
Guía económica



Introdución

Podemos definir a economía como o estudo e a maneira en que as persoas e as organizacións que estas conforman (empresas, familias, Estado...) utilizan uns recursos produtivos «escasos» para obter distintos bens e servizos, e distribuílos para o consumo entre as diversas persoas e grupos que compoñen a sociedade.

O problema económico xorde porque as necesidades humanas son ilimitadas e os recursos económicos son limitados, e, polo tanto, tamén os bens económicos. Inicialmente, as persoas tratamos de cubrir as necesidades biolóxicas ou primarias como a alimentación, a vivenda e o vestir. De igual maneira, necesítanse certos servizos básicos: asistencia médica, educación, transporte... Unha vez cubertas as anteriores necesidades, as persoas ocúpense daquelas outras que fan máis prazenteira a vida, e estas xa dependen máis do poder adquisitivo de cada individuo en particular. Polo xeral, as necesidades mesmo tenden a acrecentarse nas novas sociedades, o que contrarresta o incremento da capacidade produtiva asociada co desenvolvemento, e, en definitiva, fai que a loita contra a escaseza sexa unha constante.

Factores produtivos ou factores de produción

As ferramentas que utilizamos para producir os bens e servizos é o que chamamos **factores produtivos ou factores de produción**. A clasificación tradicional de factores produtivos considera tres categorías:

- Recursos naturais
- Traballo
- Capital
- Os **recursos naturais**. Son aqueles que non necesitan a man do ser humano para a súa existencia. Inclúen a terra, minerais como o ferro e o cobre, recursos enerxéticos, a auga...
- Enténdese por **traballo** o tempo e o esforzo que as persoas dedican ás actividades produtivas. En economía moitas veces ao referirse ao factor traballo, faise como **capital humano**. Neste caso enténdese a educación e a formación profesional que incrementan o rendemento do traballo.
- O **capital** fórmano os bens duradeiros de calquera economía. Son aqueles bens que non se dedican ao consumo senón que se dedican a producir outros bens. Dentro destes están incluídas as máquinas, ferramentas, ordenadores, edificios, camións que sería capital físico; e o diñeiro que, neste caso, recibe o nome de capital financeiro.

Sectores económicos

As persoas mediante o traballo son as organizadoras e executoras da produción dos distintos bens e servizos; isto coñécese co nome de **actividade económica**. As actividades económicas encádranse en tres sectores:

- **Sector primario** ou agropecuario.- abrangue as actividades que se fan próximas aos recursos naturais: as agrícolas, pesqueiras, gandeiras e extractivas.
- **Sector secundario** ou industrial.- recolle as actividades industriais, mediante as cales os bens son transformados. A enerxía tamén se encadra dentro do sector secundario. Estaría encadrado nestes sector, toda a industria manufactureira, enerxía e construción.
- **Sector terciario** ou de servizos.- actividades destinadas a satisfacer servizos produtivos que non se plasmen en algo tanxíbel. Incluiría desde sanidade, educación, hostalaría, comercio, transporte...

Nos países considerados desenvolvidos, o sector de maior peso é o terciario; no caso de Galiza acolle o 70% do emprego e o máis do 60% do PIB.

Ao mesmo tempo que as actividades se poden clasificar en sectores, os bens e servizos que se producen

tamén se poden clasificar. Por unha banda, bens e servizos de *consumo*, se o seu destino é satisfacer as necesidades humanas; e bens de *capital*, se se utilizan en procesos de produción para mellorar a eficiencia do traballo. Por outra banda, os bens *intermedios* son os que teñen que sufrir novas transformacións para seren consumidos ou utilizados, e os bens *finais* son os que xa pasaron todas as transformacións.

Así mesmo, os bens poden clasificarse en públicos, privados e libres. Bens públicos son aqueles que se utilizan conxuntamente por un colectivo de xente, como, por exemplo, un parque público, unha piscina pública... Os bens privados son os consumidos e producidos privadamente, como, por exemplo, a televisión, os alimentos... E os bens libres son os que non necesitan nin o traballo nin o capital para existiren e poderen ser consumidos, como, por exemplo, a auga, o aire...

Axentes económicos

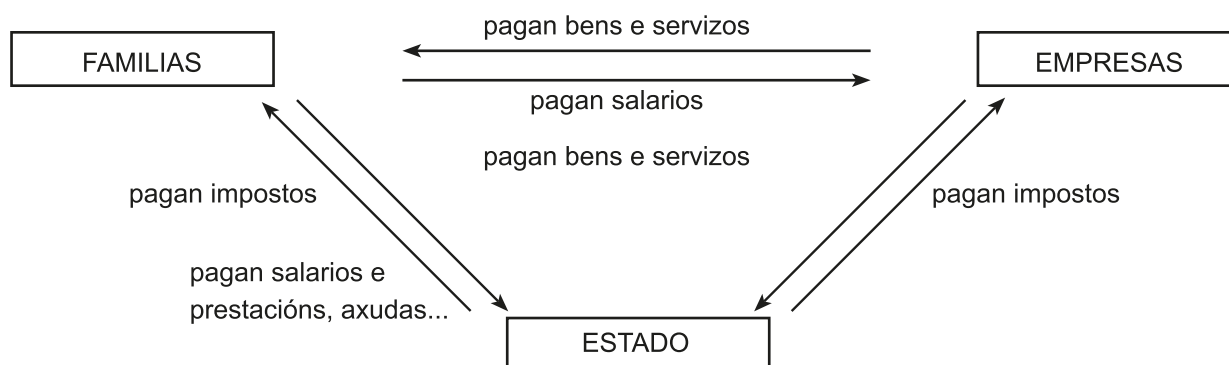
As distintas individualidades que interveñen na produción, consumo, administración, distribución... dos distintos bens económicos son chamadas **axentes económicos**. En teoría económica fálase de tres tipos de axentes económicos: a familia, a empresa e o Estado; os dous primeiros son os axentes privados e o Estado é o axente público. (En termos de negociación colectiva pode falarse de axentes sociais para referirse aos sindicatos e de axentes económicos para referirse á patronal. Cando aquí se fala de axentes económicos aludimos á primeira definición.).

- As **economías domésticas** ou familias teñen como funcións principais, por unha banda, consumir bens e servizos, e pola outra, ofrecer o seu traballo no mercado de factores. Dentro do que se entende por economías domésticas están incluídas non só os individuos e as familias senón tamén as asociacións culturais, deportivas, benéficas..., quer dicir, aquelas que non se coordinan con outros suxeitos con intención empresarial.
- As **empresas** levan a cabo dúas funcións fundamentalmente: elaborar e transformar e distribuír bens e recursos, e comprar recursos no mercado de factores de produción, quer dicir, mercan materias primas, ferramentas e contratan traballadores/as para con isto producir bens ou servizos e vendelos. Esta compra e esta venda fanse co obxectivo último de obter beneficios.
- O **Estado ou sector público**, considerado nos seus tres niveis de goberno (administracións locais, autonómicas e central), ten unhas funcións múltiples e variadas: como empresa, coordina e regula o mercado á vez que establece unha política económica, establece impostos, redistribúe a renda...

O máis salientábel do comportamento dos tres axentes económicos é a interdependencia. As decisións de produción e consumo feitas tanto polas economías domésticas ou familias como polas empresas ou polo Estado determinan conxuntamente a evolución da actividade económica, en función do nivel de transaccións de produtos que teñen lugar nos mercados e os prezos a que estas se fan.

A interdependencia dos tres axentes económicos apréciase no coñecido como **circuíto económico**.

O circuíto económico



Os ingresos das familias estará composto polos soldos e salarios, prestacións... que reciben das empresas e do Estado. Os gastos das “familias” serán os pagamentos que fan ás empresas polos produtos que compra e os impostos que pagan aos estados a través dos gobernos.

As empresas obteñen os ingresos dos pagamentos polos bens e servizos que lles venden ás familias e estados; e os gastos polo pagamento de impostos aos gobernos e os salarios ás familias.

Os estados obteñen os ingresos dos impostos ás familias e empresas, e gastan tanto na compra de bens e servizos ás empresas, como no pagamento de salarios e outras prestacións a familias.

A análise económica prodúcese baixo dous enfoques: o microeconómico e o macroeconómico.

A análise macroeconómica estuda o comportamento individual das persoas consumidoras, das empresas e dos mercados e os prezos relativos. A macroeconómica, o comportamento global de todo o sistema económico como se fose un só ben (inflación, crecemento, déficit público, desequilibrio exterior...).

Un exemplo: cando estudamos o prezo do leite, trátase dunha análise microeconómica; cando analizamos o IPC, trátase dunha análise macro, xa que falamos dos prezos dos bens e servizos consumidos por unha economía. Outro exemplo, cando analizamos a produción de Sargadelos SL é unha análise micro, xa que falamos dunha empresa en concreto; mais cando estudamos o PIB, é unha análise macro, pois falamos de toda a produción galega.

Pasamos a afondar un pouco máis nestes conceptos.

Microeconomía

Como dixemos, a microeconomía estuda o comportamento individual das persoas consumidoras e das empresas, e o seu obxectivo básico é a determinación dos prezos que se forman no mercado. Enténdese por mercado o lugar onde se leva a cabo o intercambio e onde se difunde a información relativa aos prezos.

Para saber como se determinan os prezos, utilizamos a análise baseada na oferta e na demanda.

Demanda: son as cantidades que as persoas consumidoras desexan adquirir de cada ben por unidade de tempo. Existen unha serie de factores que inflúen nesta cantidade demandada, entre outros: as preferencias ou gustos das persoas consumidoras, as rendas ou ingresos de que dispoñen, os prezos doutros bens que poidan ser substitutivos e por suposto o prezo do propio ben.

Supoñendo que na decisión das persoas consumidoras de comprar un determinado ben só influíse o prezo do ben que se desexa mercar, canto maior sexa este prezo menos cantidade deste se demandará, e viceversa. Isto en economía chámase táboa da demanda.

Oferta: é a cantidade de produtos que unha empresa está disposta a vender nun período de tempo. Ao igual que na demanda, nisto inflúen varios factores: a tecnoloxía, o prezo dos factores produtivos (terra, traballo e capital)... e, por suposto, o prezo do ben.

Facendo o mesmo que para a demanda, tendo en conta só o prezo, canto maior sexa o prezo do ben maior será a cantidade que os produtores están dispostos a vender, e viceversa. Isto é o que se coñece como a táboa da oferta.

Mentres a táboa da demanda mostra o comportamento das persoas consumidores, a táboa da oferta mostra o das persoas produtoras. Cando se poñen en contacto as persoas consumidoras e as produtoras cos seus plans de consumo e produción no mercado, é cando se determina o prezo. Nunha análise moi sinxela, sen influencia doutros factores, pódese deducir que cando se desexa incrementar as compras dun ben (demanda) o prezo debe diminuír, mentres que, se queremos incrementar a oferta, o prezo debe aumentar.

Este intercambio entre persoas produtoras e consumidoras lévase a cabo no mercado. Se nun mercado existen varias persoas compradoras e varias vendedoras, é un mercado de competencia perfecta; se existen poucas persoas vendedoras ou compradoras, estamos ante un de competencia imperfecta.

Competencia perfecta

Para que un mercado sexa de competencia perfecta deben cumprirse as seguintes condicións:

- Que exista un elevado número de persoas compradoras e vendedoras, para que a cantidade que cada unha delas de forma individual poida demandar ou ofrecer non inflúa no prezo do ben.
- Que tanto as persoas compradoras como as vendedoras sexan indiferentes ao que se merque ou venda, que os produtos sexan iguais.
- Que tanto as persoas compradoras como as vendedoras teñan un coñecemento pleno das condicións xerais do mercado.
- Que exista libre mobilidade de recursos produtivos, de xeito que as empresas teñan liberdade de entrada e saída do mercado.

As condicións que esixe o mercado de competencia perfecta fan que na práctica apenas exista. Si se poden asemellar algúns mercados agropecuarios e de títulos valores. Na práctica non todas as empresas teñen a mesma información; é difícil que grupos de empresas non se unan para influír no prezo, que non existan marcas que diferencien os produtos...

Se os mercados de competencia perfecta existisen como tales, a longo prazo non existirían beneficios nin perdas, xa que de existiren beneficios entrarían outras empresas na industria e os prezos baixarían, e ao baixaren os prezos poderíase chegar a non cubrir custos, polo que saírían empresas e volverían subir os prezos, quer dicir, **sería o mercado o que había regular completamente os prezos.**

A competencia perfecta representa o caso en que a empresa individual, ao ser moi grande o número de competidores, non pode exercer ningunha influencia sobre os prezos para mellorar a posición individual; de aí que as empresas prefiran a competencia imperfecta.

Competencia imperfecta

Un mercado é de competencia imperfecta cando as empresas que ofrecen os produtos inflúen individualmente nos prezos. Lembremos que no caso da competencia perfecta era o mercado o que asignaba os prezos. Isto non implica que unha única empresa teña un control absoluto sobre o prezo do produto, senón que abonda con que teña un certo poder á hora de asignalo.

Para que non se incorporen a unha industria un número elevado de empresas, adoitan influír fundamentalmente dous factores: os custos de produción e as barreiras á entrada. Xeralmente, as empresas grandes producen a uns custos máis baixos que as pequenas e, polo tanto, inflúen máis no mercado. No que atinxe ás barreiras á entrada, son de varios tipos: legais (patentes, etc.), diferenzas de produtos, marcas...

En función do número, grao de concentración das empresas oferentes, homoxeneidade do produto..., créanse seguintes tipos de mercados imperfectos:

- Monopolio
- Oligopolio
- Competencia monopolística

Monopolio

É o caso extremo da competencia imperfecta. Só existe un único oferente ou demandante de produtos. O caso de monopolio máis frecuente é polo lado da oferta.

Son varias as causas que poden levar á existencia dun monopolio. Entre elas:

- O control dun factor produtivo por parte dunha empresa; por exemplo, unha materia prima que sexa imprescindible para producir un produto.
- Patentes.- prémase a innovación concedendo un certo poder monopolista.
- Monopolios legais.- concedidos polos propios poderes gobernamentais: correos, telégrafos... Son monopolios estatais ou contratados publicamente. Moitos destes responden ás necesidades de cubrir certas demandas que non son rendíbeis para as empresas privadas. Neste caso o prezo sería inferior ao custo do produto; por exemplo, o servizo de correos en certas zonas poucos poboadas e coa poboación moi dispersa. Noutros casos non é así, e o prezo é superior ao custo, co cal é un ingreso para os Orzamentos Xerais do Estado. Exemplos típicos deste segundo caso son os chamados monopolios fiscais: vendas de gasolinas, carburantes e tabaco.

Aínda que, no caso do monopolio, o prezo márcalo a propia empresa, a cal tamén se ve afectada pola demanda do mercado. Se esta sobe moito o prezo, baixaría a demanda e non lle compensaría, co cal tería que o volver baixar, e na maioría dos casos os prezos están regulados polos gobernos.

Oligopolio

Un mercado dise que é oligopolístico cando existen poucos oferentes do mesmo produto, aínda que entre os produtos pode haber algunha diferenza de marca, característica exterior... Unha das características destes mercados é a posibilidade de influír as empresas produtoras sobre as decisións das súas competidoras e de seren influídas; mostra típica destes mercados é a guerra de prezos. Como exemplo serviría o sector bancario.

Dentro do oligopolio existen varios modelos. Se cadra, entre eles o máis coñecido sexa o *cártel*, que se dá cando as empresas do mercado oligopolístico se poñen de acordo e actúan como un monopolio fronte á demanda do mercado. Dentro dos cártel, o exemplo máis coñecido é o da OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), que fixan conxuntamente o prezo de venda do petróleo.

Aínda que non existan acordos tipo *cártel* nos mercados oligopolísticos, o prezo adoita ser estábel durante períodos de tempo bastante grande, xa que, se unha empresa sobe os prezos unilateralmente e as outras non a seguen, perde mercado e tería que volver baixalos; e se pola contra os baixa, o resto das empresas farían o mesmo para non perderen mercado.

Competencia monopolística

Denomínanse mercados de competencia monopolística aqueles en que, malia existiren moitas empresas produtoras, cada empresa produtora diferencia a súa da das demais competidoras, de forma que actúa como monopolista, por exemplo, dunha marca determinada. Nestes casos ten un papel fundamental a publicidade. Exemplos destes mercados son as empresas de licores, as de electrodomésticos...

Neste caso, aínda que cada empresa produtora marca un prezo, a competencia que supoñen o resto das competidoras, ao seren as mercadorías substitutivas, fai que se vexa influído polo mercado.

Aínda que o mercado, a través da oferta e da demanda, xoga un papel importante á hora de fixar o prezo dos produtos, os poderes gobernamentais tamén influen nos prezos tanto nos de produción interna como nos dos importados. Dentro destes últimos existen varias formas de control; se cadra as máis coñecidas son as que resumimos a continuación:

Aranceis

Un arancel é un imposto que o goberno esixe aos produtos estranxeiros co fin de elevar o seu prezo de venda no mercado interior e así protexer os produtos nacionais para que non sufran a competencia de bens máis baratos.

Continxentes

Os continxentes son restricións cuantitativas que os gobernos impoñen á importación de determinados produtos estranxeiros, quer dicir, límitase a cantidade que se pode importar de certos bens, calquera que sexa o seu prezo.

Ademais dos aranceis e dos continxentes, hai outras formas máis sutís de poñer atrancos ao libre comercio: establecemento de procedementos aduaneiros complexos e custosos, normas de calidade e sanidade moi estritas...

Até aquí vimos que é o mercado, coa intervención dos poderes gobernamentais nalgúns casos, o que determina os prezos. Hai que aclarar que isto ocorre cando falamos dun sistema de economía de mercado. Non é o mesmo se se trata dunha economía de planificación central ou socialista; neste caso sería a axencia de planificación a que os determinase.

Sistemas económicos

Un sistema económico é o conxunto de relacións básicas, técnicas e institucionais que caracterizan a organización económica dunha sociedade. Estas relacións condicionan as decisións fundamentais que se toman en cada sociedade: Que producir?, como producir?, e para quen producir?

As decisións tomadas para dar resposta a estas preguntas teñen un claro compoñente político, e configuran o sistema económico dunha sociedade, non é indiferente, por exemplo, dedicar os recursos a fabricar armas ou producir alimentos, a bens privados ou a servizos públicos...

En canto a como producir, aínda que en parte é unha decisión técnica, tamén o é política; pode producirse respectando o medio natural ou non, explotando os traballadores e traballadoras ou non...

Por último, a decisión de quen vai gozar dos bens e servizos producidos volve ser política; pode repartirse igualitariamente entre toda a sociedade, ou só entre as persoas que traballaron, ou entre quen pode pagar un prezo, ser de balde para toda a xente...

O Estado pode asumir diferente roles con respecto á asignación dos recursos, o que determina diferentes tipos de sistemas económicos: economía de mercado libre ou capitalista, economía planificada ou socialista e mixto.

Sistema de libre mercado ou capitalista

No sistema de libre mercado ou capitalista, os medio de produción son privados; as decisións de que, como e para quen producir tómana, así mesmo, as empresas co obxectivo de acadaren o máximo beneficio; o mecanismo de toma de decisións é o mercado onde se atopan as persoas consumidoras e as produtoras e establécense os prezos.

Neste sistema, o sector público non intervéñ directamente na vida económica, pero establece as leis e institucións que permiten o libre funcionamento dos mercados, entre elas a existencia da propiedade privada dos medios de produción, sen a cal non podería existir este sistema económico.

Sistemas de planificación central ou socialistas

Nos sistemas de planificación central ou socialistas, as decisións fundamentais tómaas o Estado, que establece os prezos dos factores produtivos e dos bens e servizos, dirixe o funcionamento da economía e controla o poder económico.

É o Estado quen fixa os obxectivos a acadar e reparte as tarefas entre os centros de produción que son de propiedade estatal. Os bens e servizos obtidos repártense entre todos os membros da sociedade.

Sistema mixto

Os dous sistemas anteriores son opostos; no capitalista o protagonismo principal téñeno as persoas consumidoras e as empresas a través do sistema de prezos que fixa o mercado; no socialista, é o Estado o principal protagonista.

Na realidade non existen sistemas puros; nos sistemas capitalistas existen sectores onde o Estado cumpre unha función como regulador e asume algunhas actividades económicas; de igual maneira, nos sistemas socialistas déixanse parcelas ao mercado.

O que máis abunda, sobre todo en occidente, son os sistemas mixtos que se acercan máis ou menos aos sistemas expostos. Por exemplo EUA acércase máis a un sistema de mercado e nos países europeos o Estado ten un protagonismo maior.

Macroeconomía

A macroeconomía, como xa dixemos, estuda o comportamento global de todo o sistema económico e utiliza como instrumento de estudo, ao igual que a microeconomía, a oferta e a demanda. Neste caso a oferta e demanda agregada, quer dicir, non a dun ben, senón a do conxunto de todos os bens e servizos dunha economía. Así, a política macroeconómica está integrada polo conxunto de medidas gobernamentais destinadas a influír sobre o comportamento global dunha economía no seu conxunto: inflación, desemprego, crecemento, déficit público, desequilibrio exterior e tipos de cambio.

A macroeconomía como ciencia nace nos anos 30 do século XX co economista inglés J. M. Keynes, que logo da Gran Depresión de 1929, defendeu que o Estado debía de intervir activamente na economía para solucionar os desequilibrios económicos; até daquela, os economistas clásicos entendían que o Estado non debía intervir no sistema económico, xa que o mercado por si só se autorregulaba.

Inflación

Pódese definir a inflación como un aumento substancial e sostido no nivel xeral de prezos. Para que haxa inflación o aumento debe ser substancial, sostido e xeral:

- Xeral: que a variación nos prezos afecte aos distintos bens e servizos dunha economía, non só a uns poucos produtos en concreto.
- Substancial: que a elevación no nivel de prezos sexa significativa con respecto a períodos anteriores, ou ben, en relación ao nivel de prezos doutros países cos que se manteñen intercambios comerciais.
- Sostido: non abonda con que os prezos se incrementen dunha soa vez para que se poida falar de inflación. O aumento destes ten que se producir dunha forma sostida no tempo.

Sobre a inflación existen diversas teorías segundo a escola económica de que se trate:

- Hai quen di que a inflación se debe ao incremento do gasto total dunha economía, tanto público como privado.
- Quen, que se debe a un aumento no nivel de salarios que fai que se incremente a demanda coa conseguinte medra dos prezos.
- Quen, que se debe á escaseza dalgún ben necesario.
- Tamén existe unha teoría que afirma que a inflación se debe a un exceso do crecemento da oferta monetaria.

De todos os xeitos, é moi raro que unha destas causas se dea por separado. Calquera delas pode iniciar o proceso e logo coexistiren todas xuntas.

O nivel xeral de prezos exprésase a través de índices de prezos. Dado que un índice de prezos non pode comprender todos os bens e servizos existentes nunha economía, elíxese un conxunto que se considera representativo do total.

Dos índices que adoitan utilizarse para representar o nivel xeral de prezos, os máis utilizados son o IPC (Índice de Prezos ao Consumo) ou o do deflector do PIB (Produto Interior Bruto).

Índice de Prezos ao Consumo (IPC)

O IPC é o máis utilizado. Publícao mensualmente o INE (Instituto Nacional de Estatística) e elabórase a partir dun conxunto de bens e servizos que se consideran representativos das compras dunha familia media.

Debido o cambio de hábitos das persoas consumidoras, cada certo tempo modifícase tanto o número de artigos como o tipo de artigos que forman parte da cesta do IPC; na actualidade o número total de artigos que compoñen a cesta da compra é de 479.

No cadro seguinte, aparecen as ponderacións ou peso das principais categorías de bens que interveñen nesta cesta:

Número de artigos IPC base 2016	
Grupo	Ponderación
Alimentación, bebidas non alcohólicas	19,7
Bebidas alcohólicas e tabacos	3
Vestido e calzado	6,7
Vivenda	13,3
Cousas da casa	5,8
Medicina	3,9
Transporte	14,6
Comunicacións	3,5
Lecer e cultura	8,5
Ensino	1,6
Hoteis, cafés e restaurantes	12,1
Outros gastos de consumo	6,7
TOTAL	100

O cadro anterior é o vixente neste momento, xa que, debido ao cambio de hábito das persoas consumidoras, no ano 2016 fíxose unha modificación das contribucións de cada grupo á cesta da compra. Na base anterior, 2011, a alimentación, por exemplo, tiña menos peso, ao igual que os gastos en medicina; porén, os gastos en transporte tiñan máis peso... é dicir, trátase de se ir adaptando aos cambios na cesta da compra. O primeiro IPC publicado foi no ano 1936; só había 5 grupos de gasto e a alimentación representaba o 60% do gasto total. Hoxe, a cesta da compra está dividida en 12 grupos, e a alimentación supón un 19,7%.

Para calcular o IPC dun determinado ano, divídese o valor da cesta do devandito ano polo valor da cesta do ano base, todo multiplicado por 100.

A inflación medida a través do IPC é a taxa de variación porcentual que experimenta este índice nun período de tempo considerado.

Exemplo:

Ano	IPC 2011 = 100	Inflación (Variación porcentual anual do IPC)
2017	103,18	1,1
2016	102,04	1,6
2015	100,47	-0,2
2014	100,45	-1,0
2013	101,25	0,5

$$\text{Inflación 2017} = \frac{\text{IPC 2017} - \text{IPC 2016}}{\text{IPC 2016}} \times 100 = \frac{103,18 - 102,04}{102,04} = 1,11$$

Deflactor do PIB

Un dos usos máis frecuentes dos índices de prezos é a comparación de agregados de cantidades valorados en distintos momentos do tempo. Así, para saber se os salarios perderon poder adquisitivo temos que ter en conta dúas variábeis:

- Variación dos salarios monetarios.
- Variación dun agregado de prezos.

Se sabemos, por exemplo, que en 2016 facían falta 1,08 € para mercar os mesmos bens e servizos que en 2015 se mercaban por 1 €, para calcular o poder adquisitivo dos salarios, teríamos que dividir os salarios monetarios de 2016 por 1,08. Desta forma obtemos o valor reais dos salarios, isto é, os salarios non en unidades monetarias, senón en termos de bens e servizos que se poden mercar con esa cantidade.

En xeral:

$$\text{Variábel real} = \frac{\text{variábel nominal}}{\text{índice de prezos}} \times 100$$

Cando calculamos o valor real dun agregado expresado en termos monetarios, dise que deflactamos ese agregado.

O deflactor do PIB é o cociente entre o PIB nominal e o PIB real expresado en forma de índice; é o índice de prezos co cal se converte unha cantidade nominal noutra real. A distinción entre nominal e real é se se teñen en conta ou non os prezos; nos nominais defláctanse, separando a variación debida ao crecemento dos prezos da atribuída ao aumento dos factores reais.

$$\text{Deflactor de PIB} = \frac{\text{PIB nominal}}{\text{PIB real}} \times 100$$

A partir de aquí, para obter a inflación, por exemplo, entre 2016 e 2015 a partir do deflactor do PIB:

$$\text{Taxa de inflación en 2016} = \frac{\text{Deflactor 2016} - \text{Deflactor 2015}}{\text{Deflactor 2015}} \times 100$$

Exemplo:

Ano	PIB nominal	PIB real	Deflactor PIB	Taxa de inflación
2014	50.074,1	38.980,5	128,5	7,4
2015	54.775,2	39.903,1	137,3	6,9
2016	58.911,6	40.378,1	145,9	6,3

$$\text{Deflactor 2015} = \frac{54.775,2}{39.903,1} \times 100 = 137,27$$

$$\text{Inflación 2015} = \frac{137,3 - 128,5}{128,5} \times 100 = 6,84$$

Ocorre o mesmo que para o IPC, ou sexa, cando os decimais son maiores de 0'5, tomamos o valor seguinte. Neste caso, 6'9.

Ademais do IPC, o deflactor do PIB é o índice de prezos que máis se utiliza para medir a inflación. As diferenzas entre ambos son as seguintes:

- O IPC calcúlase mensualmente, mentres que o deflactor do PIB ten unha periodicidade anual.
- Os bens e servizos que inclúe o IPC é a media ponderada dunha cesta de 479 bens e servizos de consumo mentres que o deflactor do PIB recolle os prezos de todos os bens e servizos finais.

Mercado de traballo

A economía considera traballo soamente o esforzo proporcionado a cambio dunha remuneración, o aspecto produtivo. Se unha persoa fai un traballo sen remuneración, como o caso do traballo doméstico ou o voluntariado, para a economía é unha persoa inactiva, non pertence ao mercado laboral.

O traballo é o factor produtivo fundamental da actividade económica, o único capaz de crear valor e polo tanto xerar beneficios.

No caso do factor traballo, quen ofrece o traballo son os traballadores e traballadoras -ao contrario que nos outros factores, que son as empresas-, e quen demanda o traballo son as empresas; en calquera caso temos os dous compoñentes básicos do mercado: oferta e demanda; a interacción entre elas dá lugar ao prezo e a cantidade intercambiada; neste caso, o salario e o número de persoas traballadoras contratadas.

A relación laboral establécese mediante un contrato ou acordo polo cal o traballador ou traballadora está obrigado a realizar unha tarefa, baixo a supervisión da empresa, a cambio dun salario e unhas condicións laborais que deben enmarcarse dentro da legalidade.

O problema da relación laboral é que as forzas están descompensadas a favor da empresa. Este é o motivo polo que xurdiron o movemento obreiro e os sindicatos, co fin de compensar na medida do posíbel o poder da empresa. A presión sindical conseguiu, aos pouco, a regulación do mercado: salario mínimo, xornada laboral máxima, seguridade social, condición de seguridade e hixiene...

En relación ao salario -o prezo que cobra o traballador ou traballadora a cambio do seu traballo-, hai que distinguir entre valor bruto e valor neto, que é a cantidade que ao final se ingresa.

A diferenza está en que ao valor bruto hai que deducirle as cotas á seguridade social e a retención do Imposto sobre a Renda das Persoas Físicas (IRPF), que é unha porcentaxe progresiva a medida que aumenta o salario.

$$\text{Salario Bruto} - \text{Cota seguridade social} - \text{Retención IRPF} = \text{SALARIO NETO}$$

A macroeconomía estuda o comportamento global deste mercado e para iso utiliza varias fontes estatísticas; no caso do Estado español son 3 as máis usadas:

- Afiliacións á seguridade social.
- Rexistro de persoas paradas.
- Enquisas sobre o mercado de traballo.

Afiliación á seguridade social

Toda persoa que este realizando unha actividade laboral ten que estar dada de alta no Sistema de Seguridade Social (SS).

Os datos de afiliación á SS só proporcionan información das persoas que están ocupadas, segundo réxime, sexo ou actividade económica; pero non ofrece información doutras variábeis do mercado de traballo.

Rexistro de persoas paradas

No Estado español o rexistro de persoas paradas corre a cargo do SEPE (Servizo Español de Emprego Público). As persoas paradas rexistradas son aquelas que declaran que non teñen un posto de traballo e que estarían dispostas a aceptar o primeiro emprego dispoñíbel. Este rexistro é principalmente un medio para instrumentar a política de protección ao desemprego.

Enquisa de Poboación Activa

É a única estatística existente no Estado español que cuantifica todas as magnitudes relacionadas coa posición das persoas en idade de traballar no mercado de traballo, actividade, inactividade emprego e paro.

Elabóraa trimestralmente o INE (Instituto Nacional de Estatística) e toma como referencia a semana anterior á de elaboración da enquisa para clasificar as persoas. As definicións están baseadas nas recomendacións da OIT (Organización Internacional do Traballo) e diferéncianse as seguintes categorías:

- Poboación menor de 16 anos: non está en idade legal para traballar.
- Poboación maior de 16 anos:
 - **Persoas activas:** son aquelas persoas que durante a semana de referencia están traballando ou están dispoñíbeis para facelo. Segundo estean nunha situación ou noutra temos:
 - **Persoas ocupadas:** son aquelas persoas que durante a semana de referencia teñen un traballo por conta allea (asalariadas), ou exercen unha actividade por conta propia, podendo estar nesa semana traballando polo menos unha hora a cambio dun salario, beneficio empresarial ou ganancia familiar, ou ausentados do traballo pero mantendo un forte vínculo con el: de vacacións, doentes...
 - **Persoas paradas:** Son aquelas persoas que durante a semana de referencia estean sen traballo, en busca de traballo e dispoñíbeis para facelo.
 - **Persoas inactivas.** Comprende as seguintes categorías: as persoas que se ocupan do seu fogar, vulgarmente coñecidas como os seus labores, os e as estudantes, as persoas xubiladas ou retiradas, persoas que perciben unha pensión distinta da de xubilación e outras situacións.

Dunha forma máis resumida témolo no seguinte cadro:

Poboación maior de 16 anos	Persoas activas	Persoas ocupadas	Persoas asalariadas (ou que traballan por conta allea)	Persoas asalariadas do sector público Persoas asalariados do sector privado
			Que traballan por conta propia	Empresarios/as sen asalariados/as Empresarios/as con asalariados/as Traballadores/as independentes Membros de cooperativas Axudas familiares
		Persoas paradas	Outra situación	
	Persoas inactivas	Estudantes Os seus labores Persoas xubiladas e retiradas Fan traballos de tipo benéfico Persoas incapacitadas para traballar	Que buscan primeiro emprego Que xa traballaron	
	Poboación contada á parte	Outra situación		

O paro é un dos problemas sociais máis importantes dunha economía. Segundo clasificación da poboación que fixemos no apartado anterior, as persoas desempregadas son a parte da poboación activa que non atopa traballo a pesar de querelo e buscalo; por iso a taxa de paro é un dos indicadores máis estudados.

Os datos que nos facilita a EPA, permítennos calcular as taxas de actividade e paro:

- **Taxa de actividade:** é o cociente entre o número total de activos e o total da poboación en idade de traballar:

$$\text{Taxa de actividade: } \frac{\text{Persoas activas}}{\text{Poboación > de 16 anos}} * 100$$

- **Taxa de paro:** é o cociente entre o número de persoas paradas e o de activas.

$$\text{Taxa de paro: } \frac{\text{Persoas paradas}}{\text{Persoas activas}} * 100$$

Na análise das taxas é interesante coñecer, non só o valor, senón tamén como evoluciona ao longo do tempo. Se queremos calcular estas taxas para un grupo de idade determinado ou un sexo específico, collemos os valores dese grupo. Exemplo, se queremos calcular a taxa de paro entre a poboación de 19 a 24 anos, dividimos o número de persoas paradas nese intervalo entre o número de persoas activas dese mesmo intervalo.

Crecedemento económico

A macroeconomía estuda as causas do crecedemento- ou decrecedemento- da produción. A taxa de crecedemento é a taxa porcentual do aumento do conxunto total de bens e servizos producidos por unha economía –isto é, do PNB (Produto Nacional Bruto)– ao longo dun período de tempo determinado, normalmente un ano.

A medición da actividade económica é posíbel mercé á Contabilidade Nacional. Dos distintos agregados que recolle a contabilidade nacional o máis significativo é o Produto ou Renda Nacional.

O PN (**Produto Nacional**) é o valor a prezos de mercado dos bens e servizos finais producidos por unha economía durante un período de tempo determinado, normalmente un ano.

A RN (**Renda Nacional**) é a suma das rendas (salarios, beneficios, alugueiros, xuros...) percibidas polos suxeitos da comunidade con motivo da súa participación no proceso produtivo, durante o mesmo período de tempo. O PN e a RN son dúas magnitudes moi similares, xa que o valor da produción dos bens e servizos percibidos polas empresas ao venderen a produción repártese por parte destas en forma de salarios, beneficios empresariais... (RN), entre os distintos membros da sociedade.

Para medir o produto nacional, aínda que o método que parece máis doado e apropiado é o de sumar a produción de todas as empresas existentes nun país, isto non é posíbel xa que na produción final dunha empresa se utilizan bens intermedios que foron producidos por outras empresas, co cal estaríamos contabilizándoos dúas veces; por iso o que se fai é incluír só o valor engadido que xera cada empresa. O valor engadido é a diferenza entre os ingresos que se obteñen pola venda da produción e as cantidades que se pagan polos bens intermedios e as materias primas.

Exemplo:

Etapa da produción	(1) Valor das vendas	(2) Custo dos produtos intermedios	(3) Valor engadido (1) - (2) = (3)
Bens intermedios			
Trigo	5	0	5
Fariña	15	5	10
Pan por xunto	25	15	10
Ben final			
Pan polo miúdo	36	25	11
TOTAL			36

No cadro anterior temos un proceso de produción sinxelo, que é a produción dunha barra de pan. A primeira fase é cando o agricultor lle vende o trigo ao muiñeiro por 5 céntimos. A segunda consiste en moer o trigo para o converter en fariña; o valor da fariña pasa a ser de 15 céntimos, o que supón que o valor que se engade nesta segunda fase (3) é de 10 céntimos. Na terceira a fariña convértese en pan e o valor pasa a ser de 25 céntimos, o que supón un valor engadido nesta fase doutras 10 céntimos. Xa na última fase, que é a venda polo miúdo, cóbrase pola barra de pan 36 céntimos, co cal o valor engadido que se xera aquí é de 11 céntimos.

Como vemos, o valor final do prezo do pan é igual á suma dos valores engadidos nas distintas fases. Isto é o único que cómpre ter en conta para o cálculo do PN, xa que, como vemos no cadro, se sumamos o valor das vendas da cada produtor (columna 1), temos un valor de 81 céntimos, pois que estaríamos a contabilizar algún produto varias veces.

Produto Nacional Bruto - Produto Nacional Neto

Pódense distinguir dous tipos de bens finais segundo quen os merque. Por unha banda, os que compran as persoas consumidoras, chamados bens de consumo; e pola outra, os que compran as produtoras, chamados bens de equipo ou bens de investimento. O gasto feito polas persoas consumidoras chámase consumo (C); o feito polas produtoras é o investimento (I). Do investimento unha parte vai para repoñer o capital desgastado na produción do período, o que chamaremos amortizacións ou depreciación (D). O resto é investimento neto ou de nova creación.

Desta forma falaremos de Produto Nacional Bruto ou Neto segundo teñamos en conta ou non a depreciación ou amortización:

$$\text{PNN} = \text{PNB} - D$$

O máis aconsellábel é utilizar o Produto Nacional Neto, pois ten en conta o desgaste das máquinas e dos equipos de produción que houbo no período, aínda que é moito máis difícil de cuantificar.

Seguindo co cálculo do Produto Nacional, podemos utilizar dúas vías: a prezos de mercado ou a custo de factores:

- prezo de mercado (p.m.)- calcúlase multiplicando as cantidades producidas polos prezos de venda.
- custo de factores (c.f.)- recolle o valor dos bens e servizos, o seu custo de produción, quer dicir, sumando o custo dos distintos factores que interveñen no proceso produtivo.

Como vemos, a diferenza entre PNN a custo de factores e prezos de mercado está na inclusión ou non dos impostos ligados á produción e á importación e ás subvencións á produción:

$$\text{PNN cf} = \text{PNN pm} - \text{Impostos indirectos} + \text{Subvencións}$$

O PNN c.f. é igual á Renda Nacional. O que custa o produto, restándolle os impostos indirectos e sumándolle as subvencións que se poden recibir á produción. Distribúese entre os suxeitos en forma de renda.

$$\text{PNN cf} = \text{RN}$$

Aínda que coñecemos a renda nacional, non toda vai ser distribuída entre os suxeitos; e ao mesmo tempo hai rendas que chegan aos suxeitos e que non forman parte da renda nacional. Así, se á RN lle restamos os beneficios non distribuídos polas empresas, as cotizacións que pagan as empresas á seguridade social e lle sumamos transferencias en forma de subsidio de desemprego, pensións, etc., calculamos a **renda persoal**.

$$\text{Renda dispoñíbel} = \text{Renda persoal} - \text{Imposto sobre a renda das persoas físicas}$$

A continuación resumimos nun cadro a relación entre as principais macromagnitudes que acabamos de comentar:

Producción total de bens e servizos finais	Depreciación	Impostos indirectos	Beneficios non distribuídos, impostos sobre beneficios	Beneficios distribuídos, (dividendos)	Impostos directos									
	Producción neta de bens e servizos finais					Beneficios totais	Alugueiros	Xuros	Aforro privado					
										Alugueiros	Salarios	Consumo privado		
													Xuros	Transferencias do Estado ás economías domésticas
Produto Nacional Bruto a prezos de mercado	Produto Nacional Neto a prezos de mercado	Renda Nacional	Renda persoal	Renda dispoñíbel										

Produto Nacional Bruto - Produto Interior Bruto

O Produto Interior Bruto é un agregado de cantidades moi similar ao Produto Nacional Bruto. As diferenzas xorden ao ter en conta o sector exterior, que nos permite distinguir entre “nacional” e “interior”. O Produto Nacional fai referencia á nacionalidade; é o valor da produción obtida polos factores produtivos nacionais situados no país ou no estranxeiro, mentres que o Produto Interior fai referencia á actividade produtiva situada dentro das fronteiras dun país, con independencia da nacionalidade dos propietarios dos recursos produtivos. Quer dicir, un ten en conta a nacionalidade dos factores e outro a territorialidade.

Polo tanto a relación é a seguinte:

$$\text{PNB} = \text{PIB} + \frac{\text{Valor dos bens e servizos finais producidos por empresas ou persoas nacionais no estranxeiro} - \text{Valor dos bens e servizos finais producidos por empresas ou persoas estranxeiras residentes na nación}}{\text{Valor dos bens e servizos finais producidos por empresas ou persoas nacionais no estranxeiro} - \text{Valor dos bens e servizos finais producidos por empresas ou persoas estranxeiras residentes na nación}}$$

Exemplo: o PNB galego inclúe o valor da produción que Inditex ten en México, xa que a nacionalidade de Inditex é galega, e non inclúe o valor da produción de Citroën en Vigo, xa que esta empresa ten nacionalidade francesa. No que respecta ao PIB é á inversa, isto é, non inclúe a produción de Inditex en México, pois que se dá fóra do territorio galego, e en cambio inclúe a de Citroën, por estar en Galiza.

Aínda que as dúas formas de calcular o crecemento son importantes, normalmente utilízase o PIB, xa que na creación de emprego, distribución da renda a través dos salarios..., inflúe o PIB. Porén, a nacionalidade das empresas é importante á hora do reparto dos dividendos, toma de decisións, etc.

A través da evolución do PIB medimos a tendencia a longo prazo da produción dun país, quer dicir, o crecemento económico. Pero para avaliar o crecemento económico temos que ter en conta outros elementos, como o da poboación, para saber se a produción ou renda por habitante aumenta ou non. Ademais é importante eliminar a influencia dos prezos, deflactar, como xa comentamos en apartados anteriores.

Así, as dúas magnitudes que adoitan empregarse para medir o crecemento son:

- Taxa de crecemento do PIB en termos reais.
- PIB por habitante.

No crecemento económico inflúen outros factores, entre os que destacamos pola importancia que ten a **produtividade**.

A produtividade é unha medida económica que calcula cantos bens ou servizos produce cada factor utilizado (traballo, capital..) durante un período de tempo determinado. Por exemplo, canto produce nunha hora un traballador/a ou canto produce unha máquina.

O obxectivo da produtividade é medir a eficiencia da produción de cada factor ou recurso utilizado. Entendendo por eficiencia o feito de obter o mellor ou máximo rendemento utilizando un mínimo de recursos. É dicir, cantos menos recursos sexan necesarios para producir unha mesma cantidade maior será a produtividade, e polo tanto maior será a eficiencia.

Cando un traballador/a medio produce máis nunha hora, ou o que é igual aumenta a produtividade media do traballo, medra a produción total dunha economía.

Así, enténdese por produtividade do traballo:

$$\text{Produtividade media do traballo} = \frac{\text{Produción total}}{\text{Horas de traballo}}$$

Segundo o aumento da produtividade se vexa reflectido nuns maiores salarios ou pola contra nun maior beneficio empresarial, varia a participación dos traballadores e traballadoras na Renda Nacional.

O PIB por habitante ou per capita mide a relación existente entre o nivel de renda dun país e a súa poboación; para isto divídese o PIB dun país entre o número de habitantes.

$$\text{PIB pc} = \frac{\text{PIB}}{\text{Poboación}}$$

O obxectivo do PIB per capita é ter un dato que mostre, dalgún xeito, o nivel de riqueza ou benestar dun territorio; con frecuencia utilízase como medida de comparación entre diferentes países; loxicamente non é o mesmo un país cun PIB de 100 millóns de euros e 1 millón de habitantes; que un de 100 millóns pero con 100 millóns de habitantes; o PIB é o mesmo nos dous países, pero no primeiro, se o reparto fora xusto, corresponderíalle 100 euros a cada habitante, e non segundo 1 euro.

É un indicador máis xusto que o PIB “a secas”, pero non tampouco achega información suficiente, por exemplo sobre as desigualdades, xa que agrupa o total da poboación sen ter en conta as diferenzas de renda entre ela. Outro problema que xera o uso deste indicador é que, nalgúns casos, como no de Galiza, ao perder poboación, aínda que a produción se manteña o indicador mellora.

Como medimos o PIB

O crecemento económico mídese como dixemos anteriormente a través da Contabilidade Nacional, o cal pode facerse tanto polo lado da oferta, como polo da demanda, ou a través da suma das rendas.

No cadro seguinte amósase o Produto Interior Bruto do Estado español dos anos 2014 e 2015, calculado polas tres vías que comentamos anteriormente.

Produto Interior bruto e as súas compoñentes (prezos correntes)		
	2014	2015
DEMANDA		
Gasto en consumo final	46.161.917	46.757.536
Gasto en consumo final dos fogares	33.838.849	34.169.783
Gasto en consumo final das AAPP	11.746.770	11.996.478
Individual	7.269.253	7.454.642
Colectivo	4.477.517	4.541.836
Gasto en consumo final das ISFLSF	576.298	591.275
Formación bruta de capital	9.106.807	9.307.342
Formación bruta de capital fixo	8.856.741	8.837.377
Variación de existencias	250.066	469.965
Exportacións de bens e servizos	28.999.809	29.487.191
Importacións de bens e servizos	28.992.780	28.721.150
PRODUTO INTERIOR BRUTO A PREZOS DE MERCADO	55.275.753	56.830.919
OFERTA		
Agricultura, gandaría, silvicultura e pesca	2.715.969	2.756.099
Industrias extractivas; industria manufactureira; subministración de enerxía eléctrica, gas, vapor e aire acondicionado; subministración de auga, actividades de saneamento, xestión de residuos e descontaminación	9.589.607	9.472.405
Industria manufactureira	6.801.648	7.046.478
Construción	3.371.119	3.481.883
Servizos	34.478.080	35.821.871
Comercio; reparación de vehículos de motor e motocicletas; transporte e almacenamento; hostalaría	11.964.576	12.750.869
Información e comunicacións	1.105.796	1.080.718
Actividades financeiras e de seguros	1.777.453	1.820.707
Actividades inmobiliarios	5.189.001	5.117.922
Actividades profesionais, científicas e técnicas; actividades administrativas e servizos auxiliares	2.745.744	2.980.121
Admón. pública e defensa; seg. social obrigatoria; educación; actividades sanitarias e de servizos sociais	9.703.158	9.945.204
Actividades artísticas, recreativas e de lecer; reparación de artigos de uso doméstico e outros servizos	1.992.352	2.126.330
Impostos netos sobre os produtos	5.120.978	5.298.661
PRODUTO INTERIOR BRUTO A PREZOS DE MERCADO	55.275.753	56.830.919
RENDAS		
Remuneración de persoas asalariadas	24.326.490	24.805.670
Soldos e salarios	18.557.719	19.069.176
Cotizacións sociais	5.768.771	5.736.494
Excedente bruto de explotación / Renda mixta bruta	25.489.905	26.334.517
Impostos netos sobre a produción e as importacións	5.459.358	5.690.732
PRODUTO INTERIOR BRUTO A PREZOS DE MERCADO	55.275.753	56.830.919

Fonte: Instituto Nacional de Estadística

Alén da forma de medición utilizada, os resultados son os mesmos. Pódense medir desde tres enfoques:

- Como fluxo de gasto: é dicir, cal foi o destino dos distintos bens e servizos producidos durante un exercicio. Se se destinaron ao consumos, se se investiron, exportaron, etc., sería do lado da demanda.
- Como valor dos produtos producidos: é dicir o valor engadido dos distintos bens e servizos producidos, etc., sería do lado da oferta.
- Como fluxo de rendas: como se distribúen as rendas que se xeraron durante a produción de bens e servizos.

Os tres enfoques coinciden; a saber, todo proceso produtivo ten un resultado (elaboración de bens ou prestación de servizos) que ten un valor de mercado. Pero no proceso xéranse unhas rendas que a empresa ten que pagar (salarios, alugueiros, xuros...). A diferenza entre o valor do producido e estas rendas é o beneficio, que é a renda que percibe a persoa ou persoas propietarias da empresa.

Polo tanto a suma de todas as rendas ten que ser igual ao valor da produción.

Cando os distintos gobernos queren intervir nunha economía, teñen distintas formas de facelo en función de quen sexa o que tire da economía nese momento, e segundo de que signo sexa os gobernantes que estean no poder formularán políticas encamiñadas a activar a oferta ou demanda...

Actuar sobre a oferta, consiste en estimular a produción de bens e servizos; actuar sobre a demanda, consiste en estimular o consumo de bens e servizos. Dentro das políticas de oferta serían, por exemplo, as destinadas a reducir os custos laborais, como as cotizacións sociais, co argumento de que as empresas contratarían máis traballadores e traballadoras; subvencionar a contratación de traballadores e traballadoras; rebaxar impostos, subvencionar inversións... En resumo, abaratar o custo de produción para que esta aumente e se contrate máis traballadores e traballadoras.

Serían políticas de demanda incrementar o gasto público, baixar os tipos de xuro, incrementar o salarios dos traballadores e traballadoras (salario mínimo)... En resumo, as destinadas a incrementar o consumo, o que levaría a que as empresas producisen máis, e ao produciren máis, contratasen máis traballadores.

Déficit público

O déficit público ou déficit orzamentario aparece cando os gastos de Estado son superiores aos ingresos, quer dicir, cando o Estado gasta máis do que ingresa.

Os ingresos do Estado proceden maioritariamente dos tributos (impostos, taxas e cotizacións sociais). Polo lado dos gastos, destacan entre outros: os gastos de persoal, investimentos (en infraestruturas, empresas...), transferencias aos distintos axentes económicos (prestacións ou axudas as persoas ou empresas)... As decisións de gastos e ingresos do Estado plásmanse nos orzamentos.

Como é lóxico, non é o mesmo recadar a custa duns impostos que doutros; tampouco son os mesmos efectos sobre a sociedade que un menor ou maior gasto afecte ás prestacións por desemprego, sanidade ou construción de estradas... Dos efectos que estas decisións teñen sobre a renda nacional, o emprego ou o nivel xeral de prezos, ocúpase a **política fiscal**.

Así, en certa medida, a política fiscal actúa como estabilizadora da actividade económica. Pensemos por exemplo nun exercicio económico onde aumenta a produción nacional, o que implica que aumenta a recadación por impostos, mentres que parte dos gastos públicos, especialmente transferencias vía prestacións por desemprego, diminúen; daquela, o orzamento do déficit público tenderá ao superávit. O contrario ocorrerá no caso de recesión económica. Á vista do anterior, se o sector público actúa expansivamente (gastando máis), nas recesións e contractivamente (gastando menos), nas expansións amortece as oscilacións do funcionamento da economía.

Normalmente os tributos non chegan para cubrir todas as transferencias e as compras de bens e servizos feitas polo Estado, o que explica que incorra en déficit. Aínda que existen varias vías para financiar este déficit, ímonos centrar aquí nas máis comunmente utilizadas:

1. Estabelecemento de novos tributos ou subir os existentes.
2. Creación de diñeiro.
3. Emisión de débeda pública.

1.- O establecemento de novos tributos, ou a suba dos existentes, normalmente presenta problemas, xa que é moi impopular; case ninguén quere pagar máis a facenda.

2.- Creación de diñeiro. Posibilidade que non existe no Estado español desde a pertenza á Unión Europea, xa que é o Banco central Europeo o encargado de emitir a moeda.

Dada a dificultade de aplicar calquera das medidas anteriores, os gobernos maioritariamente acoden á terceira vía; emitir débeda pública.

3.- A emisión de débeda pública. O Estado recada diñeiro a través da venda duns títulos polos cales paga uns xuros. Da emisión de débeda pública está encargado o Banco de España. Neste momento no Estado español existen diversos títulos ou activos con diferentes características fiscais e cunha ampla gama de prazos. O título físico é substituído na actualidade por unha anotación en conta; pódense mercar estes activos en calquera das entidades financeiras facultadas para o mesmo polo Banco de España. Os principais títulos emitidos neste momento polo Tesouro Público podémolos resumir nos seguintes:

- Letras do Tesouro.- son títulos que se emiten a 3 meses, 6 meses, 9 meses e 1 ano. Non teñen retención fiscal, pero o Banco de España ten a obriga de avisar a facenda pública das operacións feitas. As letras emítense mediante poxa; o importe mínimo de cada letra é de 1.000 euros.
- Bonos do Estado.- Son emisións a medio prazo; na actualidade entre 3 e 5 anos. A pesar de que se emiten unha vez ao ano, na actualidade existe un mercado de bens e diario.
- Obrigas do Estado.- Con características similares ás dos bonos do Estado, salvo que o seu prazo é a 10 anos, 15 ou 30 anos.

O desequilibrio exterior

Os desequilibrios nas transaccións co resto do mundo é outra das variábeis chave de política macroeconómica. As relacións económicas entre países xustifícanse porque permiten incrementar o consumo por riba do que cada país, illadamente, produce.

En calquera caso, para poder consumir bens do estranxeiro, hai que vender produtos nacionais ou endebedarse.

As contas dunha nación co exterior son parecidas ás dunha familia ou empresa. Efectúanse cobros e pagamentos; segundo sexan maiores uns ou outros, incórrase nun déficit ou superávit. A diferenza principal é que estes intercambios fanse en distintas moedas. O rexistro deste tipo de transaccións lévase a cabo nun documento contábel coñecido co nome de **Balanza de Pagamentos**.

Esta balanza está integrada por:

- Balanza por conta corrente, que á súa vez se divide en:
 - Balanza comercial
 - Balanza de servizos
 - Balanza de transferencias
- Balanza por conta de capital

Balanza por conta corrente:

Inclúe as importacións e exportacións de bens e servizos, e por outro lado as transferencias unilaterais correntes, quer dicir, as destinadas ao gasto, xa sexan privadas ou públicas.

Como xa expuxemos anteriormente, esta balanza divídese en tres sub-balanzas:

- **Balanza comercial ou de mercadorías:** Todo país intercambia produtos con outro país. O que se compra ao exterior coñécese co nome de importacións; o que vende a outros países denomínase exportacións. A balanza comercial ou de mercadorías recolle os pagamentos e ingresos xerados por estes movementos de mercadorías. Son ingresos as exportacións e son pagamentos as importacións. Se as importacións son maiores que as exportacións, a balanza comercial é deficitaria, se é á inversa, a balanza presenta superávit.
- **Balanza de servizos:** Recolle transporte, seguros, turismo, rendas de investimento tecnolóxico... Normalmente, a evolución desta balanza está moi ligada á evolución do turismo. As actividades que levan consigo un pagamento como contraprestación a un servizo son as importacións; o ingreso son as exportacións.
- **Balanza de transferencias:** Todos os tipos de relación económicas descritas até o de agora son operacións en que se reciben uns recursos reais a cambio doutros. Na chamada balanza de transferencias, teñen lugar entregas a título gratuito, sen contrapartida; como partidas máis representativas deste tipo de transferencias están as remesas das persoas emigrantes e as doazóns gobernamentais. A balanza de transferencias está integrada polas transferencias netas ao estranxeiro menos as transferencias feitas por estranxeiros ás persoas residentes no país.

Así, a balanza por conta corrente mide o valor dos ingresos netos ou gastos netos dun país derivado das transaccións internacionais, con ou sen contrapartida, e o seu saldo vén dado por:

$$\text{Saldo da balanza por conta corrente} = \text{Ingresos derivados da exportación de bens e servizos} - \text{Gastos en importación de bens e servizos} +/\text{- Transferencias correntes netas do estranxeiro}$$

A balanza por conta corrente rexistra un déficit cando os gastos derivados das importacións de bens e servizos e das transferencias superan os ingresos. Pola contra, rexistra un superávit cando recibe máis pola venda de bens e servizos e por transferencias do que paga pola compra de bens e servizos ou por transferencias ao exterior.

Balanza por conta de capital:

Todas as transaccións incluídas na balanza por conta corrente se liquidan e iso non ten ningún tipo de implicación posterior. Isto non acontece nas transaccións rexistradas na balanza por conta de capital xa que as operacións que rexistra teñen características distintas. Supoñamos por exemplo o investimento que unha empresa fai nun país estranxeiro; ese investimento supón para ese país un ingreso de divisas (moeda estranxeira); a partir de aquí ese país quedaría endebedado e tería que pagar cada ano cando menos os xuros polo capital investido. Por poñer outro exemplo, un banco que concede un crédito a unha empresa estranxeira; a cantidade recibida considérase un ingreso nese ano, pero será tamén unha débeda do país para anos sucesivos, que obriga ao pagamento de xuros e á amortización do principal (reembolso da débeda).

Así, a balanza de capital recolle:

- Transferencias unilaterais de capital.- Investimentos directos tales como a compra dun terreo ou unha casa por un estranxeiro.
- Investimentos en carteira, quer dicir, cando o que se vende é a propiedade dunha empresa a través de accións ou capital.
- Créditos a longo ou curto prazo recibidos ou concedidos ao exterior, e a devolución de créditos concedidos ou recibidos.
- Variacións das reservas centrais dun país (as reservas son posesións de divisas ou outros activos que ten un país, que poden utilizarse para satisfacer as demandas).

Así, o saldo da balanza por conta de capital consiste:

$$\text{Saldo da balanza de capital} = \frac{\text{Ingresos procedentes das vendas de activos no estranxeiro} - \text{Gastos nas compras de activos no estranxeiro}^1}{}$$

A balanza de capital tamén podemos dividila entre curto e longo prazo, segundo os investimentos, créditos... sexan inferiores ou superiores a un ano. Xeralmente, os investimentos a longo prazo son produtivos (compra dunha empresa, toma de accións, etc.), mentres que os especulativos, que normalmente aproveitan situacións transitorios dos mercados financeiros, son a curto prazo. En calquera caso, os rendementos dos investimentos tanto produtivos como especulativos recóllense na conta de servizos.

A conta de capital rexistra un “superávit” cando se obteñen máis ingresos pola venda de activos ao resto do mundo dos que se gastan mercando activos no exterior. Pola contra, cando hai “déficit”, mércanse máis activos ao estranxeiro dos que os estranxeiros nos compran, polo que se produce unha saída de capital.

Con todo isto podemos considerar o saldo da balanza de pagamentos globalmente visto como:

$$\text{Saldo da Balanza de Pagamentos} = \text{Saldo da Balanza por conta corrente} + \text{Saldo da balanza por conta de capital (sen variación de reservas)} = \text{A variación de reservas.}$$

A variación de reservas é o saldo da Balanza de Pagamentos, xa que un saldo positivo na balanza significa que o resto do mundo está en conxunto endebedado co país en cuestión, co cal as reservas de ouro ou divisas aumentan. No caso contrario, só existe déficit na Balanza de Pagamentos, quer dicir, se mercamos ou investimos máis no exterior do que o resto do mundo o fai aquí, as reservas diminúen, xa que as utilizamos nesas compras ou investimentos.

¹ As exportación de bens son créditos e as de capital son débedas. Pola exportación dun ben conséguense divisas e na exportación de capital utilízanse, e viceversa; polo tanto, os efectos sobre a balanza de pagamentos son opostos.

Tipo de cambio

O Banco Central non só compra ou vende divisas para equilibrar a Balanza de Pagamentos, senón tamén co fin de influír sobre a cotización ou tipo de cambio da moeda.

No mercado de divisas no Estado español, as familias compran moeda estranxeira para iren de viaxe, financian estudos fóra do país, etc. As empresas compran divisas para faceren fronte á compra de bens e servizos (importación) no exterior. Pola contra, as familias que veñen pasar o verán aquí ou as empresas que compran produtos de aquí poñen a súa moeda en venda e mercan os euros que necesitan.

Este tipo de transaccións determinan o prezo ou tipo de cambio do euro fronte a moedas estranxeiras.

O tipo de cambio é o prezo dunha moeda en relación a outra. Por exemplo, se o tipo de cambio do euro fronte ao dólar é 100, significa que necesitamos 100 euros para obter un dólar.

Cando se eleva o valor dunha moeda en comparación con outra, dicimos que se **apreciou**; o contrario é a **depreciación**. Por exemplo, se pasamos de 80 euros dólar a 100 euros dólar dicimos que o euro se depreciou, xa que necesitamos máis euros para conseguir o mesmo dólar; no caso contrario prodúcese unha apreciación.

Dados os prezos dunha e doutra moeda, a variación do tipo de cambio altera os prezos relativos e polo tanto a competitividade internacional. Unha depreciación da moeda significa que os nosos produtos son máis baratos no estranxeiro e os estranxeiros máis caros no mercado nacional, co cal se poden incrementar as exportacións. O caso contrario acontece cando se produce unha apreciación da moeda. Supoñamos, por exemplo, un intercambio comercial entre Galiza e Estados Unidos. Galiza véndelle conservas de peixe a EUA, e este, ordenadores; fixamos o prezo das conservas en 100 euros e o dos ordenadores en 2.000 dólares. Co tipo de cambio 100 euros = 1 dólar, para mercar unha lata de conservas necesitamos 1 dólar e para mercar un ordenador necesitamos 200.000 euros.

Se se produce unha apreciación do euros de, por exemplo, 1 dólar = 80 euros, a lata de conservas pásalles a custar aos estadounidenses 1,25 dólares, mentres que aquí mercamos o ordenador por 160.000 euros.

O contrario ocorre no caso dunha depreciación do euros de, por exemplo, 1 dólar = 125 euros; para a mesma compra anterior, os estadounidenses necesitan 0,8 dólares e nós necesitamos 250.000 euros para mercar o ordenador. Isto necesariamente inflúe á hora de lle mercar ou vender a un país ou outro.

Interpretación dunhas contas anuais

Interpretación dunhas contas anuais

Contas anuais: concepto e contido

As **contas anuais** son a ferramenta básica imprescindible de que dispomos para coñecer a realidade económica, patrimonial e financeira dunha empresa. Á obtención dunha **imaxe fiel** desa realidade oriéntase toda a técnica contábel, técnica que posúe, ademais, categoría de norma xurídica e está fixada, principal mais non exclusivamente, no Plan Xeral de Contabilidade (R.D. 1514/2007, e R.D. 1515/2007 para as PEME's).

Non é de estrañar, polo tanto, que as contas anuais sexan peza de **información mínima** en moitos asuntos de índole laboral. Así, sen ir máis lonxe, os documentos que integran as contas anuais figuran entre os “dereitos de información e consulta” dos comités de empresa (art. 64.4 do Estatuto dos Traballadores), xunto cos “demais documentos que se dean a coñecer aos socios, e nas mesmas condicións que a estes”. E, obviamente, tamén están entre a documentación mínima dos procedementos de despedimento colectivo, suspensión de contratos e redución de xornada que se invocan por causas económicas.

Logo, a primeira habilidade que cómpre adquirir nesta materia é a de recoñecer o que son unhas contas anuais e, por oposición, aquilo que non o é. Vexamos o que establece a este respecto o artigo 254 da Lei de Sociedades de Capital (LSC):

Art. 254. Contido das contas anuais

1. As contas anuais comprenderán o balance, a conta de perdas e ganancias, un estado que reflecta os cambios no patrimonio neto do exercicio, un estado de fluxos de efectivo e a memoria.
2. Estes documentos, que forman unha unidade, deberán ser redactados con claridade e mostrar a imaxe fiel do patrimonio, da situación financeira e dos resultados da sociedade, de conformidade con esta lei e co previsto no Código de Comercio.
3. A estrutura e contido dos documentos que integran as contas anuais axustarase aos modelos aprobados regulamentariamente.

Segundo este artigo, as contas anuais son unha **unidade** formada por estes documentos:

- Balance.
- Conta de perdas e ganancias (tamén chamada conta de resultados).
- Estado de cambios no patrimonio neto.
- Estado de fluxos de efectivo.
- Memoria.

Aínda que esta é a estrutura por defecto das contas anuais, a norma dispón máis adiante (art. 257) a non obrigatoriedade de dous destes documentos nas empresas de menor tamaño (estado de cambios no patrimonio neto e estado de fluxos de efectivo).

Entón, xa temos un primeiro criterio para recoñecer unhas contas anuais: teñen que constar de, cando menos, tres documentos (**balance, conta de resultados e memoria**). Segue sendo moi habitual que as empresas faciliten aos traballadores/as só un balance ou unha conta de resultados, pero eses documentos sen memoria non poden ter a consideración de “contas anuais” e, polo tanto, resultan insuficientes para coñecer e interpretar a situación económica da compañía. Na memoria recóllense, non só moitos importes ausentes nos demais documentos (número medio

de traballadores/as, operacións con partes vinculadas, remuneracións de alta dirección e administradores, etc.), senón tamén aspectos cualitativos imprescindibles para a correcta interpretación de todas as cifras da compañía (normas de rexistro e valoración, comparabilidade da información, corrección de erros, pertenza a un grupo, etc.). De feito, só á memoria podemos aplicarlle con propiedade a exigencia de ser redactada con claridade que figura no apartado 2 do art. 254 da LSC. Velaí outro posíbel criterio para discernir o que non son unhas contas anuais: a inexistencia de redacción. Ten que existir certa redacción (memoria) para estarmos ante unhas contas anuais.

Nota aclaratoria 1

Estados contábeis, estados financeiros, ou simplemente estados, son outras formas de denominar os documentos que integran as contas anuais. Así, poderíamos dicir, por exemplo, que nas contas que nos facilitou unha determinada empresa “non constan os seguintes estados contábeis: conta de resultados e estado de fluxos de efectivo”.

O artigo citado da LSC estipula tamén que a estrutura das contas anuais se axustará a uns modelos determinados. No Plan Xeral de Contabilidade (terceira parte) é onde se plasman eses modelos, aínda que, para os efectos da publicación no Rexistro Mercantil, teñen que utilizarse uns formularios estandarizados recollidos, no momento de elaboración deste manual, na Orde do Ministerio de Xustiza JUS/471/2017 do 19 de maio.

Basicamente, existen tres modelos de contas anuais (normal, abreviado e PEME) fixados en función do tamaño da empresa. A principal diferenza entre os tres modelos ten a ver coa cantidade de información fornecida: canto menor é a empresa, máis reducida é a información do modelo que lle corresponde.

O tamaño das empresas tamén determina a obrigaición de elaborar outros documentos que, sen formar estritamente parte das contas anuais, van unidos a elas. Destacan, en concreto:

- Informe de xestión.
- Informe de auditoría.

O contido do **informe de xestión** regúlase no art. 262 da LSC. Resumidamente, ten que consistir nunha “análise equilibrada e exhaustiva da evolución e os resultados dos negocios e a situación da sociedade, tendo en conta a súa magnitude e complexidade”.

O **informe de auditoría** é o documento no que un auditor externo, despois de aplicar determinados procedementos de verificación, emite a súa opinión en relación ás contas anuais. O auditor indicará se as considera, ou non, imaxe fiel da situación económica, patrimonial e financeira da empresa.

Na seguinte táboa detallamos os documentos que deberían figurar cando nos entregan unhas contas anuais en función do tamaño da empresa:

Todas as empresas	Activo > 2.850.000 € Cifra negocios > 5.700.000 € Traballadores/as > 50	Activo > 4.000.000 € Cifra negocios > 8.000.000 € Traballadores/as > 50
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Balance ▪ Conta de resultados ▪ Memoria 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informe de auditoría 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estado de cambios no patrimonio neto ▪ Estado de fluxos de efectivo
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informe de xestión

Os límites que figuran na táboa anterior (activo, cifra de negocios e traballadores/as) hai que interpretalos do seguinte xeito:

- A empresa que non supere, durante dous exercicios consecutivos, dous dos tres límites está exenta de elaborar os documentos que figuran na columna correspondente do cadro.
- Así mesmo, a empresa que supere, durante dous exercicios consecutivos, dous dos tres límites anteriores está obrigada a elaborar todos eses documentos.

Exemplo 1:

A empresa HIPOTÉTICA S.L. tivo nos dous últimos exercicios os seguintes valores de activo, cifra de negocios e número medio de traballadores/as:

	2017	2016
Activo	3.258.108	2.920.410
Cifra de negocios	5.120.890	5.925.200
Nº de traballadores/as	51	49

Con estes datos sabemos que no exercicio 2017, ademais de balance, conta de resultados e memoria (documentos obrigatorios para todas as empresas), HIPOTÉTICA S.L. debería presentar tamén informe de auditoría, pois superou durante dous exercicios consecutivos dous dos límites establecidos na norma para iso:

- No exercicio 2016, superou os límites de activo (2.920.410 € > 2.850.000 €) e de cifra de negocios (5.925.200 € > 5.700.000 €).
- No exercicio 2017, superou os límites de activo (3.258.108 € > 2.850.000 €) e de número de traballadores/as (51 > 50).

Pola contra, a sociedade non estaría obrigada a elaborar estes outros documentos: estado de cambios no patrimonio neto, estado de fluxos de efectivo e informe de xestión. Isto é así, porque só superou un dos límites que se establecen para isto e, ademais, unicamente nun exercicio (máis de 50 traballadores/as só en 2017, activo menor de 4 millóns de € e cifra de negocios menor de 8 millóns de €).

Consolidación

Cando exista grupo de empresas, ademais das contas anuais individuais de todas elas, a sociedade dominante do grupo terá que formular tamén as que se coñecen como **contas anuais consolidadas**. Segundo o artigo 42 do Código de Comercio (CCo), “existe un grupo cando unha sociedade ostente ou poida ostentar, directa ou indirectamente, o control de outra ou outras”.

A norma recolle, non obstante, diversas dispensas á obriga de consolidar contas (art. 43 do CCo). En particular, exímese os grupos en que o conxunto das sociedades non exceda, nas súas últimas contas anuais, dous dos seguintes límites:

- Que o total das partidas de activo non supere os 11.400.000 €.
- Que o importe neto da súa cifra anual de negocios non supere os 22.800.000 €.
- Que o número medio de traballadores/as empregados/as non supere os 250.

As contas anuais consolidadas, ao eliminar saldos e operacións intragrupo, ofrécennos unha imaxe do grupo como se fose unha soa unidade económica.

Prazos

Segundo o art. 253 da LSC, os “administradores da sociedade están obrigados a **formular, no prazo máximo de tres meses** contados a partir do peche do exercicio social, as contas anuais, o informe de xestión e a proposta de aplicación do resultado, así como, de ser o caso, as contas e o informe de xestión consolidados”.

Así mesmo, o art. 272 da LSC establece que “as contas anuais **aprobaranse pola xunta xeral**”, mentres que o art. 164 sinala que a “xunta xeral ordinaria [...] reunirse necesariamente **dentro dos seis primeiros meses** de cada exercicio, para, de ser o caso, aprobar a xestión social, as contas do exercicio anterior e resolver sobre a aplicación do resultado.”.

Por último, o art. 279 da mesma lei obriga os administradores da sociedade a presentaren as contas anuais para o seu **depósito no Rexistro Mercantil “dentro do mes seguinte á aprobación** das contas anuais”.

Lembremos que estes son os **prazos máximos** en condicións ordinarias.

Nos seguintes apartados examinaremos máis polo miúdo os documentos máis destacábeis das contas anuais.

Balance

O balance é o estado contábel onde se mostra a situación patrimonial e financeira da empresa nunha data concreta. Nas contas anuais, esa data é a do peche do exercicio (por defecto e normalmente, o 31 de decembro). Está estruturado en dúas grandes partes:

- **O activo**, que expresa o valor dos bens e dereitos da empresa.
- **O pasivo**, que mostra a orixe dos recursos (proprios ou alleos) empregados pola compañía, ou o que é o mesmo, o valor das súas obrigas (cos propietarios ou con terceiros).

Nota aclaratoria 2

Para facilitar a exposición, aquí utilizamos o termo “pasivo” nun sentido amplo, incluíndo nel, ademais das obrigas da empresa con terceiros (débedas), tamén as obrigas cos accionistas. Noutros contextos (sen ir máis lonxe, os modelos oficiais de contas anuais) o termo “pasivo” restrínxese só ás primeiras (débedas), mentres que as segundas son denominadas “patrimonio neto”.

Outra terminoloxía común é a que emprega a denominación “pasivo exixíbel” para as débedas e a denominación “pasivo non exixíbel” para o patrimonio neto. E tamén aínda é posíbel referirse ás primeiras como “recursos alleos” e ao segundo como “recursos propios”.

Como en todas as leas terminolóxicas, os termos non son sempre plenamente intercambiábeis, existindo múltiples razóns e preferencias persoais para optar por uns ou outros. Mais, como adoita dicirse, iso excede as pretensións deste manual.

A existencia de dúas partes no balance ten a súa orixe na técnica contábel coñecida como “partida dobre” (“partidas dobradas” en Portugal). Esta técnica, popularizada polo monxe franciscano Luca Pacioli a finais do século XV, era empregada, seica, polos comerciantes venecianos (“*el modo de Vinegia*”) e é a base da contabilidade moderna. Simplificadamente, a técnica de partida dobre ofrece en todo momento unha dupla visión de cada feito contábel: por unha parte, o destino dos recursos e, pola outra, a súa orixe. Todo o que entrou nalgún sitio tivo que saír de outro polo mesmo valor. Algo así como a primeira lei da termodinámica aplicada ao ámbito da contabilidade: os euros nin se crean nin se destrúen, só se transforman.

Exemplo 2:

HIPOTÉTICA S.L. adquiriu o 30/01/2017 unha nova máquina por valor de 1.000 €, deixándolla a deber ao provedor. Obviando impostos e outras consideracións técnicas, ese día a compañía rexistraría a compra por “partida dobre” dun xeito como o que segue:

1.000 € Maquinaria | Proveedores 1.000 €

Se este fose o único asento contábel da empresa en todo o exercicio, o día do peche teríamos un balance moi simple, no que figurarían:

- No activo, un ben por valor de 1.000 € (a maquinaria).
- No pasivo, unha obriga por importe de 1.000 € (débeda co provedor da maquinaria).

A primeira consecuencia práctica observábel da técnica mencionada é a de que o total do activo e o total do pasivo teñen que coincidir. É dicir: ACTIVO = PASIVO. Todo investimento (en bens e dereitos) tivo que ser financiado dalgunha maneira (con recursos propios ou alleos).

Nota aclaratoria 3

Como explicamos na nota aclaratoria 2, os modelos oficiais de contas anuais reservan o termo “pasivo” só para as obrigas con terceiros. Nese caso, a igualdade básica reescíbese como:

TOTAL ACTIVO = TOTAL PATRIMONIO NETO E PASIVO

Examinemos o balance dunha empresa real para afondar no seu contido e estrutura. A data de peche é o 31/12/2016 e, como resulta obrigado para case toda a información das contas anuais, acompañanse as cifras comparativas do exercicio precedente (destacado 1 do cadro 1).

Activo

En primeiro lugar centrarémonos no activo. Como dixemos, esta metade do balance infórmanos do valor contábel dos bens e dereitos da empresa.

Os elementos do activo están ordenados de menor a maior liquidez: arriba figura o activo menos líquido e abaixo o máis líquido. A liquidez é a facilidade con que ese activo pode converterse en diñeiro. O diñeiro en caixa ou en contas correntes bancarias é, obviamente, o activo máis líquido e por iso está abaixo de todo (no noso exemplo, “Efectivo e outros activos líquidos equivalentes”, destacado 2).

O criterio de ordenación por liquidez está detrás da principal gran división que observamos no activo do balance: por un lado, o activo non corrente (destacado 3) e, por outro, o activo corrente (destacado 4).

- O **activo non corrente** (tamén chamado activo fixo) son os bens e dereitos que normalmente non se transforman en diñeiro nun só exercicio económico (un ano). Aquí é onde se contabilizan os activos de menor liquidez. Son a estrutura fixa da compañía, como terreos, construcións, instalacións, maquinaria (inmobilizado material), pero tamén patentes, licenzas, marcas, software (inmobilizado intanxíbel), ou mesmo investimentos financeiros como as participacións a longo prazo noutras empresas (inmobilizado financeiro).
- O **activo corrente** (tamén chamado activo circulante) son os bens e dereitos que, en principio, van ser transformados en diñeiro dentro dun exercicio económico. Aquí figuran os elementos de maior liquidez, como as existencias (mercadorías, materias primas, etc.), os debedores (clientes) e o propio efectivo (diñeiro en caixa e contas correntes).

Cadro 1

		Balances		
		31 de decembro de 2016 e 2015		
		(Expresados en euros)		
		Nota	2016	2015
3	Inmovilizado intanxible	5	1.632	3.710
	Patentes, licencias, marcas e similares		403	403
	Aplicacións informáticas		1.229	3.307
	Inmovilizado material	6	2.044.434	2.037.055
	Terreos e construcións		271.016	306.278
	Instalacións técnicas, maquinaria, utillaxe, mobiliario, e outro inmovilizado material		1.773.418	1.730.777
	Inversións financeiras a longo prazo		60	60
	Outros activos financeiros		60	60
	Activo por imposto diferido	19	63.293	71.205
			2.109.419	2.112.030
Total activos non correntes				
4	Existencias	11	29.906	55.776
	Anticipos a provedores		29.906	55.776
	Debedores comerciais e outras contas a cobrar	10	3.859.053	2.197.413
	Clientes por vendas e prestacións de servizos a curto prazo	9	1.160.123	1.443.086
	Clientes empresas do grupo e asociadas a curto prazo	9	2.538.887	512.444
	Debedores varios	9	11.980	200
	Persoal	9	1.090	2.740
	Activos por imposto corrente	19	143.234	87.033
	Outros créditos coas Administracións Públicas	19	3.739	151.910
	Periodificacións a curto prazo	12	16.103	40.561
Efectivo e outros activos líquidos equivalentes	13	4.768.733	2.409.706	
Tesourería		4.768.733	2.409.706	
		8.673.795	4.703.456	
Total activos correntes				
		10.783.214	6.815.486	
Total activo				

Pasivo

O pasivo é a metade do balance onde se contabilizan as obrigas da empresa. Ou, visto doutro xeito, onde se rexistran as súas fontes de financiamento.

Os elementos do pasivo están ordenados de menor a maior exixibilidade. Arriba están os recursos propios, abaixo as débedas que vencen no curto prazo (menos dun ano).

As tres grandes partes en que se divide o pasivo do balance son:

- O **patrimonio neto** (destacado 5 do cadro 2), que é onde se contabilizan as fontes de financiamento propias da empresa. Principal e sinteticamente, estas fontes son dúas: o capital social (que é o capital achegado polos socios no momento de creación da sociedade, aumentado ou diminuído por posteriores ampliacións ou reducións) e os beneficios (os do exercicio actual e aquela parte dos beneficios de exercicios pasados que non foron repartidos, chamados “reservas”). Tamén se contabilizan neste apartado do balance outros recursos que non son exixíbeis por terceiros como subvencións de capital, doazóns, legados, etc. Obviamente, se no lugar de beneficios hai perdas, tamén se contabilizan aquí, nese caso minguando o patrimonio neto.
- O **pasivo non corrente** (destacado 6), que é onde se contabilizan as fontes de financiamento alleas exixíbeis no longo prazo. É dicir, o pasivo non corrente son as débedas que vencen nun período superior a un ano.
- O **pasivo corrente** (destacado 7), que é onde se contabilizan as fontes de financiamento alleas exixíbeis no curto prazo. Aquí recóllense as débedas que teñen un vencemento inferior ao ano (p. ex., débedas con provedores, traballadores/as, administracións públicas e tamén as débedas bancarias que vencen no ano seguinte ao do peche do exercicio).

Cadro 2

Balance
31 de decembro de 2016 e 2015
(Expresados en euros)

	Nota	2016	2015
5 Fondos propios	14	2.107.094	1.903.155
Capital		60.110	60.110
<i>Capital escriturado</i>		60.110	60.110
Reservas		1.192.951	794.159
<i>Legal e estatutarias</i>		87.336	87.336
<i>Outras reservas</i>		1.105.615	706.824
Outras achegas de socios		208.799	208.799
Resultado do exercicio		645.234	840.087
Subvencións, doazóns e legados recibidos	15	1.322.156	1.489.466
Total patrimonio neto		3.429.250	3.392.621
6 Pasivos por imposto diferido	19	440.719	496.489
Total pasivos non correntes		440.719	496.489
7 Débedas a curto prazo	16	208.676	227.409
Outros pasivos financeiros		208.676	227.409
Acredores comerciais e outras contas a pagar	17	6.702.442	2.696.566
Acredores varios	16	6.207.504	2.300.749
Persoal (remuneracións pendentes de pago)	16	370.341	285.603
Pasivo por imposto corrente	19	-	-
Outras débedas con as Administracións Públicas	19	112.426	98.043
Anticipos de clientes		12.171	12.171
Periodificacións a curto prazo		2.127	2.401
Total pasivos correntes		6.913.245	2.926.376
Total patrimonio neto e pasivo		10.783.214	6.815.486

Exame do balance

Ademais de examinar as partidas que o integran e a súa importancia relativa, é conveniente comprobar os seguintes aspectos en calquera balance:

- Comprobar que hai un **patrimonio neto suficiente**, o que, visto desde outra perspectiva, é o mesmo que verificar que non estea excesivamente endebedada. Dado que as empresas se financian, ou ben con recursos propios (patrimonio neto), ou ben con recursos alleos (débedas), canto máis peso teñan os primeiros, menos terán os segundos.

Acostuma considerarse equilibrado o balance en que o patrimonio neto representa o 40-50% do pasivo total (polo tanto, as débedas son o 60-50% restante). En todo o caso, estas porcentaxes teóricas deben tomarse apenas como unha referencia, pois están moi condicionadas tanto pola evolución da economía, como polas especificidades do sector e da propia compañía.

Hai, no entanto, un nivel de patrimonio neto por debaixo do cal se desencadean consecuencias legais. Así, o artigo 363 da LSC establece como **causa de disolución** das sociedades de capital, entre outras, aquela situación na que as perdas deixan reducido o patrimonio neto a unha cantidade inferior á metade do capital social.

O escenario máis grave témolo cando o patrimonio neto é negativo. Isto indícanos que a acumulación de perdas chegou até tal punto que as débedas da empresa superan o valor de todo o seu activo. É dicir, a empresa está en “quebra técnica”.

- Comprobar se o **activo corrente é maior que o pasivo corrente**. Normalmente, isto é síntoma de boa saúde financeira. Significa que o valor de todos os bens e dereitos que a empresa agarda transformar en diñeiro no prazo de un ano (activo corrente) supera o valor de todas as débedas que vencen nese mesmo prazo (pasivo corrente). Se é así, a empresa ten máis probabilidades de satisfacer todos os seus pagamentos.

A diferenza entre o activo corrente e o pasivo corrente coñécese como **fondo de manobra**. Se o activo corrente é maior que o pasivo corrente, o fondo de manobra é positivo, no caso contrario é negativo.

De novo, adoita utilizarse unha referencia teórica: o activo corrente debería superar o pasivo corrente en, cando menos, 1,5 veces. Pero esta referencia é aínda máis relativa e cuestionábel que a do patrimonio neto.

Caso práctico 1

Neste caso práctico tomaremos o balance da empresa que figura nos cadros 1 e 2 para examinar os aspectos sinalados no apartado anterior. As grandes divisións dese balance reflíctense a continuación:

	2016	2015
Activo non corrente	2.109.419	2.112.030
Activo corrente	8.673.795	4.703.456
Total activo	10.783.214	6.815.486

	2016	2015
Patrimonio neto	3.429.250	3.392.621
Pasivo non corrente	440.719	496.489
Pasivo corrente	6.913.245	2.926.376
Total pasivo	10.783.214	6.815.486

A simple vista observamos que o patrimonio neto apenas medrou en 2016, mentres que o pasivo corrente creceu moito. Logo, xa podemos adiantar que a empresa está máis endebedada en 2016 que en 2015. O patrimonio neto representa en 2016 o 31,8% do pasivo, mentres que en 2015 representaba o 49,8%. O peso relativo dunha partida respecto de outra, calculámolo así:

$$\text{Peso do patrimonio neto no total do pasivo (2016)} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Total pasivo}} \times 100 = \frac{3.429.250}{10.783.214} \times 100 = 31,8\%$$

Logo, en 2016 o patrimonio neto desta empresa está por debaixo do ideal teórico (40-50% do total do pasivo), cousa que non acontecía no exercicio precedente. En todo o caso, está lonxe das situacións máis críticas que mencionabamos no apartado anterior: patrimonio neto por debaixo da metade do capital social (causa de disolución do art. 363 da LSC) e patrimonio neto negativo ("quebra técnica").

Esquematzamos os pasos a seguir para verificar que non se cumpre a causa de disolución do art. 363 da LSC:

- Capital social = 60.110 € (buscar no destacado 5 do cadro 2).
- Metade do capital social = 30.055 €.
- Patrimonio neto = 3.429.250 €.
- Patrimonio neto > metade do capital social.

O segundo aspecto a comprobar é que o activo corrente sexa maior que o pasivo corrente, é dicir, que a empresa teña un fondo de manobra positivo e, polo tanto, maiores posibilidades de afrontar as súas obrigas de pagamento no curto prazo. Isto acontece, obviamente, no caso que estamos estudando.

Agora ben, mentres que en 2015 o activo corrente superaba en 1,6 veces o pasivo corrente (dentro do ideal teórico), en 2016 esta proporción é menor: 1,3 veces.

$$\frac{\text{Activo corrente}}{\text{Pasivo corrente}} = \frac{8.673.795}{6.913.245} = 1,255 \approx 1,3$$

Conta de perdas e ganancias

A conta de perdas e ganancias é o estado contábel onde se recollen os ingresos e gastos que tivo a empresa ao longo do exercicio e, como consecuencia, os seus resultados (por iso é tamén coñecida como “conta de resultados”). Se os ingresos superaron os gastos, o resultado será positivo (**beneficios**). No caso contrario, o resultado será negativo (**perdas**).

Se o balance nos informaba da situación nunha data concreta (a do peche do exercicio), a conta de resultados infórmanos do acontecido ao longo de todo un período (desde o inicio do exercicio até o seu peche). Se o balance recollía os bens e dereitos da empresa e as súas fontes de financiamento, a conta de resultados recolle só aqueles feitos que supuxeron unha variación neta nos recursos propios da empresa, incrementándoos (beneficios) ou diminuíndoos (perdas).

Cadro 3

Conta de Perdas e Ganancias para os exercicios anuais terminados en 31 de decembro de 2016 e 2015 (Expresadas en euros)			
	Nota	2016	2015
Importe neto da cifra de negocios	22	12.129.602	9.498.790
Prestacións de servizos		12.129.602	9.498.790
Aprovisionamentos		(4.119.708)	(2.241.853)
Consumo de materias primas e outras materias consumibles	22	(3.831.508)	(1.933.235)
Traballos realizados por outras empresas		(288.200)	(308.618)
Outros ingresos de explotación		3.072	100.930
Ingresos accesorios e outros de xestión corrente		3.072	9.318
Subvención de explotación incorporadas ao resultado do exercicio	15	-	91.612
Gastos de persoal		(2.722.512)	(2.748.460)
Soldos, salarios e asimilados		(2.163.108)	(2.174.005)
Cargas sociais	22	(559.404)	(574.455)
Outros gastos de explotación		(4.331.886)	(3.388.980)
Servizos exteriores		(4.334.053)	(3.361.081)
Tributos		(2.993)	(2.998)
Perdas, deterioro e variación de provisiones por operacións comerciais	10	5.357	(24.901)
Outros gastos de xestión corrente		(197)	-
Amortización do inmovilizado	5 y 6	(352.278)	(358.094)
Imputación de subvencións de inmovilizado non financeiro e outras	15	234.461	276.535
Outros resultados	22	16.711	23.871
Resultado de explotación	10	857.462	1.162.739
Ingresos financeiros		2.850	5.662
De valores negociables e outros instrumentos financeiros			
De terceiros		2.850	5.662
Resultado financeiro	11	2.850	5.662
Resultado antes de impostos	12	860.312	1.168.401
Imposto sobre beneficios	19	(215.078)	(328.314)
Resultado do exercicio	13	645.234	840.087

A conta de perdas e ganancias segmenta a información en varios resultados, segundo as características dos ingresos e gastos implicados:

- **Resultado de explotación** (destacado 10 no cadro 3): é o resultado da actividade propia da empresa. Os ingresos e gastos máis habituais que participan na obtención deste resultado son: as vendas (ingresos) e as compras de mercadorías e materias primas, os gastos de persoal, os servizos recibidos e as amortizacións do inmovilizado (gastos).

- **Resultado financeiro** (destacado 11): é o resultado da actividade financeira da empresa, isto é, o derivado dos gastos e ingresos que teñen a súa orixe na, digámolo así, utilización de diñeiro por parte da compañía. Gastos como os xuros por empréstitos, ou ingresos como os xuros por depósitos, contabilizaríanse neste apartado da conta de resultados. Pero tamén outros como as “diferenzas de troco” (derivadas da utilización de moeda estranxeira), os dividendos obtidos por participación noutras sociedades, etc.
- **Resultado antes de impostos** (destacado 12): é a suma dos dous resultados anteriores (explotación e financeiro), ou o que é o mesmo, o resultado da empresa antes de aplicarlle o imposto de sociedades.
- **Resultado do exercicio** (destacado 13): é o resultado anterior máis o imposto de sociedades. Trátase do beneficio ou perda final do exercicio, contabilizados xa todos os ingresos e dos gastos da empresa. Este é o resultado que aparece no patrimonio neto do balance, incrementando ou reducindo os recursos propios. No caso de que sexa positivo (beneficios), os socios poderían acordar a súa distribución, total ou parcial, en forma de dividendos, ou ben conservalo en forma de reservas.

Nos seguintes apartados imos afondar algo máis nos principais grupos de ingresos e gastos cos que nos podemos atopar nunha conta de perdas e ganancias.

Ingresos

Os principais ingresos da conta de resultados son:

- **Importe neto da cifra de negocios.** É normalmente o ingreso de explotación máis importante de calquera empresa, pois baixo esta denominación contabilízanse as vendas e prestacións de servizos realizadas pola compañía na súa actividade principal. Por iso está na primeira liña da conta de perdas e ganancias.
- **Traballos realizados pola empresa para o seu activo.** Aquí contabilízase o valor dos traballos que se realizaron con medios da empresa para mellorar elementos do seu activo. A realización de obras ou instalacións técnicas con persoal e materiais propios sería un exemplo disto. Tamén determinados traballos de investigación e desenvolvemento. A clave está en que se incremente o valor do activo da compañía (unha reparación, p. ex., no mellor dos casos só restitúe o valor do activo reparado e por iso non entraría aquí).
- **Variación (positiva) de existencias de produtos terminados e en curso de fabricación.** No caso das empresas transformadoras, os produtos xa terminados de fabricar (pero non vendidos), ou en proceso de fabricación no momento do peche do exercicio, xeran un ingreso na conta de resultados. Coa contabilización deste ingreso (ao igual que cos traballos realizados para o activo) compénsanse os gastos incorridos na fabricación dos produtos que aínda non se venderon. Contabilizar só os gastos non proporcionaría unha imaxe fiel da realidade económica, pois obviamente os produtos transformados ou a medio transformar teñen un valor que tamén hai que rexistrar.
- **Outros ingresos de explotación.** Baixo esta epígrafe contabilízanse ingresos accesorios á actividade principal da compañía, así como as posíbeis subvencións de explotación.
- **Ingresos financeiros.** Aquí contabilízanse os ingresos que teñen unha orixe financeira, como os derivados de participar no capital doutras sociedades (dividendos, por exemplo), os xuros a favor da empresa, a variación de valor de determinados instrumentos financeiros, as diferenzas de troco, etc.

Nota aclaratoria 4

Por normal xeral, a contabilización de ingresos e gastos realízase cando se produce a “corrente real de bens e servizos” e non cando acontece a “corrente monetaria”. Así, unha venda rexístrase no momento en que se lle traspasa a responsabilidade do ben vendido ao comprador, o que non ten porque coincidir co momento en que se “cobra”. O mesmo acontece cos gastos: p. ex., rexístrase a compra de materias primas no momento da adquisición (factura), aínda que se aprace o pagamento ao provedor durante uns meses.

Gastos

Os principais gastos que imos atopar nunha conta de resultados son:

- **Aprovisionamentos.** Reflicte o gasto ocasionado pola compra de mercadorías, materias primas e outros materiais consumíbeis. Tamén se contabilizan dentro desta epígrafe os traballos que, formando parte do proceso de produción propia, son realizados por outras empresas (subcontratas).
- **Variación (negativa) de existencias de produtos terminados e en curso de fabricación.** Nas empresas transformadoras, se no peche do exercicio hai menos produtos terminados que na apertura, é que houbo un consumo (gasto).
- **Gastos de persoal.** Son os soldos, salarios e seguridade social dos traballadores e traballadoras da empresa. As posíbeis indemnizacións por despedimento tamén se inclúen aquí, habitualmente sen desagregar, o que a efectos sindicais hai que ter bastante presente. Baixo a denominación (moi ilustrativa no plano ideolóxico) de “cargas sociais” recóllese, ademais da seguridade social, calquera outro custo non salarial, como as achegas a plans de pensións privados.
- **Outros gastos de explotación.** A partida máis importante desta epígrafe acostuma ser a de “servizos exteriores”, que abrangue gastos como: arrendamentos, reparacións, transportes, publicidade, telefonía, electricidade, seguros, servizos de profesionais independentes (avogados, auditores, etc.) e, en xeral, calquera outro servizo prestado por terceiros.
- **Amortización do inmovilizado.** É o reflexo contábel da depreciación anual do activo fixo (inmovilizado). A empresa, seguindo unha serie de criterios contábeis, imputa sistematicamente en cada exercicio un gasto pola deterioración sufrida polos elementos do inmovilizado (construcións, instalacións técnicas, maquinaria, etc.) na súa aplicación ao proceso produtivo. Un criterio común é o da amortización linear, que consiste en atribuír unha vida útil ao elemento do inmovilizado e amortizar unha cantidade anual proporcional a esa vida útil.
- **Gastos financeiros.** Son os gastos que teñen unha orixe financeira como xuros por empréstitos recibidos, perdas en instrumentos financeiros (p. ex., participacións ou accións de outras sociedades), diferenzas no valor de troco de divisas, etc.
- **Imposto sobre beneficios.** É a contabilización do imposto que grava os beneficios das sociedades. Aínda que o recellemos entre os gastos, en realidade tamén pode ser un ingreso, pois cando a empresa ten perdas xérase un dereito ao seu favor que pode exercer no futuro cando volva ter beneficios (compensación de bases impoñíbeis negativas).

Nota aclaratoria 5

En contabilidade, unha cifra entre paréntese indica que se trata dun importe negativo. Polo tanto, un gasto de 27.500 euros pode representarse así: (27.500).

Exame da conta de perdas e ganancias

A continuación imos sinalar algunhas das cuestións que podemos avaliar na conta de perdas e ganancias:

- Ver se houbo **beneficios ou perdas**. Convén fixarse non só no resultado final do exercicio, senón tamén nos resultados parciais. Particularmente interesante é o resultado de explotación, pois este indícanos se a actividade propia da empresa é rendíbel independentemente da súa situación financeira. Así, unha empresa excesivamente endebedada podería ter un resultado do exercicio negativo (ocasionado por xuros excesivos) e, no entanto, ter beneficios de explotación. Nun caso como este, calquera acción dirixida a reducir o endebedamento ou o custo financeiro asociado (como unha ampliación de capital) pode contribuír moito máis a que a empresa saia da situación de perdas que, por exemplo, un despedimento colectivo.
- Comprobar a **evolución das principais partidas** de ingresos e gastos. Trátase de ver cales son os conceptos que máis aumentan ou diminúen respecto do exercicio precedente. Convén calcular tanto a variación absoluta (euros) como a variación relativa (porcentaxe). Un punto de partida interesante consiste en observar cal foi a variación porcentual da cifra de negocios e comparala coa variación dos gastos. Se un gasto aumenta porcentualmente máis que a cifra de negocios, entón é que gaña importancia na conta de resultados.
- Comprobar o **peso das principais partidas** da conta de resultados respecto da cifra de negocios. Consiste en dividir o importe das partidas a analizar pola cifra de negocios e multiplicar por cen (para obter unha porcentaxe). Con isto veremos de maneira sinxela a que se destinaron os ingresos por vendas da compañía. Obviamente, esta información débemola pór en contexto. Así, os gastos de persoal nunha empresa prestadora de servizos terán normalmente un peso relativo moito máis elevado que nunha empresa comercializadora ou transformadora.

Caso práctico 2

Tomando os datos da conta de resultados do cadro 3, elaboramos a seguinte táboa:

	<i>Euros</i>		<i>Peso s/cifra negocios</i>		<i>Var (%)</i>	<i>Var (€)</i>
	2016	2015	2016	2015	2016-2015	2016-2015
Importe neto da cifra negocios	12.129.602	9.498.790	100,00%	100,00%	27,70%	2.630.812
Outros ingresos de explotación	3.072	100.930	0,03%	1,06%	-96,96%	-97.858
Aprovisionamentos	-4.119.708	-2.241.853	-33,96%	-23,60%	83,76%	-1.877.855
Outros gastos de explotación	-4.331.886	-3.388.980	-35,71%	-35,68%	27,82%	-942.906
Gastos de persoal	-2.722.512	-2.748.460	-22,45%	-28,93%	-0,94%	25.948
Amortizacións do inmovilizado	-352.278	-358.094	-2,90%	-3,77%	-1,62%	5.816
Subv. inmovilizado e outros resultados	251.172	300.406	2,07%	3,16%	-16,39%	-49.234
Resultado de explotación	857.462	1.162.739	7,07%	12,24%	-26,25%	-305.277
Resultado financeiro	2.850	5.662	0,02%	0,06%	-49,66%	-2.812
Resultado antes impostos	860.312	1.168.401	7,09%	12,30%	-26,37%	-308.089
Imposto sobre beneficios	-215.078	-328.314	-1,77%	-3,46%	-34,49%	113.236
Resultado do exercicio	645.234	840.087	5,32%	8,84%	-23,19%	-194.853

As dúas primeiras columnas da táboa recollen os importes (euros) das principais partidas da conta de resultados. Nas dúas seguintes figura o seu peso respecto da cifra de negocios. Na quinta columna calculamos a variación porcentual (%) respecto do exercicio precedente. E na sexta, a variación absoluta (€).

Seguindo os pasos explicados no texto, podemos sinalar que:

- A empresa rematou con **beneficios** tanto 2016 como 2015 (645.234 € e 840.087 €, respectivamente). Ademais, a maior parte deste resultado procede da súa actividade propia, pois o resultado financeiro (positivo, neste caso) tivo unha importancia mínima. Tamén vemos que os beneficios se reduciron dun exercicio a outro (un 23,19% os do exercicio, un 26,25% os de explotación).
- En relación á **variación das principais partidas**, vemos que a cifra de negocios creceu un 27,70% (+2.630.812 €, en termos absolutos), o que contrasta coa redución de beneficios observada no punto anterior. Para atopar unha explicación a isto, buscamos os gastos que medraron porcentualmente máis que a cifra de negocios e vemos que son: os outros gastos de explotación (+27,82%) e os aprovisionamentos (+83,76%). Estes últimos, mesmo creceron a un ritmo tres veces superior que a cifra de negocios. Pola contra, os gastos de persoal reducíronse un 0,94%. Sendo unha empresa de servizos (no cadro 3, vemos que a cifra de negocios se obtén integramente por “prestacións de servizos”), sorprende que os gastos de persoal sexan menos importantes que as outras dúas partidas e que, ademais, se incrementa a cifra de negocios (logo, o valor das prestacións de servizos) reducindo custos de persoal. Obviamente, un maior coñecemento da empresa, así como un período máis amplo de análise, axudaríannos a interpretar mellor os datos.
- Respecto da **importancia relativa** das principais partidas da conta de resultados, temos a seguinte orde de maior a menor: os outros gastos de explotación (que “consomen” o 35,71% da cifra de negocios), os aprovisionamentos (33,96%) e os gastos de persoal (22,45%). Vemos tamén que no exercicio 2016, creceu moito o peso dos aprovisionamentos (do 23,60% ao 33,96%) e un pouco o dos outros gastos de explotación (do 35,68% ao 35,71%). No entanto, os gastos de persoal perderon case 6 puntos e medio de importancia (do 28,93% ao 22,45%).

Memoria

En palabras do Plan Xeral de Contabilidade, a memoria “completa, amplía e comenta a información contida nos outros documentos que integran as contas anuais”. A memoria é esencial, tanto para a correcta interpretación dos demais documentos das contas anuais, como para a obtención de información relevante que non figura en ningún deses outros documentos.

Ao igual que acontece co resto dos estados contábeis, o nivel de información mostrado na memoria é diferente en función do modelo utilizado (normal, abreviado ou PEME). Con todo, até as empresas máis pequenas (PEMEs) teñen que informar na memoria de cousas como:

- A **actividade** ou actividades ás que se dedica a empresa.
- As **bases de presentación** das contas anuais, aclarando as razóns dunha posíbel inaplicación de normas ou principios contábeis obrigatorios, a necesidade de informacións complementarias cando a aplicación das disposicións legais non sexa suficiente para mostrar a imaxe fiel, os aspectos críticos da valoración e estimación da incerteza, a comparabilidade da información co exercicio anterior, os cambios de criterios contábeis realizados no exercicio, corrección de erros, etc.
- As **normas de rexistro e valoración**, indicando os criterios contábeis aplicados en relación con múltiples partidas.
- Os movementos habidos no **inmovilizado**, nas súas amortizacións acumuladas e as posíbeis correccións valorativas por deterioración. Tamén información específica de arrendamentos financeiros e operacións de natureza similar.
- Os movementos e outra información relativa aos **activos financeiros**.
- Información sobre os **pasivos financeiros** como períodos de vencemento, importe das débedas con garantía real (hipotecas, p. ex.), detalles sobre incumprimento de pagamentos, renegociación de empréstitos, etc.
- Os **fondos propios** e, en particular, as posíbeis accións ou participacións propias en poder da sociedade ou un terceiro que obre por conta dela.
- A **situación fiscal**, en especial, certos pormenores relacionados co imposto de sociedades.
- As **operacións con partes vinculadas**, o que inclúe empresas do grupo e asociadas, negocios conxuntos (UTES, p. ex.), administradores, persoal clave da dirección da empresa, etc.
- **Outra información** como o número medio de persoas empregadas, o importe e natureza de determinadas partidas de ingresos e gastos con contía ou incidencia excepcionais, etc.

Por outra parte, o Plan Xeral de Contabilidade obriga a que se subministren na memoria todas aquelas informacións complementarias precisas para conseguir o obxectivo de mostrar a imaxe fiel do patrimonio, da situación financeira e dos resultados da empresa.

Exame da memoria

Obviamente, aínda que a memoria inclúe moitas cuestións técnicas de difícil interpretación para un profano na materia (e ás veces mesmo para un iniciado), a única forma atinada de examinala é mediante a lectura atenta. Será na maior parte das veces unha lectura aburrida e infecunda, pero en calquera momento pode aparecer un dato útil que se torna imprescindible para entender axeitadamente as cifras da empresa.

Se esa lectura atenta non for posíbel, recomendamos cando menos interesarse pola información seguinte:

- O **número medio de persoas empregadas**. Isto vai nos permitir coñecer se aumentou ou diminuíu o emprego na empresa, pero tamén establecer relacións con outros indicadores como, p. ex., os gastos de persoal (para comprobar o custo medio por traballador/a) ou a cifra de negocios (para facernos unha idea da evolución da “produtividade”).
 - A posíbel existencia dun **grupo**, así como a natureza e importancia relativa das operacións coas empresas dese grupo. Por exemplo, sería un feito moi relevante para a interpretación das contas que unha parte importante das vendas ou das compras se realice con sociedades do grupo.
 - Información sobre as remuneracións de **administradores e alta dirección**. Non é tan infrecuente observar como, en situacións en que se lle exixen sacrificios aos traballadores/as, as cúpulas aplican para si mesmas medidas que van xusto no sentido oposto.
 - A proposta de **aplicación de resultados**, en particular, comprobar o destino que se lle pretende dar aos beneficios: a dividendos (reparto entre os socios e socias) ou a reservas (reinvestimento na propia empresa).

Caso práctico 3

Tomaremos algúns datos da memoria da empresa real á que pertencen os estados contábeis dos casos prácticos 1 e 2.

Na nota 21 da memoria, destinada a informarnos dos saldos e transaccións con partes vinculadas, observamos o seguinte:

(21) Saldos e Transaccións con Partes Vinculadas

A Sociedade realizou transaccións (prestacións de servizos principalmente) coas sociedades vinculadas [] no exercicio 2016 por importe de 2.717.433 euros (3.411.298 euros no exercicio 2015).

Calculando a porcentaxe que representan as prestacións de servizos a sociedades vinculadas sobre o total de servizos prestados (dato que figura na conta de resultados), observamos que:

	2016	2015
Servizos a vinculadas	2.717.433	3.411.298
Servizos totais	12.129.602	9.498.790
% vinculadas s/totais	22,40%	35,91%

Isto indícanos que en 2016 unha parte importante da actividade da empresa se realizou con outras sociedades vinculadas (22,40%), pero tamén que, no exercicio previo, esa "vinculación" era superior (35,91%). Dependendo do contexto e, con máis coñecemento da compañía, tal información podería resultarnos útil.

Na nota 23 temos diversos datos relativos ao persoal. Centrándonos no número medio de empregados/as temos que:

(23) Información sobre o persoal

O número medio de empregados da Sociedade durante os exercicios 2016 e 2015, desglosado por categorías, é como segue:

	Número	
	2016	2015
Directivos	2	2
Técnicos (Titulados superiores ou medios)	9	9
Administrativos	4	4
Outros	31	32
	46	47

O primeiro que observamos é que o emprego na empresa se reduciu: un traballador/a menos de media (o que porcentualmente equivale a unha redución do 2,13%). Isto nun ano en que a cifra de negocios, como vimos no caso práctico 2, creceu un 27,70%. Logo, a empresa facturou bastante máis, empregando a menos xente.

Pero se pomos o número medio de traballadores/as en relación cos gastos de persoal, aínda podemos observar máis cousas:

	2016	2015	Var (%)
Gastos de persoal	-2.722.512	-2.748.460	-0,94%
Nº medio empregados	46	47	-2,13%
Gasto medio empr.	-59.185	-58.478	1,21%

Así, vemos que, aínda que os gastos de persoal diminuíron (-0,94%), o gasto medio por empregado creceu un pouco (1,21%). Gasto medio, por certo, que nesta empresa parece algo elevado (59.185 € anuais por traballador/a de salario bruto e seguridade social empresarial), polo que viría ben contrastalo coas nóminas de que dispoñamos, para verificar se está dentro do "normal" na compañía.

Caso práctico 3 (continuación)

No apartado (b) da nota 21 atopamos a información referida a administradores e alta dirección. O dato máis relevante é o seguinte:

O importe das remuneracións devengadas no exercicio 2016 polo persoal da Alta Dirección, o cal se compón por 2 homes ascende a 112.619 euros (109.899 euros no exercicio 2015).

É dicir, as remuneracións dos dous altos directivos creceron en 2016 un 2,47%, unha porcentaxe superior á media do resto de traballadores/as. Certo é que, neste caso concreto, os salarios da alta dirección non están moi por riba da media do conxunto da empresa.

Finalmente, interesámonos pola proposta de distribución dos beneficios, que atopamos na nota 3 da memoria:

(3) Distribución de Resultados

A distribución dos beneficios da Sociedade do exercicio 2015, aprobada polo Accionista Único o 28 de Xuño de 2016 foi a seguinte:

	<u>Euros</u>
Bases de reparto	
Beneficio do exercicio	<u>840.086,72</u>
Distribución	
Reserva voluntaria	398.791,72
Dividendos	<u>441.295,00</u>
	<u>840.086,72</u>

A proposta de distribución do resultado do exercicio 2016, formulada polos Administradores e que se espera sea aprobada polo Accionista Único, é a seguinte:

	<u>Euros</u>
Bases de reparto	
Beneficio do exercicio	<u>645.233,98</u>
Distribución	
Reserva voluntaria	<u>645.233,98</u>
	<u>645.233,98</u>

Como vemos, o accionista único da sociedade aprobou distribuír parte dos beneficios de 2015 en dividendos (441.295,00 €), destinando a parte restante a reservas voluntarias (398.791,72 €). A proposta actual dos administradores é de destinar os beneficios de 2016 integramente a reservas voluntarias (645.233,98 €).

Informe de xestión

Como xa indicamos, unicamente as empresas que superan determinado tamaño están obrigadas a elaborar o informe de xestión. Estritamente, non é un documento integrante da unidade chamada “contas anuais”. Pero é algo así como un dos seus satélites: só ten sentido supeditado a elas.

O contido do informe de xestión vén regulado no art. 262 da LSC, aínda que, a diferenza dos documentos que integran as contas anuais, non existe un modelo normalizado. En todo o caso, a norma advirte de que a “información contida no informe de xestión en ningún caso xustificará a súa ausencia nas contas anuais cando esta información se deba incluír nelas”.

Art. 262. Contido do informe de xestión

1. O informe de xestión deberá conter unha exposición fiel sobre a evolución dos negocios e a situación da sociedade, xunto cunha descrición dos principais riscos e incertezas a que se enfronta.

A exposición consistirá nunha análise equilibrada e exhaustiva da evolución e dos resultados dos negocios e a situación da sociedade, tendo en conta a súa magnitude e complexidade.

Na medida necesaria para a comprensión da evolución, dos resultados ou da situación da sociedade, esta análise incluírá tanto indicadores clave financeiros como, cando proceda, de carácter non financeiro, que sexan pertinentes respecto da actividade empresarial concreta, incluída información sobre cuestións relativas ao ambiente e ao persoal. Exceptúanse da obrigación de incluír información de carácter non financeiro as sociedades que poidan presentar conta de perdas e ganancias abreviada.

Ao proporcionar esta análise, o informe de xestión incluírá, se procede, referencias e explicacións complementarias sobre os importes detallados nas contas anuais.

2. Informará igualmente sobre os acontecementos importantes para a sociedade ocorridos despois do peche do exercicio, a evolución previsible daquela, as actividades en materia de investigación e desenvolvemento e, nos termos establecidos nesta lei, as adquisicións de accións propias.

[...]

Dependendo do rigor con que fose elaborado, o informe de xestión pode darnos información moi valiosa sobre a actividade da empresa, ademais da interpretación dos administradores respecto da súa situación e evolución futura previsible. Como esta información é concreta e específica para cada sociedade, non imos ofrecer ningunha pauta de análise, máis que a súa lectura atenta.

Informe de auditoría

A auditoría das contas anuais é un procedemento de verificación destas que ten como finalidade ditaminar se expresan a imaxe fiel do patrimonio, da situación financeira e dos resultados da entidade auditada, de acordo co marco normativo de aplicación. O ditame recóllese nun informe de auditoría, que debe incluír, como mínimo, o contido que se regula no art. 5.1 da Lei 22/2015, de 20 de xullo, de auditoría de contas.

Basicamente, o informe iníciase cunha serie de parágrafos estandarizados nos que se identifica a entidade auditada, se fai unha descrición xeral do alcance da auditoría realizada, se fan certas declaracións de responsabilidades, etc. Seguidamente, emítese a **opinión** técnica do auditor que pode revestir catro modalidades: favorábel, con especificacións ou reservas (“con *salvedades*” na lingua española maioritariamente utilizada polos auditores), desfavorábel ou denegada.

As dúas opinións máis frecuentes son a opinión **favorábel** e a opinión **con especificacións**. A primeira implica que o auditor está de acordo co contido das contas anuais, sen reservas. A segunda, que o auditor está en xeral de acordo coas contas, agás pola serie de circunstancias (limitacións para verificar determinada información, erros ou incumprimentos de normas contábeis, incertezas, etc.) que fai constar no informe.

Menos frecuentes son a opinión **desfavorábel** e a opinión **denegada**. Na primeira, o auditor considera que as contas anuais non reflicten a imaxe fiel da entidade pola existencia de defectos moi significativos. Na segunda, o auditor manifesta que non puido obter a evidencia necesaria para formarse unha opinión sobre as contas anuais, polo que non lle é posíbel expresar unha opinión sobre estas.

O informe de auditoría, se for o caso, tamén pode incluír as “incertezas significativas ou materiais relacionadas con feitos ou condicións que puidesen suscitar dúbidas significativas sobre a capacidade da entidade auditada para continuar como empresa en funcionamento”, así como aquelas “cuestións que, non constituíndo unha especificación, o auditor de contas deba ou considere necesario destacar co fin de enfatizalas”.

Caso práctico 4

O informe de auditoría da sociedade que examinamos nos casos prácticos previos, contén os seguintes parágrafos relevantes:

Opinión

Na nosa opinión, as contas anuais adxuntas expresan, en todos os aspectos significativos, a imaxe fiel do patrimonio e da situación financeira da sociedade [redacted] S.A.U. a 31 de decembro de 2016, así como dos seus resultados e fluxos de efectivo correspondentes ó exercicio anual terminado en dita data, de conformidade có marco normativo de información financeira que resulta de aplicación e, en particular, cos principios e criterios contables contidos no mesmo.

Párrafo de énfasis

Chamamos a atención respecto ao sinalado na nota 24 da memoria adxunta, na que se indica que durante o exercicio 2013 a Sociedade viuse inmersa na decisión [redacted] de considerar como axuda ilegal importes recibidos en exercicios anteriores [redacted]. Dada esta situación a Sociedade iniciou un procedemento xudicial contra [redacted] cuxo obxeto é a impugnación desta decisión. Á data deste informe o proceso está pendente de resolución. Estas condicións, indican a existencia dunha incerteza significativa sobre os posibles efectos, no seu caso, da resolución definitiva deste proceso nas contas anuais adxuntas. Esta cuestión non modifica a nosa opinión.

En vista destes parágrafos podemos concluír que o informe de auditoría é FAVORÁBEL, pois na opinión do auditor as contas anuais “expresan, en todos os aspectos significativos, a imaxe fiel...”, sen manifestar ningunha especificación, reserva ou excepción que haxa que ter en conta.

Por outra parte, o auditor inclúe un “parágrafo de énfase” no que informa dun procedemento xudicial que representa unha incerteza significativa, pero “non modifica” a súa opinión favorábel respecto das contas anuais da empresa.