

Índice

Prólogo de José Manuel Rodríguez Carrasco	13
Introducción: el método del abuelo segoviano	19
PRIMERA PARTE. Empresa, grupos de interés e información	27
1 Conceptos básicos: el punto de vista del economista	29
1. Ciencias de la empresa y ciencias económicas	29
1.1. El objeto de la economía: lo valioso y su multiplicación	30
1.2. La economía, un conocimiento con poder	31
1.3. La economía como ciencia social y sus tres funciones: identificar, obtener y repartir el valor	33
1.4. Las instituciones económicas: empresa y mercado	35
2. El punto de vista del economista	36
2.1. El sentimiento de necesidad y la preocupación por lo valioso	37
2.2. El punto de vista del economista	37
2.3. La escasez no está en las cosas, sino en su valor en relación con las necesidades	40

	3.	Los bienes mueren, las necesidades resucitan.....	41
	3.1.	Los bienes.....	43
	3.2.	El dinero, medida del valor económico	44
	3.3.	La transacción económica: beneficio para todos o para ninguno	46
	3.4.	Procesos de creación de valor	47
2		Empresa y grupos de interés. El beneficio	49
	1.	La empresa como institución productiva. El tejido empresarial.....	49
	1.1.	Funciones de la empresa	50
	2.	La empresa como pacto entre grupos de interés: unir a los que saben con los que tienen.....	52
	3.	Los grupos de interés en sentido estricto	54
	4.	Beneficio privado y social. El planeta como grupo de interés.....	56
3		Información y contabilidad.....	59
	1.	La información empresarial.....	59
	1.1.	Conocimiento e información.....	60
	1.2.	Cultura de la empresa e información empresarial	60
	2.	¿Qué es la contabilidad?.....	62
	2.1.	La contabilidad como lenguaje. El Plan General de Contabilidad.....	62
	2.2.	La cuenta	63
	3.	Los usuarios de la información contable: los grupos de interés	65
	3.1.	Primera gran tarea contable: medir el rendimiento empresarial. Las cuentas de balance y resultados	66
	4.	El grupo de interés como colaborador y como representante de la empresa: contabilidad financiera y contabilidad de gestión.....	67
	5.	Un pequeño relato.....	69
4		La contabilidad directiva	73
	1.	Las funciones de la dirección	73
	1.1.	Directores y contabilidad directiva	73

	1.2. ¿Por qué se contrata (y paga) a los jefes?	76
	1.3. Funciones de la dirección.....	77
	1.4. Información para la planificación y el control	81
	2. Información en la empresa e información	
	empresarial.....	84
	2.1. El SIE (sistema de información empresarial)	84
	2.2. Los tres flujos de actividad en la empresa	85
	2.3. Ciclo de explotación y ciclo de información .	86
	3. Contabilidad directiva: contabilidad financiera,	
	contabilidad de gestión y control presupuestario ...	89
	3.1. Contabilidad general o financiera	89
	3.2. Contabilidad de costes, contabilidad	
	analítica y contabilidad de gestión	89
	3.3. Contabilidad directiva	91
	SEGUNDA PARTE. La contabilidad financiera	97
5	Introducción a la contabilidad financiera I	99
	1. El cuento del periodista (primera parte).....	99
6	Introducción a la contabilidad financiera II	109
	1. El cuento del periodista (segunda parte)	109
	1.1. Ingresos y cobros.....	112
	1.2. Gastos y pagos.....	113
7	Las cuentas	121
	1. Objeto de la contabilidad financiera: ¿informar	
	sobre el patrimonio o sobre el beneficio?	121
	1.1. La capacidad para generar beneficio y su	
	medición	121
	1.2. ¿Resultado de la empresa o resultado de los	
	socios? Primeras limitaciones	123
	1.3. El patrimonio	124
	2. Base operativa de la contabilidad financiera:	
	la cuenta	124
	2.1. Concepto y utilidad de las cuentas.....	124
	2.2. Composición de la cuenta: denominación	
	y valor.....	126
	2.3. Operando con las cuentas: registro y	
	valoración	127

	3. Representación de las cuentas. El debe y el haber.	132
	4. La tarea contable: contar perros, no pulgas.....	138
8	Las tareas contables	145
	1. ¿De qué se ocupa la contabilidad financiera?	145
	2. La creación de las cuentas: el plan de cuentas.....	148
	3. Registro y valoración de las transacciones económicas	151
	4. Un caso práctico: la empresa MONEY, S.A.	151
	5. Transacciones económicas y asientos contables. Los libros de diario y de mayor.....	157
	5.1. Transacciones económicas	159
	5.2. Importancia de la posición de la cuenta en el asiento.....	161
	5.3. Ejemplos 1 y 2.....	162
9	Balance y resultados	171
	1. Liquidez y beneficio	171
	2. El balance y su composición (I): Activo	175
	2.1. Naturaleza de los activos.....	175
	2.2. Los inmovilizados y las amortizaciones	176
	2.3. Las existencias de materiales y productos. Los almacenes	178
	2.4. Las cuentas de clientes y proveedores. Derechos de cobro y obligaciones de pago....	179
	2.5. El dinero. Las cuentas financieras.....	180
	3. El balance y su composición (II): pasivo y patrimonio.....	181
	3.1. Los pasivos de la empresa y las cuentas de patrimonio.....	181
	3.2. Patrimonio neto	181
	3.3. Pasivo no corriente y pasivo corriente.....	183
	4. La cuenta de resultados o de pérdidas y ganancias	184
	4.1. Naturaleza y presentación de la cuenta de resultados.....	184
	4.2. Resultado de explotación y resultado financiero.....	187
	5. Otros estados financieros: la tesorería.....	192
	6. Las cuentas anuales	194

10	El Plan General de Contabilidad español (PGC 2007) 197 <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción..... 197 2. El marco normativo contable en España..... 198 3. Estructura del nuevo PGC 2007 201 4. El marco conceptual (I). Introducción..... 203 5. El marco conceptual (II). Principios generales de contabilidad..... 206 6. El marco conceptual (III). Criterios de registro y valoración 208 <ol style="list-style-type: none"> 6.1. Criterios de registro..... 208 6.2. Criterios de valoración 209 7. El plan de cuentas en el PGC 2007 215
	TERCERA PARTE. La contabilidad de gestión 219
11	Introducción a la contabilidad de gestión 221 <ol style="list-style-type: none"> 1. Limitaciones de la contabilidad financiera..... 221 <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Contabilidad financiera e información a los grupos de interés..... 221 1.2. La cuenta de pérdidas y ganancias como medida del resultado..... 223 1.3. Limitaciones de la cuenta de pérdidas y ganancias 224 2. Necesidad de una contabilidad de gestión..... 226 <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Las peticiones adicionales a la contabilidad.. 228 2.2. Características del resultado analítico..... 228 3. Objetivos de la contabilidad de gestión..... 232 <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Cálculo de costes (e ingresos)..... 233 3.2. Costes de materiales 233 3.3. Costes de los departamentos 234 3.4. Costes de fabricación del producto 237 3.5. Resultado analítico 238
12	El modelo básico (I): los costes 241 <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción..... 241 2. El coste y el gasto..... 243 <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Definición de coste..... 243 2.2. Diferencia entre coste y gasto 244 2.3. Ejemplos de identificación de costes y gastos 250

	3. Clasificaciones de costes	254
	3.1. Costes por naturaleza	254
	3.2. Costes fijos y variables.....	255
	3.3. Costes directos e indirectos	258
13	El modelo básico (II): el cálculo de los costes	263
	1. Una primera aproximación: los cinco objetivos y su consecución.....	263
	1.1. Primeros pasos para alcanzar los objetivos: el modelo básico de costes	264
	1.2. Completando el modelo	269
	2. El modelo de costes completos (<i>full cost</i>).....	278
	2.1. Esquema general.....	280
	2.2. Cálculo de los costes totales y del almacén ...	285
	2.3. Cálculo de los costes de los centros.....	286
	2.4. Cálculo del coste de los productos.....	288
	2.5. Cálculo del resultado analítico	289
14	Caso práctico	293
	1. Datos complementarios sobre el balance	293
	2. Compras de materiales	294
	3. Gastos de personal.....	294
	4. Otros gastos generales	295
	5. Producción del período.....	295
	6. Ventas.....	295
	7. Otros datos	296
15	Tendencias actuales de la contabilidad de gestión.....	311
	1. Contabilidad analítica y contabilidad de gestión....	311
	2. Otros modelos de cálculo de costes.....	314
	2.1. El modelo de costes completos (<i>full cost</i>).....	314
	2.2. El modelo de imputación racional y la atribución de los costes fijos	315
	2.3. El modelo de los costes variables	320
	3. La contabilidad de gestión y los presupuestos.	
	Las desviaciones	321
	3.1. Introducción a las desviaciones.....	322
	3.2. Fórmula básica de las desviaciones	323
	3.3. Otras cuestiones sobre desviaciones	326
	4. Consideraciones finales	326
	Notas	329

Prólogo

«Para comprender totalmente la economía y el mundo de la empresa, es necesario estar familiarizado con los conceptos clave de la contabilidad». Estas palabras del laureado premio Nobel Paul A. Samuelson, en el libro de economía más vendido de la historia, señalan la importancia de este manual de introducción a la contabilidad que el lector tiene entre sus manos. Este es un libro que nace en la Biblioteca ICADE, que recoge los libros de autores prestigiados por su actividad académica en los centros ICADE de la Universidad Pontificia Comillas sobre temas actuales y, en verdad, esta obra encaja dentro de los objetivos de la colección.

Si Samuelson en sus *Fundamentos del análisis económico* (1947) hacía referencia a la importancia de la contabilidad, el profesor Sastre Peláez hace una especie de recorrido inverso al comenzar su obra resaltando los conceptos básicos de la economía, las ciencias de la empresa y, en particular, la empresa como institución productiva porque es a esta realidad –la empresa y sus grupos de interés– a la que la contabilidad en general provee de datos para entender su funcionamiento y prestar ayuda para la toma de decisiones.

Cada ciencia tiene su lenguaje propio y la contabilidad no es una excepción a este principio. Dado su objeto de conocimiento –la presentación y medida de la realidad económica en términos cuantitativos–, no es extraño encontrar en el mercado y en las bibliotecas libros de contabilidad con un lenguaje técnico y, en ocasiones, farragoso que asusta a quien se acerca a esta ciencia por primera vez. No es el caso de este libro,

que está escrito con un lenguaje claro y sencillo, casi coloquial, mediante el cual el autor va introduciendo al lector a los diferentes temas, a través de ejemplos muy comprensibles y, a partir de ahí, va construyendo de manera paulatina el edificio o la maqueta de la contabilidad. Se combina con maestría el rigor de la ciencia con la llaneza expositiva. A esta descripción diáfana se le añaden gráficos, cuadros y esquemas que facilitan el seguimiento de la materia.

La obra consta de tres partes y concluye con un extenso ejemplo que abarca los principales conceptos expuestos. Consciente el autor de que se trata de una obra de carácter introductorio, dedica sus páginas finales a exponer al lector las tendencias actuales de la contabilidad y a orientarle en futuros estudios sobre estos temas.

La primera parte comienza recordando al lector los principios básicos de la economía y el enlace de ésta con la contabilidad como ciencia que aporta datos estructurados para comprender la actuación y situación actual de la empresa. Es novedoso el planteamiento de apuntar a los grupos de interés o *stakeholders* como los principales usuarios de esta información. Asimismo destaca el autor el papel de la contabilidad como el lenguaje que usan los economistas para describir la empresa y su actividad. La contabilidad, como cualquier otra lengua, tiene su propio vocabulario, su gramática y hasta su diccionario enciclopédico que se plasma en el Plan General de Contabilidad (en este momento, el que está en vigor en España data de 2007).

En esta parte introductoria se le dan a conocer al lector las diferentes ramas que abarca la contabilidad, como la contabilidad general que constituye el núcleo de otras contabilidades. Históricamente esta contabilidad general fue la primera en desarrollarse y fue el origen de la contabilidad de costes, analítica y de gestión. Estas últimas fueron desarrollándose por las necesidades de información que surgían y la necesidad de utilizar esta información no sólo para el control de la empresa sino para tomar decisiones en el futuro, así la contabilidad ha probado a lo largo del tiempo que no es una ciencia o lenguaje estático sino que va evolucionando a medida que crece la empresa. Termina esta primera parte con un gráfico resumen donde se recogen todas las ideas vertidas en la introducción y que, sin duda, son muy valiosas para que el lector tenga en mente y consulte el mapa por donde su deambular contable va a transcurrir desde este momento.

La segunda parte es el núcleo de la obra; no se asuste el lector si se le adelanta que en esta parte se trata de la materia de todas las obras que tratan de explicar el Plan General de Contabilidad, que sí lo hace, pero con una frescura y un lenguaje llano y unos ejemplos comprensibles en su claridad y que ya sitúan al lector ante los estados contables básicos como son el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias o resultados.

Casi sin darse cuenta se encontrará el lector con dos cuestiones básicas de toda contabilidad: el concepto de cuenta y los libros de la contabilidad. Las cuentas son la denominación formal de una categoría de cosas, como la maquinaria, los edificios, las existencias y otros a las que se va a asignar su valor en dinero, en la cuenta es donde se registran los acontecimientos que se estima conveniente recoger y acompañado siempre el suceso registrado de su valoración. A las cuentas no se les denomina arbitrariamente, sino que se les asigna un nombre recomendado por el Plan General de Contabilidad de 2007, el cual estructura las cuentas en diez grupos diferentes, y se utilizan también unos criterios de valoración que el mismo plan prescribe.

El lector habrá escuchado con frecuencia, en los últimos tiempos, el término contabilidad creativa para aludir a unas prácticas que nunca se deberían haber producido y que de creativas tienen poco, más bien deberían haber recibido otro calificativo, como falaces, y con esta apostilla no se quiere decir que no haya posibilidad de desarrollar una capacidad creativa en la contabilidad, pero esta creatividad tiene que encuadrarse siempre en los principios básicos de la contabilidad desarrollados ya antaño pero que algunos desaprensivos dirigentes y contables han hecho caso omiso hogaño. Estos principios que un buen contable debería llevar siempre consigo como unas filacterias adheridas a su cabeza y brazo son el principio de imagen fiel, de prudencia, de devengo, de empresa en funcionamiento, de no compensación, de uniformidad y de importancia relativa.

En cuanto a los criterios de valoración que deben acompañar los diferentes registros de cada una de las cuentas, son el criterio de valor a coste histórico –que no es otro que el precio que se ha pagado por la adquisición de un bien o valor de compra– y el valor razonable –que es el valor de mercado o de intercambio de un bien producido o comprado por la empresa–. Todos los acontecimientos de la empresa que han merecido

ser registrados en una cuenta se agrupan a su vez en dos libros (podría pensarse gráficamente en términos de carpetas), denominados el libro diario y el libro mayor. En el libro diario hemos ido apuntando todas las operaciones económicamente significativas. En el libro mayor se recogerán todos los incrementos y disminuciones de valor de cada una de las cuentas. Familiarizados ya con los movimientos de las cuentas, se está preparado para construir los dos edificios o documentos fundamentales de la contabilidad: el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias, denominada también cuenta de resultados. El balance informa de la situación de la empresa en el momento concreto del final de un período considerado, por ejemplo a 31 de diciembre del año X. Este documento, dividido en dos columnas, especifica en una todos los bienes –activos– que la empresa tiene y, en otra columna, expresa a quién debe la empresa los elementos registrados en su activo; es por esta razón por la que el balance se considera un documento estático, es decir, que no es otra cosa que una fotografía de la empresa. Por el contrario, la cuenta de resultados –que tiene un carácter dinámico– nos dice lo que la empresa ha vendido o ingresado a lo largo del año y los consumos de todo tipo en que ha incurrido para producir sus bienes, recogiendo la diferencia entre ambas partidas como el resultado de la actividad económica anual o el período considerado.

El lector, sin apenas darse cuenta, habrá aprendido a moverse dentro de la estructura de las cuentas, cómo se toman los apuntes o asientos en éstas, su agrupación en diferentes libros. Y, como resultado de la elaboración anterior, los importantes documentos finales como el balance de situación y la cuenta de resultados.

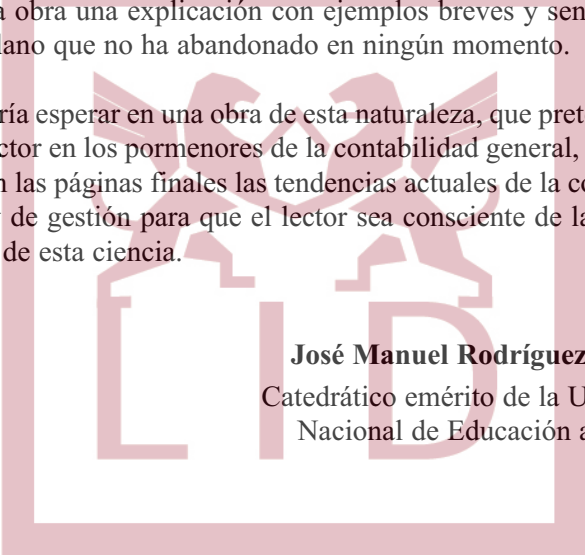
La tercera parte de la obra surge de las limitaciones que se pueden encontrar en todo lo estudiado hasta el momento. Ciertamente lo explicado con detalle en la segunda parte constituye el núcleo de la contabilidad y nos proporciona los elementos básicos para conocer el estado de salud financiera de la empresa. La información provista por la contabilidad general, se elabora pensando sobre todo en personas externas a la empresa, posibles inversores, gobierno y organismos oficiales, entre otros. Sin embargo, los directivos y otros trabajadores de la empresa es posible que deseen tener información más detallada de la entidad y, a ese fin, la doctrina ha elaborado lo que se conoce como la contabilidad de gestión que informará, sobre todo a los gestores, de un modo más específico del contenido del balance y más aún de la cuenta de

resultados. Estos objetivos se logran principalmente por medio de un análisis exhaustivo de los costes de la empresa (concepto que, en su mayor parte, se identifica con los gastos devengados pero calculados con precisión y rigor).

Esta diferencia sutil entre costes y gastos aparece ilustrada en la tercera parte, así como las divisiones fundamentales de centros de costes, coste de los productos, costes fijos y variables y costes directos e indirectos.

La obra concluye con un supuesto práctico general donde tienen cabida todos los conceptos explicados a lo largo de sus diversos capítulos, que será igualmente de fácil comprensión porque el autor ha hecho a lo largo de la obra una explicación con ejemplos breves y sencillos, y el lenguaje llano que no ha abandonado en ningún momento.

Como cabría esperar en una obra de esta naturaleza, que pretende introducir al lector en los pormenores de la contabilidad general, se apuntan también en las páginas finales las tendencias actuales de la contabilidad analítica y de gestión para que el lector sea consciente de la constante evolución de esta ciencia.



José Manuel Rodríguez Carrasco
Catedrático emérito de la Universidad
Nacional de Educación a Distancia

Introducción: el método del abuelo segoviano

Se dice, y no es esta una frase vacía, que los profesores aprenden al enseñar tanto o más que los propios alumnos. Después de más de veinte años de docencia, a caballo entre la empresa y la universidad, puedo confirmarlo personalmente. Así pues, conviene empezar diciendo que este libro es fruto de **lo que** hemos aprendido **juntos** los estudiantes y yo, a lo largo de numerosas promociones. Ojalá con estas páginas pudiera expresarles todo mi agradecimiento.

Poder dar nombre a algo y conocerlo son, evidentemente, cosas distintas. Con frecuencia, los nombres que empleamos ocultan nuestra ignorancia. La esconden frente a los demás pero también, y muy especialmente, ante nosotros mismos. Por muy complicado que sea un término, si lo repetimos a menudo acaba por volvérsenos familiar. Y, al poco, nos deja la falsa sensación de que ya lo conocemos lo bastante como para poder utilizarlo correctamente.

Esta forma superficial de actuar es responsable, claro, de numerosos fracasos en el día a día. Pero también, y sobre todo, de empobrecer nuestra visión del mundo, arrojándonos a un entorno aparentemente plano y sin

relieve, en el que no hay sitio apenas para la innovación o la sorpresa. Nuestra vida se convierte así en un veloz patinar por la superficie de las cosas. De ellas apenas nada nos importa, salvo encontrar el botón que es preciso pulsar para que funcionen. Por lo demás, nos gusta más visitar los sitios que saborearlos, pronunciar palabras que razonar conceptos. Es habitual que valoremos más las relaciones que a las personas mismas, y las cosas livianas y los caminos rápidos, para poder movernos sin fin, y al instante, de un sitio a otro.

Así, por ejemplo, cuando yo acabé la carrera de Ciencias Empresariales estaba convencido de dominar completamente todos esos conceptos económicos básicos que manejamos a diario en el mundo de los negocios. Cada uno de ellos me parecía un estanque poco profundo, de aguas claras y limpias en las que nada desconocido podría nadar sin que yo, al instante, lo descubriera. Luego trabajé durante quince años como director financiero en varias multinacionales. Aprendí muchas cosas nuevas, pero mi conocimiento de aquellos conceptos fundamentales no cambió apenas. Seguían siendo estanques limpios y poco profundos y sus nombres no guardaban para mí nada misterioso ni prometedor.

Pero todo cambió cuando volví a la universidad, henchido de mi propia importancia, a oírme llamar profesor en las mismas aulas donde había sido alumno. Venía ansioso por explicar a los estudiantes lo que había aprendido en mi carrera profesional. Pero, muy rápidamente, tuve que bajar del falso estrado en el que yo mismo me había subido. Retorné, casi a empujones, al estado de humildad original del que proviene nuestro conocimiento o, al menos, esa parte de él que merece realmente la pena. Sólo en ese estado de humildad, agudamente conscientes de la propia ignorancia, se consigue la fluidez necesaria, la flexibilidad indispensable para aprender.

Y entonces fue cuando hice mi primer gran descubrimiento docente:

«No puedes aprender lo que crees que ya conoces».

¡Claro! Por un lado nos parecerá insensato esforzarnos en conseguir aquello que ya creemos poseer, de modo que nunca haremos el trabajo necesario para ello. Pero es que, además, el saber sí ocupa lugar. Las respuestas que llevamos con nosotros son celosas y ocupan todo el sitio

disponible. Es necesario, de vez en cuando, vaciar de respuestas nuestras viejas preguntas, retornar a nuestra ignorancia original para así permitir que lleguen a nosotros respuestas mejores. Si no es esto, ¿qué otra cosa significa aprender?

Y, junto a este primer descubrimiento, al poco tiempo, llegó el segundo:

«No es lo mismo creer que se sabe algo que saberlo realmente para poder explicarlo».

Es al intentar comunicar una cosa a otros cuando, para nuestra sorpresa, queda al descubierto la dimensión de nuestra ignorancia real. En este momento el alumno se convierte en cierta forma en profesor, al manifestar resistencia hacia todo aquello que no entiende. La no comprensión del que escucha le obliga a uno a recapacitar sobre lo que quiere transmitir, a madurarlo. Y es esta maduración, por fin, la que trae el conocimiento y, con él, la capacidad de explicarse de forma clara. Así el profesor, a medida que cuenta lo que cree saber, se convierte en alumno de sí mismo y de las preguntas de sus estudiantes.

Al tocar estas cuestiones, y otras parecidas, recuerdo siempre a mi abuelo, en cuya memoria he elaborado lo que denomino el método del abuelo segoviano.

Uno de mis abuelos, el padre de mi padre, nació en un pequeño pueblo de la provincia de Segovia. Era un hombre sin apenas formación. Había vivido de joven en el campo y, al poco de casarse, emigró a Madrid con su mujer y los primeros hijos para trabajar en alguna humilde ocupación en la que permanecería toda su vida. Era uno de esos hombres sanos, fuertes, bondadosos. No sabía apenas leer, pero disponía de una gran inteligencia natural y su juicio solía ser, a la vez, rápido y muy certero.

Mi abuelo murió cuando yo ya estaba en segundo de carrera, así que tuvo la oportunidad de preguntarme, en varias ocasiones, qué era lo que estaba estudiando en ICADE y qué bien obtenía de ello.

Cuando yo, en respuesta a sus preguntas y creyendo pisar terreno firme, empezaba mis explicaciones hinchándolas de palabras extrañas, él levantaba la mano y decía con impaciencia: «No, eso no lo entiendo.

¿Qué quieres decir con esa palabra?». Jamás toleraba que se usara delante de él una expresión inusual sin explicarla inmediatamente.

Así, si al cabo de un rato yo no conseguía transmitirle lo que deseaba con términos muy simples, que hasta un niño pudiera comprender, él sacudía la cabeza diciendo: «Eres un presumido. Hablas de lo que no entiendes». Se calaba su boina negra, cogía el garrote en el que acostumbra apoyarse y, sin decir una palabra más, se marchaba.

Mi abuelo me enseñó que sólo sabes realmente algo cuando puedes explicarlo sin esconderte detrás de las palabras, usando términos tan sencillos que cualquiera podría entender.

Por eso, siempre que tengo un grupo nuevo de estudiantes empiezo recomendándoles que utilicen en su aprendizaje, y en la vida en general, el método del abuelo segoviano (o del abuelo catalán, andaluz, francés o ruso, de dondequiera que sean sus abuelos).

Este método se resume así:

Cuando quieras probarte si sabes algo, intenta explicárselo a tu abuelo segoviano. Si consigues hacerlo con palabras muy simples, palabras que él pueda entender, entonces hay alguna probabilidad de que sepas realmente de lo que estás hablando.

Por cierto, después de algunos años de reflexión puedo afirmar que aquellos limpios y poco profundos estanques que eran para mí los conceptos económicos básicos se han convertido ahora en mares insondables, en los que me sumerjo una vez y otra sin encontrar todavía fondo. Creo que esos conceptos –dinero, mercado, contabilidad, empresa, etc.– jamás podrán ser definidos de una vez por todas, pues se trata de entidades vivas, que crecen con nosotros. Pero en ese proceso de aprendizaje que subyace en todo nuestro hablar y escuchar a los demás, estas y otras palabras adquieren cada día un significado más profundo, más pleno. Y, de manera simultánea, nuestra conciencia parece volverse más profunda, más extensa y sutil. En definitiva, no son las preguntas cerradas, sino las no resueltas las que nos hacen crecer por dentro.

Aquí está, en ese aprendizaje simultáneo de uno mismo con los otros, lo más hermoso de la profesión docente y también, probablemente, de la actividad de leer y escribir.

II

Este libro trata de la información en la empresa. No de toda clase de información, sino de aquella más fundamental que, bien estructurada, es capaz de describir a la organización como una maqueta a escala, reflejándola en sus detalles más esenciales.

Es a través de esta *maqueta*, fabricada por un grupo de personas expertas (los contables), que los grupos de interés o *stakeholders* en la empresa (socios, empleados, clientes, proveedores, el Estado mismo) pueden tomar sus decisiones y continuar o no su colaboración con la entidad.

De lo que muestre esta maqueta depende que los accionistas mantengan su inversión en la compañía, que los proveedores prosigan sus relaciones comerciales con ella, que los bancos le presten su dinero, o que los empleados colaboren con normalidad en la actividad sin optar por marcharse a otro lugar que pueda parecerles más seguro o remunerador.

De lo que muestre la maqueta, es decir, la contabilidad, depende en fin que el entrecruzamiento de intereses que forma el tejido vivo de la empresa perdure. En una palabra, depende ni más ni menos que su propia supervivencia.

Bien. Vamos a detenernos ahora un momento para plantearnos cierta cuestión. Supón que hubiera llegado a la Tierra un turista extraterrestre y aterrizado justo en tu jardín. Después de las presentaciones y cortesías habituales, el extraterrestre te suplica que le dibujes en su pizarra digital un cuerpo humano desnudo y a ser posible transparente para poder ver sus órganos principales.

Tú lo haces lo mejor que puedes y el extraterrestre, pensativo, se pone a estudiarlo. Luego señala los pulmones del dibujo y te pregunta para qué sirven. También se interesa por la utilidad del estómago. Cuando le explicas una cosa y otra, él/ella se queda pensativo/a y luego te pregunta: «¿Si tuvieras que definir a un hombre, cómo lo harías: con aire o sin aire en los pulmones? ¿Y con comida o sin comida en el estómago?».

¿Qué le responderías? Probablemente le diría que se le define sin aire y sin comida porque estas cosas son externas. Pero el extraterrestre, que

aún está libre de nuestros hábitos mentales, te contestaría que no, que no son externas, puesto que un cuerpo humano no sobrevive sin asimilar continuamente aire y comida.

Lo mismo ocurre con la empresa. No consiste sólo en los empleados que trabajan para ella y en los edificios, maquinas o utensilios que éstos manejan. La empresa, para sobrevivir, ha de estar siempre conectada con sus proveedores y clientes. Forma con ellos una especie de tejido social, vivo y en movimiento, por el que circulan permanentemente, en uno y otro sentido, flujos de objetos, dinero, información...

Toda esta complicada interrelación necesita ser controlada, dirigida, y para ello es preciso disponer de aquella información fundamental a la que nos hemos referido antes. No obstante, recoger esa información, formalizarla en números y palabras, organizarla y presentarla de forma coherente es una tarea que rebasa las capacidades de cualquier individuo. Así pues, la empresa se dota de un grupo de expertos que, con el fin de aunar esfuerzos y trabajar de manera coordinada en la elaboración de todo ese conocimiento, se reúnen bajo la responsabilidad de una sola persona y forman un grupo de trabajo.

Este conjunto de personas, por razones que explicaremos después, comprende pronto que para seleccionar la información importante, organizarla y presentarla de forma comprensible, necesita un lenguaje especial, una serie de reglas para dar forma, para convertir los datos disponibles en auténtica información. Ese lenguaje especial se llama contabilidad.

El objeto de este libro es profundizar en la naturaleza de aquella información esencial y su lenguaje, así como analizar el proceso mediante el cual se elabora y presenta a los grupos de interés. Nos ocuparemos, pues, de la contabilidad empresarial.

Hemos de advertir, no obstante, para aquellos que tengan ya conocimientos de esta materia, que este término de contabilidad empresarial abarca mucho más que la denominada contabilidad financiera, con sus balances y cuentas de pérdidas y ganancias. De hecho, la contabilidad financiera forma sólo la primera planta del edificio contable. Este piso es el único accesible al público en general. Pero en las plantas superiores, a las que sólo pueden subir los directivos y accionistas más

importantes, hay otras formas de contabilidad que manejan una información mucho más poderosa.

Nosotros, en este libro, transitaremos por el edificio entero, de arriba abajo, aunque por imperativos del tiempo y espacio disponibles, deberemos cruzar algunos tramos con bastante rapidez. La materia a tratar es muy extensa y, en ocasiones, compleja, por lo que no podemos ofrecer en esta obra más que lo que se promete en su título, es decir, una mera introducción a la empresa y a la contabilidad.

Primero bajaremos a los sótanos del edificio contable, donde encontraremos los fundamentos del lenguaje denominado contabilidad y la forma en que éste se articula en el seno de la empresa, en el denominado sistema de información empresarial (SIE). Este paseo constituirá la primera parte de nuestro trabajo.

Después, en la segunda parte, subiremos al primer piso, el ocupado por la contabilidad financiera. Completaremos con ello nuestra visita al campo más conocido y utilizado de la contabilidad empresarial.

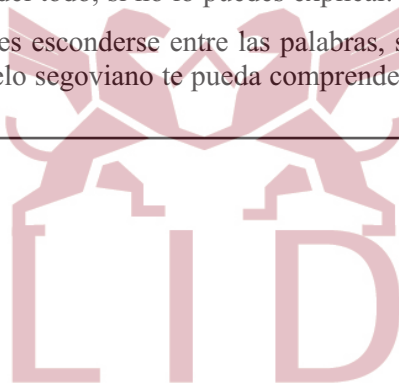
En la tercera y última parte, llegaremos al segundo piso, el de la contabilidad de gestión (CdG). Esta es el área restringida, la parte del edificio a la que sólo suben los directivos pues la información que se maneja en ella es, precisamente, la que se utiliza para la toma de decisiones.

Si ya conoces estas cuestiones, o incluso crees ser experto en ellas, recuerda lo que te conté al principio acerca de mi experiencia con los conceptos económicos fundamentales. Nunca viene mal reflexionar una vez más sobre ellos, porque al hacerlo, con frecuencia lo que parecen estanques de poca agua se convierten en profundidades en las que resulta muy provechoso sumergirse y nadar.

Pero si de la contabilidad conoces el nombre y poco más o, incluso, si no entiendes los conceptos económicos más básicos, no te preocupes. Recuerda que mi abuelo segoviano está sentado entre nosotros y yo me siento obligado, hasta donde mi limitada capacidad alcance, a hablar de forma que hasta él pueda entendernos.

Principios de aprendizaje

1. Nunca aprenderás lo que crees que ya conoces.
2. No lo sabes del todo, si no lo puedes explicar.
3. Explicar no es esconderse entre las palabras, sino lograr que hasta tu abuelo segoviano te pueda comprender.



Primera parte

Empresa, grupos de interés e información



1

Conceptos básicos: el punto de vista del economista

1. Ciencias de la empresa y ciencias económicas

Las cuestiones de las que vamos a ocuparnos aquí no son nuevas. Muchas personas se acercaron a ellas antes que nosotros y sus trabajos, en una parte al menos, están ahora a nuestra disposición. Ese conjunto de conocimientos, convenientemente organizado, es lo que se denomina ciencias de la empresa. Y éstas, a su vez, se integran en un cuerpo de conocimiento todavía mayor: las ciencias económicas.

El hecho de que el saber empresarial se organice en el ámbito de las ciencias económicas y no, por ejemplo, del derecho o de la filosofía tiene, naturalmente, su razón de ser.

Se ha venido comprobando, y hace de esto ya al menos tres siglos, que para entender y dar solución a los problemas más básicos de las personas (su supervivencia y bienestar, por ejemplo) no basta con el enfoque filosófico, sociológico o con el de cualquiera de las demás ciencias o saberes. Es preciso adoptar una aproximación nueva que es, precisamente, la que nos proporciona la economía. La empresa, por otra

parte, es una de las grandes soluciones que la economía nos ofrece para resolver aquellos grandes problemas.

Así pues, si para entender la empresa, y los problemas económicos en general, no nos basta con disponer de una buena cultura humanística o científica, sino que es necesario adoptar cierta modalidad especial de pensamiento, nuestra primera pregunta habrá de ser: ¿en qué consiste esa forma de pensar? ¿Qué es lo que distingue a la economía de las demás ciencias?

Para resolver los grandes problemas relativos a la supervivencia y el bienestar humano es preciso adoptar una forma especial de pensamiento que denominamos economía.

1.1. El objeto de la economía: lo valioso y su multiplicación

Todas las ciencias (es decir, los conjuntos organizados de conocimientos que creemos comprobados y ciertos) se parecen por su método, o sea por su forma de trabajar. Todas utilizan el llamado método científico, en una u otra de sus modalidades. Por eso, para distinguir a las ciencias entre sí no debemos fijarnos en la metodología sino, más bien, en cuál sea su objeto de estudio. Es decir, en aquello que desean conocer y en cuya investigación se ocupan.

El objeto de la economía es, en principio, el estudio de lo social y, por ello, podemos integrarla en el grupo de las llamadas ciencias sociales. Pero esto no es decir mucho, pues lo social es también el objeto de otras ciencias, como la sociología, el derecho o la política.

Por otra parte, para la economía, el término social abarca no sólo la sociedad, entendida como un conjunto organizado de personas y grupos, sino también el entorno en el que la sociedad existe e, incluso, y en la medida en que sean fuente de utilidad, cada uno de los individuos y objetos que componen a uno y otra. Nada parece, entonces, ser ajeno a la economía (personas, sociedades, animales y cosas) y su objeto, por

querer abarcarlo todo, se nos desdibuja y confunde cada vez más, mezclándose con el de las otras ciencias.

Afortunadamente, para disipar nuestra confusión, recibimos la ayuda de Gary Becker, uno de los premios Nobel de Economía más prestigiosos e influyentes. Becker nos aclara que lo que caracteriza a la economía no es, en realidad, su objeto de estudio sino... su punto de vista.

Es decir que no importa tanto lo amplio o reducido que sea el sentido que demos a lo social, pues el verdadero objeto de la economía no son las personas o las cosas en sí mismas, sino algún aspecto o característica de ellas que se manifiesta cuando adoptamos cierto punto de vista. Y, del mismo modo que una obra de arte no pierde su valor por muchos artistas que copien su modelo, tampoco importa el número de ciencias que tengan, aparentemente, el mismo objeto que la economía. Ésta no perderá por eso su importancia porque lo que de verdad nos aporta es una forma especial de contemplar la realidad.

¿Cual será entonces ese punto de vista especial? Lo que busca la economía al estudiar el mundo es todo aquello que tiene valor para el hombre. Como el buscador de oro se introduce en el río con su cedazo, así se sumerge el economista en la corriente de las cosas. Y se da cuenta de que todo lo que trae esa corriente le interesa, pues todo, pequeño o grande, tiene algún valor. A lo que encuentra (animales, cosas, actos humanos) no lo estudia como lo haría un físico, un químico, un filósofo o un artista, sino exclusivamente en tanto que es portador de valor y fuente de utilidad para las personas.

La economía no se distingue de las otras ciencias por su objeto de estudio, sino por su punto de vista, enfocado en el valor de las personas y de las cosas.

1.2. La economía, un conocimiento con poder

La economía no es una ciencia pura, sino aplicada. Es decir, es una ciencia que busca un conocimiento con poder. ¿Poder para qué? Pues, naturalmente, para transformar la realidad o, siendo más concretos, para incrementar el valor que las cosas tienen para el hombre.

Así pues, los economistas no se conforman con el placer de obtener conocimientos, sin importarles de qué clase sean, sino que buscan un cierto tipo de saber en especial. Un conocimiento que les permita transformar aquello que estudian, o sea, la sociedad y su entorno, haciendo a cada cosa más valiosa de lo que ya es. O, más exactamente, haciendo a cada cosa tan valiosa como sea posible.

Así que, resumiendo lo visto hasta aquí, podríamos ya contestar a nuestra pregunta sobre el objeto de la economía de este modo:

La economía estudia la sociedad y su entorno en relación con lo que es más valioso para el hombre y, además, los organiza para alcanzarlo.

En breve desarrollaremos estas ideas. Anticipemos, de momento, que la forma preferida por la economía de conseguir lo más valioso no es buscarlo aquí y allá en la esperanza de encontrarlo algún día sino, más bien, hacer que alguien lo construya y, cuanto antes, ¡mejor!

Y, ¡claro!, si lo pensamos bien, construir o fabricar implica siempre sacrificar algunas cosas valiosas que poseemos con el fin de transformarlas en otras distintas, que se espera resulten más valiosas todavía.

Si dispongo, por ejemplo, de varios kilos de madera y hago con ellos una mesa, habré convertido algo valioso (la madera) en otra cosa más valiosa aún (una mesa). Pero aunque, seguramente, ser propietario de la mesa me consolará, no es menos cierto que aquella madera nuevecita que yo tenía ya no existe y no la podré utilizar para fabricar un mueble distinto, o para venderla o, sencillamente, para calentar mi chimenea.

Los economistas llaman ingreso al valor del producto creado (en este caso la mesa) y costes a los valores de todo aquello que hemos necesitado consumir para fabricar el producto (la madera, los clavos, el tiempo de trabajo de los carpinteros, etc.).

Obsérvese que el coste o el ingreso no son las cosas en sí mismas, sino el valor que esas cosas tienen para las personas.

Generalmente, acostumbramos a confundir los objetos con su cuerpo material, pero para el economista las cosas, además de cuerpo, tienen algo así como un alma, que es precisamente su valor. Cuando usamos una cosa, por ejemplo algunos tablones de madera cortada, la vamos gastando, es decir, vamos consumiendo su valor. El árbol muere al convertirse en tablones (pues su valor como árbol desaparece) y éstos mueren al ser transformados en mesa. Aunque la madera de los unos y la de la otra parezca ser siempre la misma, económicamente no lo es, pues su valor para satisfacer necesidades es muy distinto.

A la actividad de transformación de unas cosas en otras con el fin de incrementar el valor o la utilidad de aquello que se posee lo llamamos producción. Para realizar la actividad de producción, y conseguir lo que la sociedad necesita, la economía ha inventado una forma muy especial de organización a la que se denomina empresa.

El objeto de la empresa es producir, es decir, proporcionar el mayor valor posible a las cosas. O, dicho de otra forma, ahora que ya conocemos las palabras: conseguir los mayores ingresos con los menores costes.

A la diferencia entre los ingresos de una organización (valor creado por ella) y sus costes (valor destruido con su actividad) la llamaremos resultado. Si el resultado es positivo (son mayores los ingresos que los costes) decimos que la empresa ha sido útil, que ha conseguido un beneficio. Cuanto más elevado sea el beneficio creado y mayor el número de personas que tengan acceso a él, mejor se habrá cumplido su objetivo social.

Definidos así los términos podríamos decir, entonces, que el objetivo de la empresa es producir el mayor beneficio posible para todos los que con ella se relacionan: empleados, socios, clientes, proveedores, etc., es decir, para sus grupos de interés.

1.3. La economía como ciencia social y sus tres funciones: identificar, obtener y repartir el valor

Si releemos por un momento la forma en que definíamos el objeto de la economía (la economía estudia la sociedad y su entorno en relación con lo que es más valioso y, además, los organiza para alcanzarlo), nos

encontraremos con que nuestra ciencia tendrá que ocuparse, principalmente, de tres tareas:

1. Primero habrá de identificar lo que consideramos valioso. Decimos que algo lo es cuando es útil, cuando podemos usarlo para obtener aquello que deseamos o necesitamos. En definitiva, el valor es la capacidad que tienen las cosas para satisfacer necesidades humanas.

Para identificar lo valioso habrá que clarificar, al menos, tres cuestiones:

- Cuáles son las necesidades.
- Qué valor tienen las cosas que actualmente se poseen para satisfacer dichas necesidades.
- Qué valor podrían tener aquellas mismas cosas si se combinaran o usaran de forma diferente.

Esta primera tarea, al igual que las siguientes, se resuelve por la economía de manera social, es decir, en grupo. Por ejemplo, no se considerará necesidad cualquier deseo expresado por un individuo aislado, sino aquello que toda la sociedad, o al menos un grupo suficiente de sus miembros, considere como tal. De la misma forma democrática actuaremos en relación con la medición del valor que poseen las cosas mismas.

Para poder canalizar las opiniones y la voluntad del elevado número de individuos que componen una sociedad, la economía ha desarrollado cierto tipo de organizaciones especializadas, siendo las más importantes la empresa y el mercado. Es por intermedio de ellas como las tres funciones económicas pueden llevarse a cabo.

2. En segundo lugar, y una vez identificado lo más valioso, será preciso trabajar en grupo para obtenerlo.

Esta tarea se realiza, principalmente, a través de las empresas. La función más característica de este tipo de organizaciones, recordemos, es convertir cosas socialmente valiosas en otras más valiosas todavía, es decir, producir beneficio.

3. Finalmente, y al realizarse la producción en grupo, será necesario poder distribuir lo obtenido (el beneficio) entre los que participaron

para conseguirlo. Este reparto, además, habrá de hacerse de forma conveniente para todos pues, de no ser así, la colaboración futura con las personas perjudicadas se resentiría y la producción tal vez no podría seguir llevándose a cabo.

La economía es una ciencia social. Y lo es, precisamente, porque se desarrolla a partir de un descubrimiento empírico básico: que el poder humano para transformar las cosas crece exponencialmente cuando los individuos trabajan de forma organizada unos con otros. Es lo que la sabiduría popular expresa al decir que la unión hace la fuerza. A partir de este principio, el economista asume que lo racional es que el hombre se organice con otros para actuar, es decir, que actúe socialmente.

Así pues, la economía no sólo es una ciencia social porque se ocupe de los problemas sociales, sino también porque al enfrentarse a ellos lo hace por medio de grupos organizados.

Lo anterior no significa, sin embargo, que se olvide el papel central y básico que ocupa el individuo. La conciencia económica no reside en las sociedades, en las empresas o en los grupos, sino en las personas que los forman. No obstante, el individuo vive en los grupos como en un nicho ecológico, y se ve modelado y condicionado por éstos en una mutua retroalimentación. Individuo y grupo, trabajador y trabajo, parecen construirse mutuamente en una acción y reacción continuadas. Y son estos procesos de interacción mutua, siempre observados desde el punto de vista del valor, el objeto principal de interés de la ciencia económica.

1.4. Las instituciones económicas: empresa y mercado

Cuando una cierta forma de realizar las cosas se consagra por la práctica hasta el punto de que todos la adoptan, la denominamos institución. La empresa y el mercado son, hoy día, las dos instituciones económicas básicas de las sociedades desarrolladas. Ambas colaboran para realizar las tres tareas principales de la economía, citadas en el párrafo anterior, aunque cada una de ellas sea especialmente importante en relación con una u otra de esas actividades. Por ejemplo, a la hora de cumplir la función de producción la forma de organización más universal es la empresa.

Sin embargo, en lo que se refiere a las tareas primera y tercera (definición del valor y su distribución), y aunque la empresa también colabora decisivamente en ellas, la institución preponderante es el mercado.

Creo que lo dicho hasta aquí podría bastar para tener una idea general de cuáles son el objeto y contenido de las ciencias económicas.

Digamos para terminar que, tal fue la importancia alcanzada por la institución empresa que surgió en el seno de las ciencias económicas un área especial de conocimientos destinada a su estudio. Ese primer núcleo se fue luego desarrollando hasta dar lugar a una ciencia separada: las ciencias empresariales o, como algunos prefieren denominarla, la ciencia de la administración y dirección de empresas.

Así pues, son las ciencias de la empresa, en las que se integra la problemática que trataremos en este libro, las que se ocupan de cómo construir y mantener funcionando la principal institución creadora de valor económico de nuestras sociedades: la empresa.

2. El punto de vista del economista

Como decíamos al principio de este capítulo, lo que caracteriza a la economía no es lo que estudia sino desde qué perspectiva lo hace. Digamos que el economista es como una persona que hubiera subido a la azotea de un alto edificio en una ciudad desconocida. No es que allí arriba sea alguien muy distinto a cuando estaba en la acera, pero ahora su perspectiva de la ciudad es muy diferente. Su nueva visión le proporciona mayor conocimiento, cierta ventaja a la hora de decidir hacia dónde debe dirigirse y qué camino ha de tomar para ello.

Así pues, nuestra primera tarea será subirnos también a esa azotea. Debemos entender claramente en qué consiste el punto de vista del economista, con el fin de poder usarlo cuando convenga. Desde esa perspectiva, y empleando el sentido común, seremos capaces de comprender, a un razonable nivel de profundidad, tanto los problemas económicos de nuestra sociedad como la naturaleza de las posibles soluciones.

2.1. El sentimiento de necesidad y la preocupación por lo valioso

Las personas aprendemos por comparación. No apreciaríamos la luz si no existieran las sombras, por ejemplo, y no sabríamos lo que es la comodidad si a veces no nos sintiéramos privados de ella.

Por eso no sabría decir si nuestra primera experiencia como seres humanos fue la del bienestar o la del llanto. En cualquier caso, y aunque partamos de un estado de felicidad, con el paso de los minutos, algo parece irse consumiendo misteriosamente en nosotros. Y la falta de ese algo, de lo que ya no está, transforma el antiguo estado de bienestar en una existencia incómoda. Puede ser hambre, o sueño, o la ausencia del calor de cierta persona... Entonces comparamos lo que es con lo que fue, y así surge en nosotros el anhelo de recuperar lo que sentimos perdido. A este sentimiento de que algo nos falta lo llamamos necesidad.

Si nuestra primera experiencia, después del bienestar, es la de necesidad, la segunda consiste, probablemente, en la comprensión de que algo ahí fuera, objetos o personas, pueden remediarla.

A la capacidad de las cosas, y de los actos de las personas, para reducir nuestro sentimiento de necesidad la llamamos utilidad. La utilidad se mide mediante una magnitud denominada valor, cuya unidad básica es el dinero.

Así, cuando decimos que una cosa vale 20€, por ejemplo, lo que queremos expresar es que su utilidad media para la gente equivale a la representada por un billete de 20€. Si cambiamos la cosa por un billete (o sea, si la vendemos) nuestro patrimonio variará sólo físicamente, pero no en valor, que seguirá siendo de 20€, como antes¹.

2.2. El punto de vista del economista

Si preguntáramos a un economista lo que caracteriza a su profesión frente a la del médico o la del ingeniero, probablemente la respuesta sería:

«El estudio de las necesidades, y el modo de satisfacerlas con bienes escasos».

Es un tipo de definición que aprendemos en la escuela y repetimos luego, una vez y otra, sin pensar en ella demasiado.

Pero, si replicamos:

«¿Las necesidades? Todos los profesionales desean atender alguna necesidad, no sólo el economista. El médico, por ejemplo, satisface la necesidad de conservar la salud, o de recuperarla cuando la hemos perdido. El arquitecto se ocupa de la necesidad de disponer de casas y edificios, etc.».

Entonces, tal vez nuestro amigo economista, tras unos momentos de reflexión, respondería:

«El médico, el ingeniero y el abogado se ocupan, cada uno de ellos, de solucionar una necesidad, o un tipo concreto de necesidades. El economista, sin embargo, quiere satisfacer todas las necesidades. Y al intentar hacerlo se encuentra con un gran obstáculo, que se convierte en el principal problema económico: la escasez de recursos. Porque si una cosa se usa para una necesidad no puede utilizarse a la vez para otra distinta. Por ello, con frecuencia, el economista ha de conformarse con atender la mayor cantidad de necesidades posible. Y para ello utiliza lo que denominamos toma de decisiones o correcta elección entre varias alternativas».

Imaginemos un ingeniero en una época pasada en la que el material básico para la construcción de puentes fuera la madera. Imaginemos también un pueblo en las riberas de un río que posee cierto número de árboles frutales. Al pueblo le ayudaría mucho disponer de un puente, pero no hay más madera que la de los árboles que proporcionan la fruta al pueblo.

Supongamos que la decisión de si construir el puente o no dependiera del ingeniero. Si esta persona actuara estrictamente como un profesional, es decir, en su calidad de ingeniero de puentes, no se plantearía problema alguno de decisión. Su profesión, y el objeto de su trabajo, es construir puentes, no conservar huertos. De modo que fabricaría el puente aunque eso supusiera perder los árboles frutales. Si la decisión, por el contrario, recayera en un agricultor, abandonaría la idea del puente inmediatamente para quedarse con el huerto. De forma parecida actuarían todas las demás profesiones, cada una en su ámbito: destinarían todos los recursos disponibles, si fuera necesario, a la realización de los trabajos propios de su especialidad.

El economista, sin embargo, se comporta de distinta forma. Él es agudamente consciente de que el pueblo tiene no una, sino dos necesidades simultáneas: la de disponer de un puente y la de tener fruta y, en principio, no daría prioridad ni a una ni a otra. Intentaría encontrar la forma de satisfacer ambas necesidades con los recursos disponibles. Para ello reuniría a todos los expertos en árboles y en puentes, y les pediría acciones concordantes. Intentaría que los agricultores incrementaran en lo posible la utilidad de los árboles, tanto en la producción de madera como de fruta. Y que los ingenieros idearan un puente que consumiera la menor cantidad de árboles posible. De esta forma, organizando la cooperación de todos, tal vez se conseguiría que el pueblo dispusiera a la vez del puente y de la fruta.

Este uso extremadamente cuidadoso de las cosas que busca extraer de ellas la máxima utilidad se denomina uso eficiente o eficiencia. La eficiencia mide la relación entre la utilidad que se consume o destruye con una acción y lo que se obtiene a cambio. El economista intenta conseguir en todas las acciones humanas la máxima eficiencia posible.

Pero, aunque con el uso eficiente de las cosas consigamos atender muchas necesidades, tendremos que reconocer que en la mayoría de los casos los recursos disponibles no bastan para satisfacerlas todas.

Esta comprensión de que en ocasiones, y hagamos lo que hagamos, no es posible cubrir todas las necesidades con los recursos existentes es lo que denominamos el descubrimiento de la escasez. Y la conciencia de la escasez, a su vez, nos conduce directamente a otro factor esencial en economía: la necesidad de elección.

Si no es posible, incluso con el uso más eficiente de las cosas, satisfacer todas las necesidades, entonces es preciso elegir, y elegir bien qué necesidades atender y qué usos han de darse a los bienes disponibles.

Es la lucha por satisfacer todas las necesidades humanas, enfrentándose a la escasez mediante la eficiencia y la decisión acertada, lo que caracteriza al trabajo del economista.

2.3. La escasez no está en las cosas, sino en su valor en relación con las necesidades

Obsérvese que el problema del economista, la escasez, a menudo no radica en los recursos o cosas valiosas de los que dispone. El problema está, más bien, en la relación entre los recursos disponibles y las necesidades percibidas.

Una parte del problema radica en que las necesidades se identifican en la mente, y la mente es muy veloz e imaginativa. La capacidad de las personas para sentir necesidad (o para imaginarla) es prácticamente ilimitada. Como consecuencia, las necesidades pueden crecer también ilimitadamente tanto en número como en intensidad.

Los recursos, sin embargo, pertenecen al mundo físico. Al estar sometidos al tiempo y al espacio, están también limitados en calidad y cantidad.

Lo que percibe el economista es la distancia entre necesidades y recursos. Adquiere así la comprensión de que, en función del conocimiento y medios disponibles y de la eficiencia que se puede alcanzar, no es posible satisfacer todas las necesidades (reales e imaginarias) de todas las personas en todo momento.

En pura lógica, si el problema está en la relación entre recursos limitados y necesidades crecientes (con tendencia a ser ilimitadas) los objetivos que debería proponer el economista a la sociedad son, al menos, dos:

1. Evitar el despilfarro, tanto en el consumo como en la fabricación, utilizando los recursos lo más eficientemente posible. Por otra parte, cuanta más utilidad tengan los bienes, mayor será su capacidad para satisfacer necesidades.
2. Definir con prudencia las necesidades, procurando limitar su número. Hay que tener en cuenta que las necesidades, una vez reconocidas como tales, sólo pueden satisfacerse de manera temporal. En general, la necesidad satisfecha reaparece periódicamente, nunca llega a eliminarse del todo, salvo que se cambie de forma de vida. Exige, pues, un continuo consumo de recursos, no siempre renovables. Cuantas menos necesidades se reconozcan como tales, más fácilmente será poder satisfacerlas todas sin comprometer a la vez nuestro futuro.

Como ya dijimos en el punto anterior, la economía, para mejor alcanzar sus objetivos, convierte a éstos en una tarea social. Tanto la definición de lo que es necesidad o no como la utilización de los recursos y su distribución para el consumo se harán de forma organizada por medio de grupos e instituciones integradas dentro del marco de una sociedad. No obstante, la base de la decisión y acción grupales siempre está en el individuo y su conciencia particular.

La principal escasez no está en las cosas, sino en su valor en relación con las necesidades.

Algunas propuestas económicas:

- Distinción entre necesidad y deseo irresponsable (reducción de necesidades).
- Producción eficiente y consumo responsable (maximizar el valor social).
- Reparto equitativo (colaboración social sostenida, reducir fricciones).

3. Los bienes mueren, las necesidades resucitan

No somos seres que puedan existir aislados del mundo. Tanto física como psicológicamente necesitamos incorporar del exterior un flujo constante de elementos, materiales e inmateriales, que reparen el desgaste producido por el vivir y el anhelar. Si las cosas que creemos imprescindibles para nuestra vida no nos resultan accesibles, se produce esa sensación incómoda de carencia que denominamos necesidad.

Como ya sabemos, el primer gran descubrimiento de la vida es, probablemente, nuestra sensación de necesidad. Y el segundo la creencia de que las cosas del mundo exterior podrían satisfacernos, haciéndonos retornar siquiera temporalmente a un estado placentero y fluido de existencia. Así, aprendemos que las cosas son útiles, ya que pueden ser usadas por las personas para su desarrollo y bienestar.

Necesidad y conocimiento de la utilidad de las cosas son, pues, los dos factores que nos mueven a actuar, a participar en el cambio del entorno y del mundo.

¿Qué distingue a un economista a la hora de enfrentarse a este mundo cambiante tanto fuera como dentro de nosotros? ¿Cómo se concreta en la práctica el punto de vista del economista?

Respecto del mundo exterior, al economista no le interesa, por ejemplo, el estudio de las variaciones en las propiedades físicas de las cosas, o el cómo y el porqué de las alteraciones profundas de la materia. No se entrega tampoco al estudio de los seres vivos, o de su comportamiento, o a la forma de restituirlos a un estado de funcionamiento estable y sin dolor. Al economista lo que realmente le importa no es cómo se produce el cambio o por qué, sino el hecho de que dicho cambio tiene siempre consecuencias para su propio bienestar y el de los demás, pues afecta al entorno y a los medios de que se dispone para satisfacer las necesidades y realizar la vida.

El economista comprende que las cosas encierran en relación al hombre un valor que les es tan propio y característico como su forma, su masa o su temperatura. Comprende también que no se pueden variar las cosas (en su situación geográfica, en su combinación con otros objetos, en su materia constitutiva, su forma, etc.) sin alterar también su valor o utilidad para satisfacer necesidades humanas.

La idea del valor, en el sentido de la utilidad que las cosas tienen para las personas, así como la conciencia de que éste puede aumentar o disminuir, es el gran elemento a tener en cuenta cuando uno adopta el punto de vista del economista.

El cambio se contempla, pues, como un proceso por el que un objeto que tiene cierto valor se convierte en otra cosa con valor diferente. El cambio, independientemente de los procesos físicos, químicos, biológicos, etc. que conlleve, es siempre para el economista un proceso de creación o destrucción de valor. Esto es, a sus ojos, lo más importante.

El cambio en las cosas siempre supone un cambio de valor.
Es el cambio de valor lo que interesa a la economía.

A las acciones que destruyen valor las denominamos consumo. Una cosa se consume cuando se vacía de valor, aunque no quede aniquilada físicamente. La madera de nuestro ejemplo anterior podría haberse consumido en la chimenea, con el fin de calentarnos en una noche de invierno, o en la fabricación de una mesa. En cualquiera de los dos supuestos dejará de ser un conjunto de madera para convertirse en el primer caso en calor y en el segundo en mobiliario. Madera, mobiliario y calor son económicamente cosas distintas, no porque no sean iguales en su forma, sino porque tienen valores diferentes.

No obstante, y aunque en las dos decisiones anteriores (mesa o calor) hablemos de consumo, encontramos que el objetivo de cada una de ellas es muy diferente.

- a) En el primer supuesto la madera se consume para satisfacer una necesidad (calentarse), y hablamos de consumo puro. A cambio del valor gastado tenemos la satisfacción temporal de una necesidad.
- b) En el segundo caso se consume para producir. A cambio, obtendremos una cosa distinta, probablemente con más valor que la primera.

3.1. Los bienes

Una vez comprobado que todo cambio implica una alteración del valor que contienen las cosas, el economista decide ocupar sus energías en favorecer en lo posible aquellas transformaciones que aumenten la utilidad de lo que existe, es decir, que sean creadoras de valor.

El hombre, según parece, es el único ser que no acepta las cosas del mundo tal y como le vienen, pues siempre está pensando en dar a todo nuevo uso y empleo. Un animal, por ejemplo, al llegar a un río bebe o no bebe pero, de no hacerlo, deja el agua fluir tal y como la encuentra. El hombre, sin embargo, imagina nuevos usos para ella, desvía el río si es preciso, o pone a fabricar electricidad.

Esto ocurre así, porque en todos los hombres, más en unos y en otros menos, existe el punto de vista del economista, es decir, la preocupación por el valor de las cosas. ¿Por qué cambiar el agua, por qué cambiar nada, si no fuera porque al hacerlo los seres nos aportan más valor, siquiera sea el de la curiosidad saciada o el del conocimiento adquirido?

Así, el economista no habla de sustancias, como el químico, o de objetos físicos, vivos o muertos, como harían otras personas que se ocupan en el conocer, sino de bienes.

Un bien es, sencillamente, algo que tiene valor. Pero en principio todo lo que existe, sea lo que sea, tiene algún valor para la economía. En conclusión:

Un bien es algo que tiene valor, es decir, es cualquier cosa (material o inmaterial), observada bajo el punto de vista de un economista.

No hace mucho tiempo se pensaba todavía que existían cosas sin valor económico. Se las llamaba bienes libres y entre ellas se citaban, por ejemplo, ¡el agua o el aire! Gravísimo error económico el de no reconocer a tiempo la utilidad de las cosas. Lo que el economista no valora acaba perdiéndose para todos, sin que nadie tome conciencia de su coste, pues en valorar consiste, precisamente, el oficio del economista. Cuando el que sabe cuál es el trabajo y cómo hacerlo no lo hace, no hay duda de que la tarea quedará sin realizar.

Todas las cosas, sean libres o no, tienen una utilidad que debe reconocerse. Ningún valor ha de quedar oculto al ojo del economista, ningún coste ha de quedar sin ser medido, aunque sólo sea para asumirlo al instante como insignificante. No hay consumo responsable si se desconoce el valor de lo que se destruye con él.

El mundo es, pues, para nosotros un conjunto de bienes que no se diferencian entre sí por su tamaño, forma, color, etc., sino por su valor económico. Con ello no queremos decir que el economista esté ciego, y no distinga entre un elefante y una aceituna sino que, como no adopta el punto de vista del biólogo o del físico, lo primero en lo que se fija no es en la fruslería de si una cosa tiene trompa o no, o en si es más grande que un armario o más pequeña que un ratón, sino en su utilidad para las personas.

3.2. El dinero, medida del valor económico

Evidentemente, si nuestro interés por las cosas reside en su valor, lo primero que deberemos hacer es intentar determinarlo.

Esta actividad, sin embargo, es más complicada de lo que parece porque, si bien podremos decir normalmente que una cosa vale más que otra, la mayoría de las veces no nos será posible fijar con precisión su valor, ni asegurar que no vaya a variar con el paso de las horas. Por lo demás, lo que para una persona tiene cierta importancia, para otra puede no tener ninguna, o viceversa.

Con el fin de solucionar estos problemas el economista ha inventado una magnitud que, entre otras cosas, nos proporciona una medida objetiva del valor: el dinero.

Lo más misterioso del dinero, naturalmente, es que por mucho que tengamos nunca parece ser suficiente. Pero, aparte de esto, se trata de una magnitud normal y corriente, que funciona como cualquier otra. Tiene unidades, decenas, centenas. Y, al final, se aplica sobre los bienes como el metro sobre una superficie lisa. Lo mismo que dices que este pasillo mide 20 metros, puedes afirmar que el valor de un objeto en euros es de 35.

Una vez inventada la magnitud monetaria, la tarea parece ya más fácil. Para conocer el valor de algo sólo tendremos que preguntarnos cuánto dinero estaríamos dispuestos a pagar para tenerlo. Con el fin de estar más seguros, y no pasarnos de ingenuos, podríamos incluso preguntar eso mismo a todos los que conozcamos. De ese modo calcularíamos una especie de media con las cifras obtenidas, y ese sería el valor buscado.

Parece relativamente fácil, pero hemos de anticipar que al fijar los precios de esta manera encontraremos un problema grave. Los bienes generalmente tienen un dueño y, como veremos después, una cosa no vale lo mismo para el que la tiene y quiere venderla (oferta) que para el que no la tiene y la desea (demanda). Es necesaria una especie de negociación o regateo.

Esta tarea de fijación de valores y precios, que en las sociedades grandes puede llegar a ser complicada, se realiza de manera semiautomática a través de un mecanismo social denominado mercado, que ya hemos citado antes como una de las dos instituciones económicas básicas. Gracias al mercado, el que oferta y el que demanda se ponen de acuerdo con relativa rapidez. El valor medio en dinero acordado entre vendedores y compradores se denomina precio de mercado de un bien o, simplemente, precio.

Precio es, entonces, el valor de un bien en dinero, medido de manera socialmente consensuada.

3.3. La transacción económica: beneficio para todos o para ninguno

Obsérvese que no es lo mismo una cosa que su medida, por lo que no cabe confundir valor y precio, del mismo modo que no se debe confundir, por ejemplo, a una persona con su nombre.

Evidentemente, esto no quiere decir que tanto el nombre como el precio no sean conceptos de gran utilidad, capaces de representar, en ciertos casos, a la persona o al valor. Pero unos y otros, claro está, no son la misma cosa.

Esta distinción entre valor y precio es muy importante. El valor de cierta cosa, por ejemplo, no es el mismo para el vendedor que para el comprador, ni al principio de la negociación ni al llegar a un acuerdo. El precio final, sin embargo, sí será el mismo para los dos.

Esta diferencia de valores es lo que permite que se produzca la transacción económica, es decir, un intercambio cualquiera de bienes (cosas útiles) entre dos o más personas. En la transacción, ambas partes obtienen un beneficio: para el vendedor la cosa entregada tiene menor valor que su precio, ya que de no ser así no la vendería, y para el comprador, que desea adquirirla, ocurre al revés. Al realizar la operación ambas partes obtienen mayor valor del que tenían antes, es decir, consiguen un beneficio.

Como ya dijimos al hablar de la empresa y la producción, el beneficio se define como el valor conseguido (ingreso) menos el valor sacrificado (coste). El que vende entrega la cosa vendida por el precio. Pero como el precio tiene más valor para él que lo que ha vendido, obtendrá un beneficio. Lo contrario ocurre con el que compra. La cosa es para él más valiosa que el precio que paga, por lo que también resulta beneficiado.

Lo que decimos de la compraventa puede aplicarse a toda transacción económica. El accionista, por ejemplo, entrega una cantidad de dinero a cambio de la participación en una empresa. Evidentemente valora más los beneficios que espera obtener de dicha participación que el dinero pagado, pues de no ser así no adquiriría aquellas acciones. Lo mismo puede afirmarse del empleado, que cede algunas horas de su tiempo a cambio de un salario. Evidentemente, decide hacerlo porque, digámoslo de esta manera, necesita más el salario que le ofrecen que la libertad de disponer del tiempo que tendrá que emplear en el trabajo.

Resumiendo: en toda transacción económica se crea un beneficio, que se distribuye entre las partes participantes. Si alguna de las partes no lo obtuviera, se retiraría de la operación y la transacción no se realizaría.

3.4. Procesos de creación de valor

La transformación de una cosa en otra más valiosa se denomina proceso de creación de valor. Si pensamos que proceso significa una serie continuada de tareas, y que el objeto de dichas tareas es incrementar el valor de un bien, reconoceremos que la denominación proceso de creación de valor es bastante apropiada.

¿Que tareas son necesarias para convertir un bien de valor menor en un bien de valor superior? El economista no tiene ni idea, ni falta que le hace. Le basta con preguntar al ingeniero o al técnico, que son los que saben de estas cosas y convencerles, si es posible, para que colaboren con él en producir el cambio. Luego ya se repartirán entre ellos, como buenos amigos, el valor creado.

Este pacto entre los que saben cómo hacer las cosas (técnicos) y los que saben qué cosas hacer (economistas), si da lugar a un vínculo estable y se organiza adecuadamente es lo que constituye el gran milagro productivo moderno: la empresa.

Y de la empresa, nuestro protagonista, empezaremos a hablar a continuación.