

# **LA IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE LOS COSTES EMPRESARIALES EN LA FABRICACION DE LOS PRODUCTOS**

**Eduardo Malles Fernández**

Departamento de Economía Financiera I  
Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

## **1) Introducción**

En este trabajo se pretende realizar un breve análisis sobre los costes más importantes en la vida de la empresa. Sabemos que, aunque resulta a menudo sumamente difícil el poder controlarlos, no es menos cierto que los directivos deben intentarlo y por lo menos tenerlos en cuenta a la hora de la toma de decisiones. El estudio pormenorizado del coste es un elemento imprescindible en el desenvolvimiento diario de cada entidad, en un entorno cada vez más competitivo, llegando a ser muchas veces la clave de la supervivencia empresarial.

Gracias al análisis del coste se pueden hallar conceptos económicos tan importantes como: el precio de venta, rentabilidad de cada producto o línea de producto, rendimiento de las secciones, departamentos e incluso de las actividades en que se divide la empresa, etc.

La dificultad en el establecimiento de un sistema de información de costes en la unidad económica es lo que ha llevado a muchas empresas a realizar cálculos erróneos en lo referente a los costes imputables a sus productos o servicios, y consiguientemente a llevar a cabo políticas económicas equivocadas: precios de venta por debajo o muy por encima del coste de fabricación (en el primer caso nos encontraríamos con una acumulación de pérdidas a medida que se vayan vendiendo más unidades del producto en cuestión, mientras que en el segundo caso estaríamos limitando inconscientemente nuestra demanda potencial al haber en el mercado, en circunstancias normales, productos semejantes a un precio inferior), potenciación de un producto no rentable, eliminación de un producto receptor de costes indirectos fijos, etc.

No obstante la misión de este artículo no es proponer un eficaz control de gestión que permita a la dirección tomar sus decisiones con unos datos fiables e incluso detectar, en cualquier

momento, la eficiencia y eficacia de sus unidades productivas y los resultados analíticos generados por sus productos, servicios, etc., sino estudiar qué papel desempeñan los diferentes costes en los sistemas productivos.

## **2) Los modelos de costes**

Nos adentramos en un epígrafe en donde la controversia es continua, tanto en la literatura contable como en el mundo empresarial. El principal problema que se plantea es el diferenciar qué costes se incorporan al producto<sup>80</sup> y cuáles se incorporan directamente a los márgenes y resultados del ejercicio.

No se puede decir que un sistema sea mejor que otro para todos los casos; dependerá de la empresa y sobretodo de lo que se pretende con el sistema de costes, pues no es lo mismo por ejemplo, hallar el coste de un producto que buscar su umbral de rentabilidad; el uso por lo tanto que se haga de esa información es el aspecto esencial para la determinación de aquél, e incluso podemos decir que para un tipo de decisión un dato puede ser relevante y no serlo para una decisión distinta.

Unas y otras estructuras de costes, direct-costing (costes variables), direct-costing evolucionado, funcional, imputación racional, full-costing, de costes directos, etc., tienen por lo tanto sus partidarios y detractores, pero actualmente, más que nunca, podemos afirmar que en muchos casos es recomendable la utilización de varios modelos en función de las necesidades que se tengan. Por lo tanto, se debe defender la coexistencia de distintos sistemas de costes en una misma empresa ya que ningún sistema particular puede responder adecuadamente a las demandas hechas por las diversas funciones de los sistemas de costes.

En el Estado español vemos que la estructura más empleada es la Imputación racional sobre la estructura funcional<sup>81</sup> (bien sea según el plan español o el francés); la explicación fundamental de esta aplicación se debe a la normalización existente sobre esta estructura tanto en España (Orden Ministerial de 1 de agosto de 1978: Grupo 9 del P. G. C.) como en Francia

---

<sup>80</sup> Aunque la empresa puede ser tanto del sector terciario: servicios, del secundario: industrial, como del primario, para no complicar el análisis nos vamos a centrar en las empresas transformadoras de materias primas cuyos "outputs" o salidas son los productos, teniendo en cuenta que lo aquí reseñado es trasladable a cualquier otra clase de empresa.

<sup>81</sup> En un trabajo realizado por Salvador Carmona Moreno que lleva por título; "La crisis de los sistemas de contabilidad de gestión" (expuesto en el libro: "Cambio tecnológico y Contabilidad de gestión" del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1993) sobre las 250 mayores empresas españolas en términos de valor añadido, el resultado de los modelos o estructuras de costes que utilizan proporcionó la siguiente distribución: el 36,2% de la empresas utilizaba el Grupo 9 del P.G.C. de 1973, el 24,7% el modelo francés, el 11,4% el modelo anglosajón, el 2,6% el modelo alemán, y el resto otros modelos.

(Plan del 27-4-1982), aunque con algunas diferencias significativas como son la medición de la actividad de la empresa y la imputación de los costes fijos a los productos a través del coeficiente  $\text{Actividad real/Actividad potencial}$  o  $\text{Actividad real/Actividad normal}$  respectivamente.

Las ventajas de este método son evidentes: por un lado sólo se incorporan los costes de producción del producto por ser éstos los únicos necesarios para su fabricación; no se incluyen los costes comerciales, imprescindibles para la venta de los productos y por lo tanto para la consecución del flujo económico de los ingresos, ni tampoco los costes de administración, necesarios éstos, para el funcionamiento global de la empresa al constituir la función administrativa su sistema nervioso y encargarse de la financiación, coordinación y control del resto de actividades que se dan en aquélla. Por otro lado con este método se consigue que el costo unitario no esté en función del volumen de actividad alcanzado (sus variaciones oscilan en sentido inverso) sino que el coste fijo que se incorpore a cada unidad de producto sea el mismo, aspecto éste fundamental si tenemos en cuenta que en las empresas del Territorio Histórico de Guipúzcoa el volumen de actividad actual sólo alcanza el 80% de su capacidad potencial<sup>82</sup>; las cargas de estructura (costes fijos) de la empresa no utilizadas a lo largo del ejercicio económico en toda su plenitud ("recursos ociosos") reciben el nombre de "Costes de Subactividad".

Los costes comerciales, de administración y de subactividad se restarán del resultado proporcionado por todos los productos de la empresa, también llamado margen industrial:  $\sum \text{Ingresos de cada producto} - \text{Costes de producción del producto vendido}$ ; la diferencia nos dará el resultado del periodo objeto de estudio desde un punto de vista interno.

Caben, como es lógico, infinidad de variantes; en cualquier caso, la principal objeción que se puede hacer a este método es la dificultad y la más o menos arbitrariedad que existe a la hora de repartir los costes indirectos de fabricación entre los diferentes productos, pues de ello dependerá posteriormente la fiabilidad o no de los costes de los productos y las ulteriores decisiones que se tomen a partir de esa información.

La elección de la clave de reparto o unidad de obra que represente más adecuadamente el comportamiento de esos costes es una de las tareas más difíciles con la que se puede encontrar el responsable de esa determinación<sup>83</sup>. El surgimiento del sistema ABC (Activity Based Cost: Coste Basado en las Actividades) ha supuesto, en buena medida, una solución parcial a este problema y por ello, un refinamiento del sistema tradicional al considerar que "son las

---

<sup>82</sup> Dato proporcionado por la Cámara de Comercio de Guipúzcoa.

<sup>83</sup> Un artículo interesante sobre este particular es: "Varios criterios eficaces para la asignación de costes" de Edward J. Kovac y Henry P. Troy, Rev. Harvard-Deusto Business Review, 2º trimestre 1990, págs. 137 a 144.

actividades y no los productos los que originan la mayor parte de los costes indirectos de producción"<sup>84</sup>, asignándose los costes a las actividades y eligiendo por cada actividad el *portador* de costes más adecuado. No obstante, nos encontraremos así mismo con costes indirectos a las actividades que deberán repartirse también en función de unidades más o menos arbitrarias.

A pesar de las anteriores limitaciones no es menos cierto que la eliminación de los costes comunes en lo referente a su imputación a los productos nos puede conducir a una infravaloración de las existencias y en consecuencia obtener una información poco útil.

A pesar de su complejidad estimo que debe hacerse un esfuerzo en la utilización de este modelo por ser bastantes más numerosas la ventajas que los inconvenientes de su aplicación.

### **3) Los costes empresariales**

Con los diferentes estudios realizados en España sobre los costes empresariales podemos sacar las siguientes conclusiones<sup>85</sup>:

- Aproximadamente el 50% del coste total del producto viene dado por el consumo de materiales.
- Alrededor de un 20% se debe al coste de personal.
- Un 30% del coste se debe a costes indirectos en donde destacan: suministros, amortizaciones y gastos financieros.

Con respecto a empresas que operan en entornos tecnológicamente avanzados<sup>86</sup>, la distribución porcentual es algo diferente, al tener en aquéllos más importancia los costes indirectos y menos la mano de obra de lo que nosotros consideramos; la razón de ser de estas divergencias viene motivada por el mayor peso del inmovilizado y la menor proporción de mano de obra con respecto a la producción habida aunque, eso sí, resulta más especializada, de forma que el coste de materiales (55%) y los costes indirectos (33%) aumentan en detrimento del coste de personal (12%). Sin embargo, la estructura de costes de las empresas

---

<sup>84</sup> "El sistema de costes ABC: una valoración crítica" de José Luis Iglesias Sánchez; Rev. Partida Doble nº 35, junio 1993, pág. 33.

<sup>85</sup> Destacan los datos suministrados por la Central de Balances del Banco de España en lo concerniente a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica de los años 1.992 y 1.991 así como el trabajo de Salvador Carmona, op. cit.

<sup>86</sup> Encuesta CAM-I (Computer Aided Manufacturing-International), 1988. Management Accounting in Advanced Manufacturing Environments -A Survey, Harvard Business School Press. Boston.

españolas aunque es relativamente distinta, no es muy diferente, al de las empresas americanas y belgas englobadas en estudios similares.

A continuación vamos a analizar cada uno de estos conceptos, delimitando los aspectos que comprende y los problemas que se pueden plantear en su determinación y en su imputación desde un punto de vista interno.

### **a) Coste de Materiales**

Es el elemento de coste más importante de la empresa y lógicamente de las secciones operativas (las relacionadas con la fabricación de los productos). Dentro de este apartado es la materia prima la que representa la práctica totalidad del coste de materiales<sup>87</sup>. Este coste directo, como del propio adjetivo trasciende, no tiene dificultad en lo relativo a la imputación a los productos, y mucho menos en la asignación al centro de costes correspondiente. Los inconvenientes sin embargo estriban en los siguientes puntos:

1- En la valoración de los materiales comprados. Aunque existen distintos enfoques doctrinales en lo concerniente a la determinación del coste de compra de las materias primas y auxiliares no es menos cierto que el Plan General de Contabilidad de 1.990 establece la valoración de éstos, como era de esperar, al precio de adquisición entendiendo como tal "el consignado en factura más todos los gastos adicionales que se produzcan hasta que los bienes se hallen en almacén, tales como transportes, aduanas, seguros, etc. El importe de los impuestos indirectos que gravan la adquisición de las existencias sólo se incluirá en el precio de adquisición cuando dicho importe no sea recuperable directamente de la Hacienda Pública". No creemos que una práctica tan extendida y que tan buenos frutos ha dado deba ser discutida, aunque no es menos cierto que existen otras interpretaciones, como la del Plan Contable francés de 1982 (rectificado y ampliado en 1986) que contempla la posibilidad de que los materiales puedan entrar en inventario permanente al coste total de la función de aprovisionamiento, es decir, añadiendo al coste en almacén las cargas inherentes a la sección de suministros; esta concepción del coste no nos parece la más adecuada pues implica un almacenamiento de los gastos y consiguientemente una sobrevaloración de las existencias con el riesgo que esto puede entrañar para la empresa. Además en la medida de lo posible debemos homogeneizar los datos suministrados por la Contabilidad Externa con los datos operados por la Contabilidad Interna o Analítica, con ello conseguimos que exista la menor

---

<sup>87</sup> Recuérdese que a lo largo de todo el artículo al hablar del coste de materiales nos estamos refiriendo a los elementos que la empresa compra con el fin de incorporarlos a la fabricación, aunque también puedan ser trasladables a elementos adquiridos con el fin de venderlos directamente: empresas comerciales.

disparidad posible entre las dos Contabilidades y ambas valoren por el mismo importe sus existencias, aspecto éste que debería ser extensible, aunque veremos posteriormente sus dificultades, a todas las clases de existencias.

2- La valoración de los materiales utilizados. La salida del almacén de los materiales para su transformación o incorporación al producto nos marca ya el primer eslabón del coste del producto, pues dependiendo del criterio de valoración empleado el consumo será diferente en unidades monetarias (aunque lógicamente no lo sea en unidades físicas). No es menos cierto que, a la larga, el coste incorporado a los diferentes ejercicios va a ser idéntico (al ser el precio de entrada el mismo, y siempre y cuando no rompamos con el principio de precio de adquisición) y por lo tanto no afectará a la rentabilidad global de la empresa; no obstante sí afectará a la rentabilidad a corto plazo, de tal forma que el coste del producto sea mayor o menor y por lo tanto su margen industrial, en contraposición, menor o mayor.

La aplicación de métodos como, el Precio Medio Ponderado, FIFO, LIFO, HIFO (highest in; first out, entrada más alta, primera salida) son aceptables y pueden ser adoptados si la empresa los considera más convenientes para su gestión. Otro planteamiento distinto sería si nos encontrásemos con materiales con poca movilidad, escasa rotación de inventarios, y en una época altamente inflacionaria; nos conduciría a tener las existencias valoradas en unidades monetarias con diferentes poderes adquisitivos y por lo tanto considerar semejantes cuantías heterogéneas, por estar referidas a distintos espacios temporales. Si deseamos mantener la capacidad de compra de la empresa no nos quedará otro remedio que operar con precios de reposición (NIFO: next in, first out; próxima entrada, primera salida); en este caso se valora la materia prima en el momento de su utilización, o bien al precio de mercado en ese momento o bien al precio que se espera obtener al efectuar la reposición. Este método no es recomendado por el P.G.C. al romper el principio de coste histórico, y deberá utilizarse a nivel estrictamente interno.

Otro de los criterios utilizados desde un punto de vista analítico es el del coste estándar o precio tipo, el cual se mantendrá constante a lo largo de todo el ejercicio contable interno, siendo el más adecuado para un adecuado control de la explotación, consiguiendo que el coste de las diferentes unidades fabricadas durante el ejercicio no varíe por el hecho de tener incorporadas materias primas de diferente valor; si existiese disparidad con el precio de compra real se recogerá en una desviación que hará disminuir (si el precio real es superior al estándar) o aumentar el margen industrial (si fuese a la inversa).

3- Otro factor a tener en cuenta sería el cálculo de las diferencias de inventario precalculadas. Nos encontramos con un elemento de coste muy difícil de cuantificar, y que al

contrario de los anteriores no es recogido en la Contabilidad Externa, aunque sí las mermas reales, por ello debe ser la Contabilidad Analítica la que debe tratar de calcular esas mermas "a priori". Es comprensible que las mermas, roturas y obsolescencia de los materiales que se prevean para el ejercicio analítico deban incorporarse como un coste más de los productos, pues deberán ser éstos quienes asuman no sólo el material incorporado físicamente sino también aquel material que se espera se estropee por razón del proceso de transformación. Al final del ejercicio se determinan las mermas reales y se comparan con las precalculadas, efectuando el ajuste correspondiente (con cargo o abono a resultados), de tal modo que el inventario permanente se corresponda con las existencias reales.

### **b) Coste de Personal**

Estamos ante un elemento básico del costo de explotación de la empresa aunque no el más importante como algunos agentes económicos quieren hacernos ver. El concepto de "coste de personal" englobaría las retribuciones fijas y eventuales que se satisfacen por la prestación de servicios a la unidad económica. Es normal considerar este coste como un coste directo a los productos, si nos circunscribimos a las funciones de aprovisionamiento y transformación de la empresa, por tener instrumentos para controlar los tiempos de trabajo dedicados por cada persona o grupo de personas en cada producto, como por ejemplo: la libreta de control, la hoja de instrucciones, el boletín o vale de trabajo, etc.

La complejidad no está tanto en la determinación del número de horas trabajadas por cada obrero en cada producto sino en la determinación de su coste. Cada empresa es un mundo aparte en el que deberán estudiarse los diferentes sistemas de remuneración aplicables: salario por tiempo de presencia, salario a destajo, salario mixto, e incluso cabe la posibilidad de la existencia de primas colectivas, etc.

Así como en los materiales el soporte documental suele ser la ficha de almacén en donde se reflejan sus entradas y salidas, y por diferencia el stock existente en cada momento, en el coste de personal son las nóminas el documento o justificante principal, aunque no el único. En este apartado deberán incluirse conceptos como: remuneración percibida directamente por el trabajo efectuado, la parte proporcional que corresponda de las pagas extraordinarias y del coste de las vacaciones, los seguros sociales a cargo de la empresa y otros gastos sociales.

La inclusión en un ejercicio contable, por ejemplo un mes, de una parte de las pagas extraordinarias (julio y diciembre) y del mes de vacaciones tiene su razón de ser, pues no pueden ni deben imputarse estos gastos exclusivamente al ejercicio que ha supuesto una

salida financiera sino a aquéllos en donde se ha originado (principio de devengo); en la situación opuesta nos encontraríamos con productos cuyos costes serían ampliamente superiores (julio y diciembre) a otros ejercicios sin que haya un sustento económico que lo avale. Lógicamente el período de vacaciones, que es remunerado pero no trabajado, deberá su coste distribuirse entre los ejercicios en los que se haya trabajado, pues es gracias a éstos por lo que se percibe dicha remuneración.

### **c) Costes Indirectos**

Se consideran costes indirectos o gastos generales de fabricación aquéllos que, siendo necesarios para la producción en su conjunto, no es posible o, conveniente, determinar cuáles de ellos corresponden a cada producto. En este epígrafe podemos citar fundamentalmente a: las amortizaciones, el coste de mantenimiento y reparaciones (realizado por la propia empresa o contratado con terceras personas), suministros, arrendamientos, teléfonos, seguros, materiales no englobados anteriormente (combustibles, repuestos), e incluso los gastos financieros.

A medida que la empresa tecnológicamente es más avanzada, su importancia relativa con respecto al coste total del producto es mayor, como hemos visto anteriormente. Es curioso comprobar que, así como del resto de costes, las empresas normalmente no realizan un control exhaustivo de su comportamiento, si su importancia porcentual no es significativa, sin embargo los costes indirectos sea cual sea su importancia sí son objeto de estudio.<sup>88</sup>

A continuación, vamos a exponer ciertos aspectos a considerar en algunos de los anteriores componentes:

#### **c.1- Amortización**

La amortización suele alcanzar alrededor de un 5% del coste global del producto. Aunque los métodos de amortización son muy dispares: financieros (se tiene en cuenta el tipo de interés) o no financieros (método constante, lineal o de cuotas fijas, amortización proporcional a la actividad, amortización creciente, amortización decreciente), que dependerán en gran parte de las causas que inciden en la depreciación: depreciación física, funcional (por uso o empleo) o depreciación económica, no es éste el mayor problema con el que nos enfrentamos. De la

---

<sup>88</sup> Trabajo de investigación realizado por Salvador Carmona, op. cit.



misma forma que con la materia prima, pero más acusadamente, la adquisición de los elementos patrimoniales suele estar referida a distintas fechas y por lo tanto la homogeneización de sus importes resulta sumamente compleja, al ser diferente el poder adquisitivo de las monedas según las diferentes fechas de adquisición del inmovilizado.

La inflación, una vez más, ha venido a poner de manifiesto la insuficiencia de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA), ya que éstos se han ido desarrollando para solucionar las cuestiones planteadas en situaciones estacionarias y no son lo suficientemente flexibles, en la mayoría de los casos, para adaptarse y ser útiles cuando dichas situaciones no existen. El Plan General de Contabilidad considera como uno de los principios obligatorios el "Coste de Adquisición", el cual no nos sirve para situaciones como la actual en donde las empresas se encuentran con inmovilizados de décadas distintas.

Sin embargo desde un punto de vista interno al no existir ninguna norma, como en la Contabilidad Externa, que nos marque obligatoriamente el camino a seguir, se debe intentar que las cifras resultantes de la amortización no sean dispares con respecto a las de los materiales y personal.

En España se ha tratado de corregir la falta de representatividad de las cifras contables mediante las diferentes "Leyes de Regularización de Balances", no obstante la última corresponde a 1983 y desde entonces hasta finales de 1993 la pérdida del poder adquisitivo es ostensible ya que es necesario poseer 1,943 ptas del año 1993 para tener el mismo poder adquisitivo que un peseta en 1983. Aún en el caso de que se hubiesen realizado actualizaciones posteriores podría discutirse incluso el grado de representatividad que éstas suponen, pues es sabido que no todos los inmovilizados tienen el mismo comportamiento en el mercado.

En el País Vasco, y gracias a la capacidad normativa autónoma reconocida, las diferentes Diputaciones aprobaron en los Presupuestos de 1991 la posibilidad de que las empresas sujetas a disposiciones forales de cada uno de los Territorios Históricos pudieran, con carácter voluntario actualizar sus activos materiales el 31 de diciembre de 1990, de tal forma que el balance de situación presentara el correspondiente valor actualizado en sustitución del precio de adquisición. Esta postura adoptada, más acorde con la realidad económica, debería realizarse incluso anualmente (si la situación inflacionaria así lo requiriese) de tal forma que las empresas no deberían estar esperando la normativa pública correspondiente para que sus estados contables representasen más fielmente la imagen de la empresa; la inflación por desgracia es un factor económico que acontece cada día y no cada 5, 6, ..., ó 10 años, aunque

ello suponga cierto perjuicio recaudador, desde el punto de vista fiscal, a corto plazo a la Administración Pública.

Entre las medidas que pueden adoptar las empresas para paliar periódicamente el efecto de la inflación en el inmovilizado, siendo éstas trasladables al resto de partidas, están:

- Realizar ajustes en función del poder adquisitivo actual, consistente en mantener los P.C.G.A. cambiando solamente la unidad monetaria nominal, la cual tendrá el mismo poder adquisitivo. Normalmente se apreciará el inmovilizado en función del I.P.C. general aunque si los hubiese sería más correcto valerse de los índices específicos del sector en donde está enclavada la empresa. Es el sistema elegido por la Administración en los casos anteriores.

- La Contabilidad basada en el coste actual: con el anterior sistema se trataba de mantener el capital invertido en términos de poder adquisitivo actual; con éste se tienen en cuenta los cambios de precios específicos de cada inmovilizado en función del precio del mercado. Rompemos con el principio de precio de adquisición sustituyéndolo por el de precio de reposición. En este método se introducen nuevos conceptos de mantenimiento de capital y de medición del beneficio, según el valor actual empleado. Esta medida le resulta mucho más costosa a la empresa, pero más real (no es el mismo coeficiente de actualización el de un vehículo que el del edificio en donde están instaladas las oficinas, aunque ambos se hayan adquirido hace 5 años), pues el inmovilizado se valorará utilizando índices de precios específicos que no suelen existir salvo contadas excepciones, como por ejemplo determinados elementos de transporte, teniendo que recurrir para ello a la tasación directa por expertos profesionales que podría elevar el coste de obtención de esa información hasta escalas no rentables (Principio de Economicidad de la información contable). En todos estos casos el valor de reposición se basa en los elementos poseídos y no en el coste de activos técnicamente mejorables que sustituirán a los existentes.

- Una tercera vía sería la de refundir las dos anteriores eligiendo, según el caso, una u otra alternativa, así por ejemplo realizar una valoración del inmovilizado siguiendo la técnica del coste actual para posteriormente ir aplicando el otro sistema durante varios periodos hasta llegar a una nueva valoración según el coste actual.

Sea cual sea la alternativa que se elija, la amortización del inmovilizado como coste del producto será mucho más correcta que con los datos históricos.

## c-2 Coste de mantenimiento y reparaciones

Además de la depreciación técnica del capital fijo, que es recogida por la amortización, según acabamos de ver, es necesario mantener el equipo en óptimas condiciones, al objeto de que nos proporcione la máxima productividad. Este mantenimiento, sea realizado por el propio personal de la empresa o encargado por ésta a otra empresa adjudicataria, supone un coste. La dificultad no está tanto en hallar ese coste, si es real, sino en cómo imputarlo.

No sería correcto cargar a los productos fabricados en un ejercicio determinado el coste de reparación de una maquinaria concreta, pues si se ha averiado es debido al uso que se ha hecho de ella no sólo durante este periodo sino también durante los anteriores. Para que estos costes puedan distribuirse uniformemente a lo largo de la vida útil de la máquina es recomendable efectuar unas provisiones anuales por reparaciones y entretenimiento del equipo e imputarse posteriormente en función de la producción habida o de las horas de utilización de la maquinaria.

### c-3 Costes financieros

Actualmente los costes financieros llegan a suponer alrededor de un 6% del coste total del producto, de ahí su importancia sobre todo en épocas inflacionarias en las que los intermediarios financieros tratan de seguir manteniendo su margen financiero en la cuenta de resultados.

El Grupo 9 del P.G.C. recomendaba no introducir estos costes como un elemento más del coste del producto y considerarlos como Costes de Oportunidad; su cálculo se realizaba a través de un proceso que convergía en unos suplementos de costes tanto de las secciones como de los portadores, considerándose por lo tanto como datos complementarios de la Contabilidad por Costes Históricos.

Sin embargo los costes financieros son necesarios para la obtención de los productos y, consiguientemente, deben ser considerados a todos los efectos como un coste más. Esta es la interpretación del Plan francés el cual considera que son cargas supletorias solamente los gastos que no figuran en la Contabilidad General y no intervienen en la valoración del activo del Balance; al estar los gastos financieros (tanto explícitos como implícitos) recogidos en la Contabilidad General deberán introducirse en la Contabilidad Interna como el resto de costes de explotación.

La empresa deberá diferenciar los gastos financieros surgidos por su actividad normal y los que se deben a operaciones excepcionales o atípicas; los segundos no se tendrán en cuenta a

efectos de nuestro análisis mientras que los primeros deberán repartirse en función de la clave de reparto que se considere más adecuada pudiendo ser ésta: el valor añadido, el resto de costes de los factores empleados, etc.

## **Conclusión**

La necesidad de información que tienen los órganos directivos de la empresa para llevar a cabo su toma de decisiones es como la necesidad que tiene un cirujano de obtener la información adecuada para diagnosticar la situación del paciente y luego poder intervenir si lo cree necesario. Los directivos necesitan así mismo saber cual es la situación de la empresa en cada momento para después tratar de "operar" de la mejor forma posible. El éxito del análisis previo y las decisiones tomadas dependerán en gran medida, aparte de la diligencia de los profesionales y su experiencia, de la calidad de la información suministrada.

El sistema general de información de la empresa se basa fundamentalmente en los informes contables, los cuales deberán ser objetivos, claros, asequibles, relevantes y completos. Uno de los informes que más ansían los responsables de las empresas es el relativo a los costes de los productos, pues de él dependen en gran medida muchas decisiones: establecimiento del precio de venta, cálculo de la rentabilidad interna, eliminación o potenciación de algunos productos, incluso en detrimento de otros, etc.

Sin embargo el consumo valorado en dinero de los bienes y servicios incorporados a la producción no resulta nada fácil al existir dos grandes escollos de compleja resolución:

- La valoración de los factores utilizados: diferentes criterios de valoración existentes y el manejo de cifras con unidades de medida con diferente poder adquisitivo.

- La elección de la unidad de obra más representativa del comportamiento de los diferentes costes indirectos, a efectos de la imputación.

A lo largo de este artículo se ha podido analizar brevemente esta problemática y algunas soluciones que se pueden adoptar al respecto, teniendo en cuenta que aunque la Contabilidad Interna está muy unida a la Externa, sin embargo, goza de una mayor flexibilidad y ello debe ser aprovechado en aras a conseguir una información más cercana a la realidad empresarial.

## **Bibliografía utilizada**

- ALVAREZ LÓPEZ, J.: "Contabilidad Analítica de Explotación: Contabilidad de costes y de gestión". Ed. Donostiarra, 12ª edición (revisada), 1992.
- CAM-I (Computer Aided Manufacturing-International), 1998. Management Accounting in Advanced Manufacturing Environments -A Survey, Harvard Business School Press. Boston.
- CÁMARA DE COMERCIO DE GUIPÚZCOA: Datos suministrados por esta entidad.
- CARMONA MORENO, SALVADOR: "Cambio tecnológico y Contabilidad de gestión"; Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Ministerio de Economía y Hacienda, 1993.
- CENTRAL DE BALANCES DEL BANCO DE ESPAÑA: "Cuentas de Pérdidas y Ganancias Analíticas".
- ELECHIGUERRA, CRISANTA: "Información contable e inflación". Ed. Deusto, 1993.
- GRUPO 9 DEL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD: Orden Ministerial de 1 de agosto de 1978.
- IGLESIAS SÁNCHEZ, JOSÉ LUIS: "El sistema de costes ABC: una valoración crítica". Rev. Partida Doble nº 35, junio 1993, pág. 33.
- KOVAC, EDWARD J. y P. TROY, HENRY: "Varios criterios eficaces para la asignación de costes". Rev. Harvard-Deusto Business Review, 2º trimestre 1990, págs. 137 a 144.
- PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD DE 1990: Real Decreto del 20 de diciembre (BOE del 27 de diciembre).
- PLAN FRANCES DE 1982 (Completado y modificado en 1986)