemplos de costes fijos con respecto a este volumen de actividad. Permanecen constantes independientemente del volumen de producción.



Determinados costes pueden ser fijos con respecto a cierto volumen o nivel de actividad, pero pueden perder su condición de fijos frente a otras causas. Por ejemplo, determinados costes fijos de producción pueden verse incrementados por un aumento en los requerimientos del nivel de calidad o pueden verse reducidos por una mejora técnica, un cambio de procesos o una reducción de su precio.

Ahora bien, en ocasiones los costes fijos son tales solo para un cierto intervalo de actividad y para un período de tiempo dado. Por ejemplo, una maquinaria empleada en el proceso productivo puede permitirnos fabricar hasta X unidades por período. Para niveles superiores al nivel de actividad X podemos necesitar una segunda máquina. En ese caso el coste sería fijo hasta el nivel de actividad X, para niveles superiores daría un salto. La variación de los costes fijos en diferentes intervalos se suele denominar **costes semifijos** o **costes por tramos**. Es decir, los costes semifijos serían aquellos costes fijos que no varían dentro del intervalo, pero que sí lo hacen fuera del mismo.



- **Costes variables:**

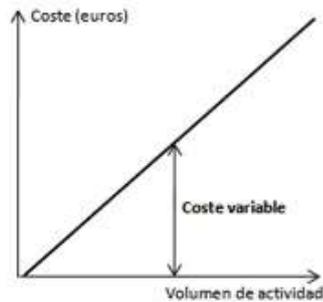
En contraposición de los costes fijos, son los costes de aquellos recursos que sufren variación cuando lo hace el volumen de actividad de la empresa, es decir, no son independientes del nivel de actividad. Si el volumen de actividad aumenta, entonces el valor total de los costes variables también aumenta. El ejemplo más claro es la materia prima empleada en el proceso de fabricación de un producto; a mayor volumen de producción mayor necesidad de materia prima.

Existen cuatro variantes de costes variables:

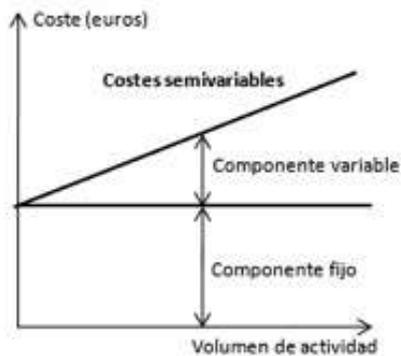
- a) Los **costes variables proporcionales** son aquellos costes variables que aumentan proporcionalmente a como lo hace el nivel de actividad.

b) Los **costes variables degresivos** son aquellos costes variables que aumentan en menor proporción de lo que lo hace el volumen de actividad. Normalmente esto es atribuible a algún tipo de economía de escala.

c) Los **costes variables progresivos** son aquellos costes variables que aumentan en mayor proporción a lo que lo hace el nivel de actividad.

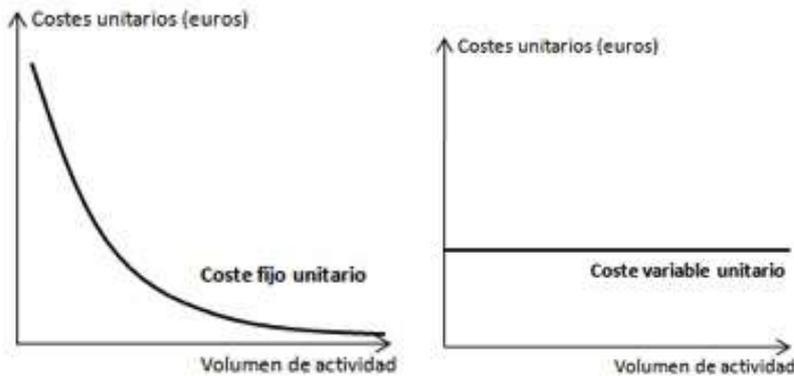


d) Por último, los **costes semivariables** son aquellos costes que se pueden descomponer en un componente fijo y en otro variable. El consumo eléctrico es un ejemplo típico de coste semivariable. La empresa tiene que asumir un coste fijo como consecuencia de la potencia contratada, y a su vez debe asumir el consumo variable de energía como consecuencia del nivel de actividad productiva (del número de unidades producidas).



5. En función de su representación: las definiciones anteriores se han representado en términos de **costes totales** pero también pueden representarse en términos de **costes unitarios**.

En la medida que en muchas ocasiones no todas las unidades de coste consumidas de un determinado recurso son del mismo importe, es común también emplear en determinados análisis el concepto de **coste medio**, calculado como coste medio ponderado de todas las unidades a considerar en el análisis.



6. En función de la toma de decisiones: cuando la dirección de la empresa tiene que tomar decisiones, debe considerar muchas dimensiones, una de ellas es el impacto en los costes de la empresa. Desde el punto de vista de los costes asociados a las distintas alternativas, lo verdaderamente importante es estudiar qué costes sufrirán alguna variación por el hecho de elegir una u otra alternativa, y cuáles de ellos permanecerán inalterados cualquiera que sea la alternativa escogida.

Así, ante la toma de decisiones, se pueden definir los siguientes tipos de costes:

- a) **Costes relevantes:** también conocidos como costes diferenciales o costes incrementales. Se identifican como aquellos costes que son distintos para cada una de las posibles alternativas y que la empresa tiene ante sí.
- b) **Costes inalterados:** son aquellos costes que son independientes cualquiera que sea la alternativa elegida, es decir, son costes ya incurridos o en los que se incurrirá independientemente de cuál sea la decisión tomada.

Los costes relevantes de cada alternativa son los costes más importantes a considerar a la hora de tomar una decisión, ya que los costes inalterados no se ven afectados por la

misma. La dirección de la empresa debe poner especial cuidado en identificar y valorar adecuadamente los costes relevantes asociados a cada alternativa.

Es común suponer que los costes variables son siempre relevantes y que los costes fijos son inalterados. Sin embargo, esto no tiene porqué ser así. Por un lado, hay decisiones que generan nuevos costes fijos y por lo tanto deben ser considerados como costes fijos relevantes para la toma de la decisión. Por otro lado, puede haber costes variables que pueden no verse afectados por ninguna de las alternativas de elección, por lo que deberían considerarse como costes variables inalterados para la toma de la decisión.

De la misma forma en que se pueden definir los costes relevantes y los costes inalterados, se pueden definir los ingresos relevantes y los ingresos inalterados:

- **Ingresos relevantes:** también llamados diferenciales o incrementales, son los ingresos que se generan en una alternativa de decisión y no en las otras.

También se puede definir el **beneficio relevante** de una alternativa concreta como la diferencia entre los ingresos relevantes y los costes relevantes.

En este punto es interesante definir el concepto de coste de oportunidad, que se entiende como los recursos económicos a los que se renuncia (o también el beneficio relevante o incremental que se podría obtener) en el caso de optar por la mejor de las alternativas restantes.

El coste de oportunidad es un concepto económico a considerar en cualquier proyecto o inversión como una medida del valor al que implícitamente se está renunciando al acometer ese proyecto o esa inversión.

- **Ingresos inalterados:** como ocurre con los costes inalterados, son los ingresos que son independientes cualquiera que sea la alternativa elegida, ya que se obtienen o se obtendrán cualquiera que sea la decisión que se tome.

7. Costes históricos y costes estándar: son costes históricos los considerados en el momento de la compra o los valorados con base en la comercialización del proceso productivo de la empresa. En otras palabras, son costes reales.

Los estándares son costes predeterminados que se calculan antes de iniciar la producción, teniendo en cuenta las materias primas a emplear, la mano de obra a utilizar y en su caso la repercusión de los costes indirectos.

Por lo tanto, los costes estándares son costes provisionales. Los costes reales, calculados “a posteriori”, se comparan con los estándares correspondientes, a fin de detectar y analizar las desviaciones entre ambos. Por ejemplo, antes de iniciar la producción de un vehículo nuevo, se determina cuál será el coste previsto de la fabricación del mismo y, posteriormente, se compara con la realidad, a fin de determinar las desviaciones positivas o negativas.

Los costes son subjetivos, pero no arbitrarios. El coste debe ser calculado de la manera más realista posible, aunque ello suponga el empleo de métodos más o menos subjetivos.

Todo coste debe ser sometido a periodificación, es decir, distinguir en cada concepto de coste aquellos consumos que son propios del período objeto de estudio, y aquellos que corresponden a períodos anteriores o posteriores.

3.3 LA CONTABILIDAD ANALÍTICA

Dada la trascendencia de estimar los costes de producción, existen los departamentos de Control y Gestión, cuya principal función es el estudio y análisis de estos costes, aunque no la única.

Estos departamentos tratan de racionalizar, controlar y estimar el coste del ciclo productivo de la empresa no solo actual, sino modelizando nuevos procesos o cambios en los actuales procesos productivos.

Imaginemos, por ejemplo, una empresa automovilística. Antes de tomar la decisión de fabricar y comercializar un nuevo modelo de vehículo, es necesario analizar hasta el más mínimo detalle los costes de fabricación del nuevo vehículo que, incluso, pueden suponer la construcción de una nueva factoría en otro país o rehusar el lanzamiento de otro nuevo modelo debido a que los costes son más elevados que el precio objetivo de venta, siendo el precio el valor monetario asignado a un bien o servicio.

Para el desarrollo de este trabajo, los departamentos de Control y Gestión cuentan con una herramienta fundamental: la contabilidad interna o analítica.

- **Contabilidad analítica**

Su función es medir la eficacia. Es un sistema de información cuya función principal es la determinación y evaluación de los costes y beneficios derivados los distintos centros o agentes de producción y de los diferentes productos fabricados por la empresa, y en definitiva, de la empresa en su conjunto. De esta forma se puede obtener información objetiva sobre la eficiencia de las distintas líneas de producción, de las diferentes secciones, de los márgenes obtenidos con los productos fabricados y, finalmente, de la empresa en sí misma.

La contabilidad analítica se conoce también como contabilidad interna, de costes, de gestión, gerencial, directiva, etc. Está hecha por y para la empresa y es, principalmente, un conjunto de técnicas que analizan cómo se distribuyen los costes y los ingresos que genera una empresa. Trata de ver cuál es el coste de cada producto, de cada departamento, de cada cliente..., y ver qué rentabilidad obtiene de cada uno de ellos. Debido a la competitividad del mundo empresarial, las empresas necesitan un sistema de información que:

- a) Ayude a tomar decisiones correctas para su adaptación a un entorno en constante cambio.
- b) Pueda evaluar los resultados de la empresa (o de una parte de ella) y poder tomar acciones correctivas si fuera necesario.

Imaginemos una explotación agrícola dedicada a la producción y comercialización de cítricos. A esta explotación le interesa conocer el coste de producción de cada una de las variedades de cítricos producidas y de la rentabilidad que obtiene con la venta de cada quilo. También resultará muy interesante conocer, por ejemplo, el coste de producción, de almacenamiento o de distribución, pero también le interesará el coste de su departamento de administración. Consideremos la importancia de esta información para la toma de decisiones dentro de la empresa.

Este mismo planteamiento se puede aplicar a todas las empresas. Por ejemplo, a una escuela de negocios le interesa conocer el coste y la rentabilidad de los distintos cursos ofrecidos; una empresa de consultoría tendrá mucho interés en conocer la rentabilidad de sus proyectos; de igual manera, a una entidad bancaria le interesará conocer hasta qué punto sus productos de ahorro son rentables o no.

Los objetivos de la contabilidad de analítica se pueden concretar en:

- a) **Valoración de los activos derivados del proceso productivo:** materias primas, productos en curso de transformación, productos semiterminados y terminados.
- b) **Cálculo de los costes:** de los productos finales e intermedios, de los servicios prestados, de los distintos centros o departamentos en los que esté dividida la empresa o de las actividades realizadas en la misma.
- c) **Análisis de resultados económicos:** a través de la cuantificación de los ingresos y los costes se podrá conocer el proceso de formación y agregación de costes en el ciclo de explotación.
- d) **Planificación de la gestión:** mediante la confección de presupuestos, indicando los objetivos y los medios necesarios para alcanzarlos.

e) **Control de la gestión:** suministrando información para conocer la marcha de la actividad productiva, observando si se cumplen o no los objetivos marcados, analizando en su caso las posibles desviaciones.

Los fines que persigue la contabilidad analítica son muy diferentes a los de la contabilidad financiera: nos ayuda a contestar preguntas que no entran en el campo de la contabilidad financiera.

De manera esquemática, las principales diferencias con la contabilidad financiera son las siguientes:

	Contabilidad financiera	Contabilidad analítica
CARÁCTER	Externo: registra hechos que afectan a la empresa con el exterior: proveedores, bancos, hacienda, clientes...	Interno: registra hechos que afectan a la empresa internamente: consumo de materiales, unidades producidas, gastos por departamentos...
REGULACIÓN	Sujeta a la regulación mercantil	No sujeta a regulación
INFORMES	Resumidos anuales	Detallados periódicos según sus necesidades
TIEMPO	Pasado	Para decisiones futuras
OBJETIVOS	Elaboración de estados financieros (balance, cuenta de pérdidas y ganancias...)	Profundiza en la cuenta de pérdidas y ganancias para tomar decisiones adecuadas y poder evaluar los resultados obtenidos

* Ejemplo extraído de *Contabilidad Analítica*, Martínez Navajas, Joaquín. Enlace

http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45063/componente45061.pdf

En resumen, la contabilidad analítica debe proporcionar información relevante para la toma de decisiones, como: fijación de precios, alternativa de comprar o fabricar, cerrar o no una sección, aceptar o no un pedido, dejar de fabricar un producto, una deslocalización empresarial, etc.

▪ **La cuenta de resultados analítica**

Al igual que en la contabilidad financiera, existe un modelo establecido legalmente en el PGC (Plan General de Cuentas) para la presentación del resultado de una empresa en el período de tiempo considerado. La contabilidad analítica, partiendo de la misma información que la contabilidad financiera, muestra el resultado en sus distintos “escalones”, lo que permite observar de forma escalonada los distintos niveles de resultado. Obviamente, el resultado obtenido de una forma u otra deberá ser el mismo.

+ Ingresos de explotación
- Gastos explotación
= BENEFICIO BRUTO DE EXPLOTACIÓN
- Amortizaciones y depreciaciones
= BENEFICIO NETO DE EXPLOTACIÓN
+/- Resultado extraordinario
= BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BAII)
+/- Resultado financiero
= BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)
- Impuestos
BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS (BDI)

Aunque sobre la cuenta de pérdidas y ganancias se profundizará en un tema posterior a este punto, si tomamos como ejemplo esta cuenta de resultados:

DEBE		HABER	
GASTOS		INGRESOS	
Consumos de explotación	150	Cifra de negocios	300
Gastos de personal	45	Otros ingresos de explotación	10
Dotación para la amortización	5		
Beneficios de explotación	110	Pérdidas de explotación	
Gastos de deudas	84	Ingresos financieros de deudas	70
Diferencias negativas de cambio	1		
Resultados financieros positivos		Resultados financieros negativos	15
Beneficio actividades ordinarias	95	Pérdidas actividades ordinarias	
Pérdidas ventas inmovilizado	6	Beneficio ventas inmovilizado	1
Resultados extraordinarios positivos		Resultados extraordinarios negativos	5
Beneficios antes de impuestos	90	Pérdidas antes de impuestos	
Impuesto de Sociedades	32		
Rto. Ejercicio (Beneficio)	58	Rto. Ejercicio (Pérdidas)	

Obtendríamos la siguiente cuenta de resultado analítica:

+ Ingresos de explotación	310
- Gastos explotación	(195)
= BENEFICIO BRUTO DE EXPLOTACIÓN	115
- Amortizaciones y depreciaciones	(5)
= BENEFICIO NETO DE EXPLOTACIÓN	110
+/- Resultado extraordinario	(5)
= BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BAII)	105
+/- Resultado financiero	(15)
= BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	90
- Impuestos	(32)
BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS (BDI)	58

Este esquema muestra la información a un nivel muy sucinto, pero permite analizar cómo se ha ido generando el resultado en la empresa y qué importancia tiene cada “escalón” en el resultado final de la compañía.

En este sentido podemos identificar las siguientes categorías de resultados:

- **Beneficio bruto de explotación:** muestra el resultado de la empresa por comparación entre los ingresos y gastos de explotación, sin considerar las amortizaciones ni las posibles depreciaciones. En un análisis más detallado se debe profundizar en los distintos gastos e ingresos.
- **Beneficio neto de explotación:** simplemente resta al beneficio bruto las amortizaciones y las depreciaciones que suponen costes no monetarios. Recordemos que existen diversas alternativas dentro del proceso de amortización (plazo y porcentajes de amortización).
- **Beneficio antes de intereses e impuestos (BAII):** este resultado se determina sobre la base del resultado neto de explotación considerando el efecto de los resultados extraordinarios.
- **Beneficio antes de impuestos (BAI):** resta o suma, según el caso, al BAII el resultado financiero que la empresa haya obtenido en el período de tiempo considerado en el análisis.
- **Beneficio después de impuestos (BDI):** este resultado considera el efecto fiscal sobre la determinación del resultado.

3.4 SISTEMAS DE ESTIMACIÓN DE COSTES

Los sistemas de cálculo de costes son métodos que muestran los costes unitarios de los productos o bien los costes de los distintos centros de actividad de la empresa.

Conviene puntualizar que, a pesar de existir sistemas de costes ampliamente extendidos, cada empresa deberá seleccionar y adaptar aquel que más se ajuste a su realidad empresarial. No es lo mismo el análisis de costes que pueda hacer una empresa de prestación de servicios sanitarios que otra dedicada a la producción de equipos informáticos.

Todos los sistemas de coste buscan determinar el coste del producto o servicio de forma unitaria (coste de producción), o bien estimar el coste de un departamento concreto (logística) o proyecto o unidad de negocio concreto, para lo cual es necesario localizar los componentes del coste que inciden sobre el producto/servicio, identificarlos claramente, proceder a su valoración económica y repartirlos entre cada unidad producida.

Estos son los sistemas habituales.

- **Sistemas de costes directos (*Direct costing*)**

El *direct costing* considera como coste de un producto o servicio el coste directo por él incurrido, el cual generalmente suele coincidir con el coste variable. De esta forma el coste se obtiene por cociente entre los costes variables y el número de unidades vendidas. El precio de coste obtenido se compara con el precio de venta y se obtiene el **margen de contribución**, definido como la contribución de cada unidad producida a la formación del resultado.

El margen de contribución es muy útil cuando se encuentra en relación con algo. Por ejemplo, se puede calcular el margen por producto vendido (5.000 euros/ 1.000 bolígrafos = 5 euros/unidad) y con eso el umbral de rentabilidad. Permite determinar cuánto está contribuyendo un determinado producto a la empresa e identificar en qué medida es rentable seguir con la producción de ese artículo.

Algunas situaciones que el margen de contribución permite identificar y analizar son las siguientes:

- a) Si el margen de contribución es positivo, permite absorber el coste fijo y generar un margen para la utilidad o ganancia esperada. Cuanto mayor sea el margen de contribución, mayor será la utilidad.
- b) Cuando el margen de contribución es igual al coste fijo, no deja margen para la ganancia (no genera utilidad o rentabilidad), por lo que se considera que la empresa está en el punto de equilibrio (no gana, no pierde).

c) Cuando el margen de contribución no alcanza para cubrir los costes fijos, la empresa corre el riesgo de quedarse sin capital de trabajo suficiente si no toma medidas, puesto que al estar trabajando a pérdida, está destinando ese capital a cubrir los costes fijos.

d) Cuando el margen de contribución es negativo, es decir, que los costes variables son superiores al precio de venta, se está ante una situación crítica que necesariamente conduce a la suspensión de la producción del bien en cuestión.

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN = Precio de venta – Costes variables

En este caso, el precio de venta está constituido por los costes fijos, los costes variables y las ganancias.

El margen de contribución total será el margen de contribución unitario por el número de unidades vendidas. Este margen representa el beneficio bruto, que se verá minorado por los costes indirectos, que suelen ser los fijos (los que se imputan al beneficio y no al producto) obteniéndose el beneficio del período.

BENEFICIO = Margen de contribución total - Costes fijos

Ejemplificamos el criterio mediante el siguiente supuesto:

	UNIDADES MONETARIAS EN UN PERÍODO n
Costes variables totales	1200
Costes fijos	1800
Unidades producidas y vendidas	1500
Precio de venta	1,5

$$\text{COSTES VARIABLES UNITARIOS} = \frac{\text{Costes Variables}}{\text{Unidades Producidas}} = \frac{1200}{1500} = 0,8$$

Margen de contribución Unitario = Precio de venta unidad – Costes variables unitarios

$$\text{Margen de contribución unitario} = 1,5 - 0,8 = 0,7$$

Margen de contribución total = Margen contribución unitario x Unidades vendidas

$$\text{Margen de contribución total} = 0,7 \times 1500 = 1050$$

Margen de contribución total = Ventas totales – Costes variables totales

$$\text{Margen de contribución total} = (1500 \times 1,5) - 1200 = 1050$$

Beneficio = Margen de contribución total - Costes fijos

$$\text{Beneficio} = 1050 - 1800 = -750$$

- **Umbral de rentabilidad:**

Llamado también punto de equilibrio, indica el número de unidades vendidas necesarias para cubrir la totalidad del coste y a partir del cual la empresa obtiene beneficios. Básicamente consiste en comparar los costes fijos con el margen bruto unitario.

$$Q = \frac{\text{Costes fijos}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costes Variables Unitarios}} = \frac{\text{Costes fijos}}{\text{Margen Bruto Unitario}}$$

En nuestro ejemplo: $Q = \frac{1800}{1,5 - 0,8} = \frac{1800}{0,7} = 2571,43$

Es decir, si consideramos que estos datos se corresponden, por ejemplo, a la información mensual de un cine, la empresa necesitaría vender 2752 localidades para poder cubrir sus costes fijos y sus costes variables y, a partir de la venta de la localidad 2753, la empresa (el cine) obtendría beneficios.

- **Sistema de costes completos (*Full costing*)**

Este sistema se basa en considerar todos los costes, tanto directos como indirectos, fijos o variables, como coste del producto o servicio. En el *direct costing* o sistema de costes directos, los costes variables son costes de producto, mientras que los gastos de fabricación fijos, (depreciación, etc.) se consideran como costes del período. Al ser costes del período se imputan como gasto del período en la cuenta de resultados del ejercicio (para más información ver anexo núm. 08.- *Direct costing*).

Tomando el ejemplo anterior:

Unidades producidas	1500
Costes variables	1200
Costes fijos	1800
Costes totales	3000
Precio de venta	1,5
Ventas totales	2250
Beneficio total	-750

$$\text{COSTES TOTALES UNITARIOS} = \frac{\text{Costes Fijos} + \text{Costes Variables}}{\text{Unidades Producidas}}$$

$$\text{COSTES TOTALES UNITARIOS} = \frac{1800 + 1200}{1500} = 2$$

La debilidad del sistema *full costing* radica en la necesidad de determinar un criterio de imputación de los costes fijos entre los diferentes productos o servicios que tenga la empresa. Por ejemplo, ¿con qué criterio equitativo se puede repercutir el coste del departamento de administración sobre el coste de las localidades del cine? Esto hace que no sea de aplicación en sectores en los que no se puede identificar y repartir con cierta facilidad la totalidad de costes.

Ejemplo según Raimon Serrahima Formosa (<http://www.raimon.serrahima.com>):

Supongamos una empresa de fabricación de botellas de plástico de 1,5 litros.

Cada año la empresa produce 50.000.000 de envases de un solo producto.

Sus “números” son los siguientes:

Precio de venta del envase	7 u.m.
Coste fijo total	28.000.000 u.m.
Volumen de fabricación	50.000.000 envases
Coste variable unitario	5 u.m.

Determinamos el coste total unitario como:

$$\text{Coste total unitario} = \frac{(5 \times 50.000.000) + 28.000.000}{50.000.000} = 5,56$$

Comparemos el resultado obtenido según *Direct cost* y *Full cost* suponiendo 3 escenarios posibles:

- 1.- Ventas = 45.000.000 envases.
- 2.- Ventas = 50.000.000 envases.
- 3.- Ventas = 55.000.000 envases.

Recordemos que en el sistema de costes completos o *Full costing* todos los costes son costes de producto y por tanto inventariables.

En el sistema de costes directos o *Direct costing*, los costes fijos son costes del período y por tanto se asignan como gastos del período.

En el primer escenario, siendo las ventas anuales de 45.000.000 de envases, la imputación de costes según cada método será:

	<i>Full costing</i>		<i>Direct costing</i>	
Ingresos	45 x 7	315	45 x 7	315
Coste de producción	45 x 5,56	250,2	45 x 5	225
Margen		64,8		90
Costes fijos				28
Resultado (M u.m.)		64,8		62

Para una producción de 50.000.000 de envases y unas ventas de 45.000.000, el resultado obtenido mediante imputación de costes por sistema completo será de 64,8 millones de unidades monetarias.

La imputación en base al sistema de costes directos cuantificará el resultado en 62 millones de u.m.

La diferencia entre uno y otro resultado (2,8 M u.m.) surge precisamente de la imputación de los costes fijos como coste del producto o como coste del período.

En efecto, el coste fijo unitario para una producción de 50.000.000 de envases será:

$$\text{CFU} = \frac{50.000.000}{28}$$

Este coste se imputará como coste del período “solo” para la producción vendida. La producción inventariada como producto final incorporará este valor en su coste. Valor que podemos cuantificar como $CFU \times 5.000.000 = 2,8 \text{ M u.m.}$

Podemos concluir que la imputación de costes por sistema directo o *direct cost* lleva, en una producción inferior a las ventas, a un resultado inferior al determinado por el sistema de costes completos o *full cost*.

Calculemos ahora la tabla que nos muestra los resultados obtenidos en cada escenario:

Ventas anuales	45.000.000		50.000.000		55.000.000	
	Full cost	Direct cost	F.C.	D.C.	F.C.	D.C.
Ingresos	315	315	350	350	385	385
Coste de producción	250,2	225	278	250	305,8	275
Margen	64,8	90	72	100	79,2	110
Costes fijos		28		28		28
Resultado (M u.m.)	64,8	62	72	72	79,2	82

En conclusión:

Si producción > ventas → Resultado *Full cost* > Resultado *Direct cost*

Si producción = ventas → Resultado *Full cost* = Resultado *Direct cost*

Si producción < ventas → Resultado *Full cost* < Resultado *Direct cost*

- **Sistema de costes basados en la actividad (*Activity Based Costing, ABC*)**

Los métodos analizados con anterioridad basan su análisis en el establecimiento de costes por productos/servicios, o en su caso por departamentos, clasificando estos costes según su naturaleza, grado de vinculación con el proceso productivo, pero no teniendo en cuenta el tipo de actividad “causante” del coste.

- **Actividad:** es el conjunto de acciones desarrolladas en el seno de la empresa necesarias para la consecución del producto o servicio que constituye el objeto de negocio de la empresa.

La filosofía del método ABC se basa en que tenemos costes porque realizamos actividades y, por tanto, inicialmente deben analizarse cuáles son estas actividades y cómo se repercuten los costes en esas actividades.

El proceso de imputación de los costes en un sistema ABC atiende a las siguientes fases:

a) **Identificación y definición de las actividades relevantes de negocio.** Es necesario realizar una revisión de todas las actividades desarrolladas por la empresa, a efectos de identificar los procesos/actividades clave de negocio. Por ejemplo, en una empresa textil podríamos encontrar como actividades principales las áreas de compras, producción y comercialización.

b) **Asignación de recursos o costes a cada una de estas actividades establecidas.** Los costes directos se imputan solamente a los productos. Por ejemplo, el coste de materias primas se imputa directamente a los productos finales obtenidos (la compra de tintes afecta directamente los productos destinatarios). Los costes de personal directamente asociados a un producto también se imputan llanamente como coste directo a ese producto. En el caso de costes indirectos (alquileres, tributos, servicios exteriores generales, etc.), se debe establecer un criterio razonable de imputación a las actividades, que puede ser, por ejemplo, en el caso de mano de obra, la dedicación a esa actividad concreta, como puede ser la actividad de corte y patronaje en una empresa textil.

c) En algunos casos nos podemos encontrar con la **necesidad de realizar un subreparto de los costes de determinadas actividades secundarias o auxiliares a las actividades principales**. Por ejemplo, la actividad de control de calidad, como actividad auxiliar, se debería repartir entre las actividades consideradas como principales (producción, comercialización, compras, etc.).

d) **Selección de los criterios o base para el reparto de los costes de las actividades en los productos finales de la empresa**. En el sistema ABC estas bases de reparto se denominan **inductores de costes**. El objetivo de este reparto es repercutir los costes más reales posibles a cada una de las actividades desarrolladas. En el caso de la actividad de confección, por ejemplo, el inductor de costes de la mano de obra indirecta (departamento de administración o de calidad) en los productos fabricados sería el tiempo dedicado a cada producto fabricado (hora trabajada).

e) Por último, es necesario establecer un **sistema de indicadores de control** que determine si las actividades en sí y el proceso de imputación de los costes en las actividades son correctos; asimismo tiene que determinar si el proceso de la inducción de coste de las actividades en los productos es el adecuado. Siguiendo el ejemplo, se trataría de constatar que efectivamente el coste de la mano de obra repercutido a la actividad de confección es el correcto y si la imputación de la actividad de la confección en cada una de las gamas de productos obtenida es la correcta.

El sistema ABC se basa en el principio que dice que la actividad es la generadora de costes y que los productos consumen actividades. Los productos generan actividades y las actividades consumen costes.

PRODUCTO → ACTIVIDAD → COSTES

Este sistema es una herramienta muy útil que se utiliza para identificar y asignar costes a cada una de las actividades y, finalmente, a los bienes y servicios que la empresa produce. Permite un mayor control sobre los costes y gastos, de tal manera que deja

identificar más fácilmente aquellas actividades que llevan una mayor asignación de costes tanto directos como indirectos, de manera que la dirección de la empresa puede tomar decisiones en cuanto a asignación de recursos, precios, rentabilidades, etc.

3.5 EL RESULTADO DE LA EMPRESA

El resultado de la empresa (beneficio o pérdida) es una de las principales magnitudes de gestión empresarial, ya que permite conocer en términos globales y temporales la eficacia lograda en la gestión empresarial.

La determinación del resultado de la empresa se puede realizar por dos procedimientos distintos: el primero consiste en comparar el capital neto de la empresa al principio y al final del período considerado, mientras que el segundo consiste en la consideración y medida de las dos corrientes de signo contrario, ingresos y gastos necesarios para la obtención de los ingresos, que concurren en la formación del resultado de la empresa.

El primer procedimiento nos proporcionará el beneficio o pérdida según haya aumentado o disminuido el capital. En definitiva, el resultado de la empresa se manifiesta en una variación de sus activos y pasivos. Un beneficio supone un incremento de los activos y/o una disminución de los pasivos exigibles; por otro lado, una pérdida supone una disminución de los activos y/o un incremento de los pasivos exigibles de la empresa.

Año n				Año n+1			
Act. no corriente	100	Patrimonio neto	110	Act. no C.	100	Patrimonio neto	135
Activo corriente	50	Pasivo	40	Activo C.	60	Pasivo	25
Total activo	150	Total	150	Total activo	160	Total	160

Viendo la tabla anterior, la variación de los fondos propios entre ambos años ha sido de 25 (135 - 110), originado por el beneficio del año n+1. Este beneficio de 25 se manifiesta, de la misma forma, en un incremento del activo corriente en 10 (60 - 50) más una variación negativa del pasivo exigible en 15 (25 - 40). Por lo tanto, $10 - (-15) = 25$.

Ambos procedimientos están relacionados. Un beneficio empresarial se traducirá en un incremento de los activos y/o en una disminución de los pasivos. Igualmente, una pérdida empresarial significará un decremento de los activos y/o un aumento de los pasivos.

El resultado así obtenido tiene un carácter temporal, es decir, está referenciado a un período de tiempo al que se denomina ejercicio económico. Este corte, sin embargo, es simplemente una abstracción del resultado general de la empresa, el cual solo puede ser conocido al final de la vida de la empresa.

El estado contable que refleja el resultado de la empresa es la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.