

LLIÇÓ 3. EMPRESA, PRODUCCIÓ I PROGRÉS TÈCNIC

“La inversió ha de ser més com esperar que la pintura se sequi o la gespa creixi. Si voleu emocions, agafeu 800 dòlars i aneu a Las Vegas”

Paul Samuelson

3.1 L'organització de l'empresa. Drets de propietat i formes societàries

Una empresa és una unitat de producció que es caracteritza, des del punt de vista *econòmic*, per una quantitat de capital que permet la mobilització de recursos en l'economia. Un capital inicial permet contractar treballadors i adquirir mitjans de producció per produir uns determinats béns i serveis que s'ofereixen al mercat. A més, mitjançant la producció es generen unes rendes (salaries i beneficis) o *valor afegit*. Així, l'empresa és la unitat de producció fonamental. Ara bé, no hi ha res que garanteixi que la producció es vengui i, per tant, la supervivència de l'empresa no està garantida. Des d'una òptica *tècnica*, l'empresa es justifica com el resultat dels avantatges de la divisió del treball, i el treball en equip, que permet incrementar la productivitat (A. Smith). Des de l'òptica històrica, l'empresa neix, en la seva concepció actual, amb el capitalisme, si bé l'aparició dels tallers artesanals a les ciutats, durant l'època medieval, constitueixen l'embrió del que després serien les empreses capitalistes.

Tipologia empresarial

* Segons el sector productiu a què pertanyen:

- Sector primari: agrícoles, ramaderes i pesqueres
- Sector secundari: industrials i construcció
- Sector terciari: serveis

— Percentatge sobre el valor afegit de cada sector (%):

Sector	1995	2005	2009
Agricultura	4,5	4,4	2,6
Indústria	21,9	20,9	16,9
Construcció	7,5	8,3	11,4
Serveis	66,1	66,4	69,1

— Percentatge sobre l'ocupació (%):

Sector	1996	2005	2009
Agricultura	8,4	5,2	4,1
Indústria	20,0	17,3	14,8
Construcció	9,4	12,4	10,1
Serveis	62,2	65,1	71,0

— Percentatge de treballadors sobre el total de cada sector, per sexes (2005 i 2009):

	2005		2009	
	Homes (%)	Dones (%)	Homes (%)	Dones (%)
Total	60,4	39,6	56,5	43,5
Agricultura	72,8	27,2	74,3	25,7
Indústria	75,3	24,7	75,7	24,3
Construcció	94,3	5,7	92,6	7,4
Serveis	48,8	51,2	46,3	53,7

* Segons la grandària:

Petites, mitjanes, grans. La Unió Europea considera que les empreses es poden classificar en la tipologia esmentada quan compleixen dos dels següents criteris:

<i>Grandària</i>	<i>Criteris</i>		
	<i>Empleats</i>	<i>Actiu net (milions d'euros)</i>	<i>Vendes (milions d'euros)</i>
<i>Petita</i>	Menys de 50	Menys d'1,5	Menys de 5,4
<i>Mitjana</i>	Entre 50 i 250	Entre 1,5 i 3	Entre 5,4 i 11,4
<i>Gran</i>	Més de 250	Més de 3	Més d'11,4

A Espanya, el percentatge d'empreses respecte al total d'empreses existents, per nombre d'empleats, és el següent:

Grandària	1999	2007	2009
Sense assalariats	55,1	51,1	52,7
Microempreses 1-9 empleats	39,1	42,9	41,8
Petites (10-49)	5,0	5,1	4,7
Mitjanes (50-199)	0,6	0,7	0,7
Grans (200 i més)	0,2	0,2	0,2

* Segons la titularitat:

- *Públiques o estatals*: aquelles organitzacions de propietat, gestió, presa de decisions i control per part de l'Estat (nacional, municipal o altri). El principal objectiu és prestar serveis que no proveeix el mercat (veure lliçó 4).
- *Privades*: empreses on la propietat correspon a particulars, així com la gestió, la presa de decisions i el control. Aquestes empreses competeixen en una economia de mercat, considerant que un dels seus principals objectius és maximitzar beneficis.

Percentatge de treballadors segons la titularitat de l'empresa:

Grandària	2006	2009
Empreses privades:	82,2	80,6
Empreses públiques	17,8	19,4
Sobre el total públic		
Administració Central:	16,5	17,4
Seguretat Social:	12,2	1,3
Comunitats Autònomes:	42,7	54,5
Corporacions Locals:	21,6	21,7
Empresa pública- I. Financera	6,0	4,8
Altres:	1,0	0,3

* Segons la forma de propietat i responsabilitat dels socis:

- *Individual*: un sol individu és propietari d'una empresa.
- *Societària*: pot ser personalista, perquè la principal característica és la personalitat dels socis (societat col·lectiva i, en part, la societat comanditària), o capitalista (SA, SL), en què la principal característica és la limitació de la responsabilitat dels socis.
 - *Societat col·lectiva*: tots els socis poden concórrer en la direcció. És una societat de

responsabilitat il·limitada, ja que els socis responen personalment i solidàriament de les obligacions socials.

— *Societat comanditària*: hi ha uns socis col·lectius (que gestionen l'empresa i responen de forma il·limitada) i uns socis comanditaris (que només aporten capital i responen de forma limitada).

— *Societat de responsabilitat limitada*: societats de caràcter mercantil, amb un capital social mínim de 3.005,06 euros, encara que es pot aportar efectivament només el 25%. Els socis no responen personalment dels deutes socials.

— *Societat anònima*: capital social mínim de 60.101,21 euros, encara que es pot aportar efectivament només el 25%. El capital es divideix en accions transmissibles que atribueixen al seu titular la condició de soci, el qual no respon personalment dels deutes socials.

— *Societat cooperativa*: societat creada per satisfer les necessitats o els interessos socioeconòmics d'un grup de persones que la integren. Pot adquirir la condició de soci qui es dediqui a l'activitat objecte de cooperació. Els socis poden participar en els resultats econòmics, un cop s'hagin atès les necessitats de la comunitat.

Cal indicar que l'SA protegeix més del risc que suposa l'aventura empresarial en un entorn capitalista, ja que els socis responen de les obligacions de l'empresa només per la quantitat equivalent al valor de les seves accions. En una SA, s'emeten uns títols de propietat (accions) que representen una part proporcional del capital social i que es poden vendre posteriorment en el mercat secundari (borsa). Aquestes accions donen dret a participar en els òrgans de govern de la societat i a rebre la proporció corresponent dels resultats de l'empresa (si bé l'acció no garanteix una renda fixa ni tampoc la recuperació del capital invertit).

A Espanya, amb 3,35 milions d'empreses, un milió més que fa una dècada, el percentatge d'empreses per tipus jurídic de l'empresa és el següent:

	1999	2007	2009
Persones físiques	65,4%	55,5%	53,5%
Societats	34,6%	44,5%	46,5%

Si considerem el tipus de societats (respecte al total de societats):

	1999	2009
Societat anònima	15,3%	7,0%
Societat de responsabilitat limitada	73,0%	64,2%
Comunitat de béns (1)	7,4%	8,2%
Cooperatives	1,5%	2,7%
Altres societats	11,1%	17,9%

(1) Centrades en un bé (terrenys, edificis, patents, marques, etc.)

FORMES JURÍDIQUES DE L'EMPRESA

PERSONALITAT	FORMA	NOMBRE DE SOCIS	CAPITAL	RESPONSABILITAT	FISCALITAT DIRECTA	
PERSONES FÍSiques	Empresari individual	1	No existeix mínim legal	Il·limitada	IRPF	
	Comunitat de béns	Mínim 2	No existeix mínim legal	Il·limitada	IRPF	
	Societat civil	Mínim 2	No existeix mínim legal	Il·limitada	IRPF	
PERSONES JURÍDIQUES	Societats mercantils	col·lectiva	Mínim 2	No existeix mínim legal	Il·limitada	Impost Societats
		Societat responsabilitat limitada	Mínim 1	Mínim 3.005,06 €	Limitada al capital aportat	Impost Societats
		Societat anònima	Mínim 1	Mínim 60.101,21 €	Limitada al capital aportat	Impost Societats
		Societat comanditària per accions	Mínim 2	Mínim 60.101,21 €	Socis col.: il·limitada Socis comand.: limitada	Impost Societats
		Societat comanditària simple	Mínim 2	No existeix mínim legal	Socis col.: il·limitada Socis comand.: limitad	Impost Societats
	Societats mercantils especials	Societat laboral	Mínim 3	Mínim 60.101,21 € (SAL) Mínim 3.005,06 € (SLL)	Limitada al capital aportat	Impost Societats
		Societat cooperativa	Mínim 3	Mínim fixat als Estatuts	Limitada al capital aportat	Impost Societats (Règim especial)
		Societat de garantia recíproca	Mínim 150	Mínim 1.803.029,08 €	Limitada	Impost Societats
		Entitats de capital/risc	Consell Administració Mínim 3	Societats de Capital/Risc: Mínim 1.202.019,39 € Fondos de Capital/Risc: Mínim 1.652.776,66 €	Limitada	Impost Societats
		Agrupació d'interès econòmic	Mínim 2	No existeix mínim legal	Subsidiària de la AIE	Impost Societats
		Societat d'inversió mobiliària		Mínim fixat als Estatuts	Limitada	Impost Societats

3.2 Els costos de l'empresa

L'empresa combina uns recursos per obtenir una producció determinada: treball i mitjans de producció. Per produir utilitza un o diversos processos de producció que combinen proporcions diferents d'aquests elements. Cadascun d'aquests processos s'anomena *tècnica de producció*. Els costos del procés de producció estan determinats pels preus i les quantitats utilitzades dels *inputs* utilitzats: $C = p_1q_1 + p_2q_2 + \dots + p_nq_n$, on n = factors productius.

Tipus de costos

Per la seva capacitat d'associació amb els objectius del cost

- *Directes*: costos directament vinculats al procés de producció. P. e.: cost salarial dels advocats en un despatx.
- *Indirectes*: costos no directament vinculats al procés de producció. P. e.: costos d'administració en un despatx d'advocats.

Per la seva variabilitat o comportament (vegeu gràfic 1)

- Costos fixos
- Costos variables
- Costos mixtos

Costos fixos

- Els costos fixos no varien segons la quantitat produïda. P. e.: el fet que es produeixin 1.000 o 1.200 unitats d'un producte no afecta el cost del lloguer de la fàbrica, el cost dels membres del departament de direcció, etc. Poden ser evitables o inevitables:
 - Els costos fixos inevitables són els que sorgeixen com a conseqüència de decisions o contractes anteriors (p. e.: préstecs a llarg termini).
 - Els evitables (o discrecionals) són els que l'empresa decideix assumir voluntàriament (p. e.: campanya publicitària).
- El *cost fix unitari* sí que varia amb el grau de producció. És el resultat del següent quocient: $CFU = CFT/Q$, on CFT és el cost fix total i Q el nivell d'activitat (unitats produïdes, etc.). Així, el CFU disminueix en augmentar el nivell d'activitat.

Costos variables

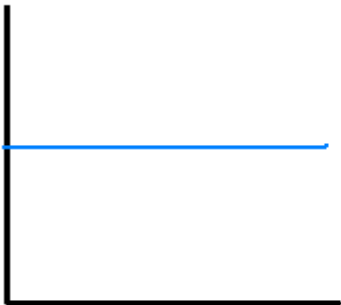
- Varien en proporció als canvis en el grau d'activitat (consum de matèries primeres, operaris de producció, etc.). Si augmenta l'activitat s'incrementen els costos variables.
- Els *costos variables unitaris* són el resultat del quocient següent: $CVU = CVT/Q$, on Q és el nivell d'activitat. El CVU és constant per a qualsevol quantitat produïda.

Costos mixtos

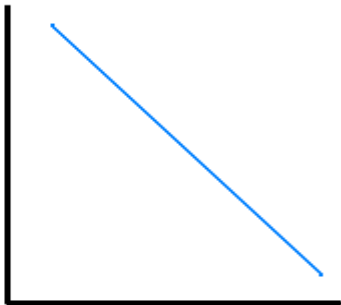
- Són costos amb una part fixa i una part variable. Podem diferenciar entre costos semi variables i costos esglaonats:
 - Els *costos semi variables* són costos de naturalesa variable (el cost depèn del seu ús) però amb un component fix. P. e.: llum, aigua, telèfon, etc. La part fixa és el cost d'instal·lació i lloguer per l'ús, i la part variable el consum.
 - Els *costos esglaonats* són costos fixos que varien per a diferents graus d'activitat. P. e.: un increment de producció pot requerir la contractació de nous supervisors.

Gràfic 1. Tipus de costos segons la seva variabilitat

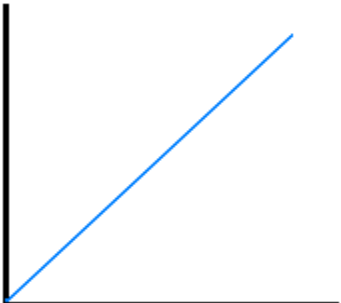
Cost fix total



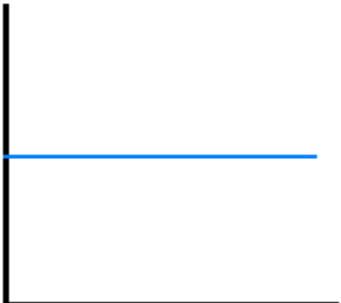
Cost fix unitari



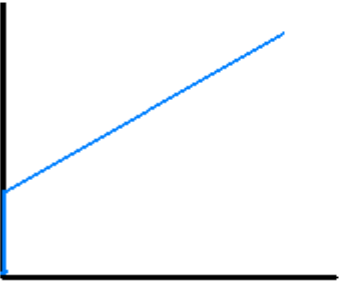
Cost variable total



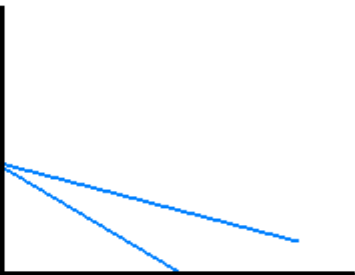
Cost variable unitari



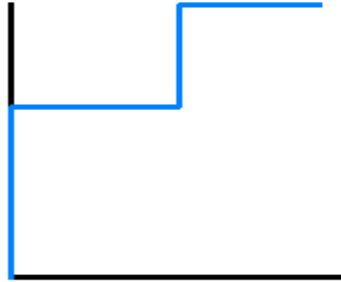
Cost semivariable



C. semivariable unitari



Cost esglaonat



C. esglaonat unitari



Per la consideració temporal: curt i llarg termini

Econòmicament, el llarg termini es distingeix del curt termini pel fet que en aquest darrer hi ha alguns factors de producció que són fixos (p. e.: un terreny, una planta productiva, les màquines, etc.). Ara bé, a llarg termini es poden alterar tots els factors de producció (comprar més màquines, llogar més plantes de producció, augmentar la terra, etc.). En conseqüència, a llarg termini tots els costos tendeixen a ser variables.

3.3. Costos i producció

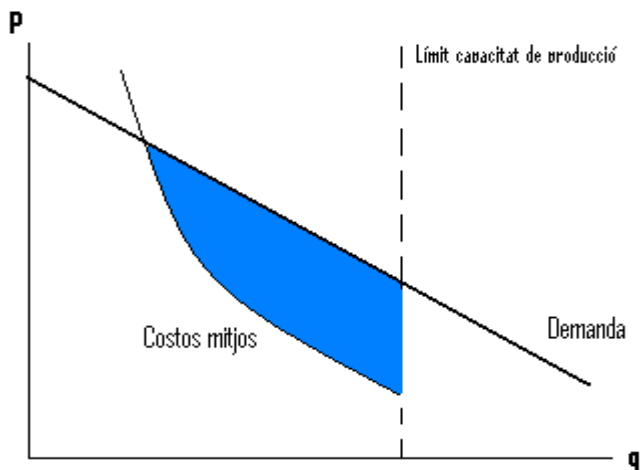
Segons l'escola neoclàssica, la dada més important en la planificació és el cost marginal, definit com «el cost de la darrera unitat produïda». Per saber si és convenient incrementar la producció, s'ha de comparar el que costa incrementar la producció en aquesta unitat addicional amb el que s'obté de la venda d'aquesta unitat addicional, i si es dona un benefici es segueix produint.

Al nostre entendre, el sistema de producció real no utilitza el concepte de marginalitat (una empresa automobilística no decideix si produeix un cotxe més o no en funció del cost d'un treballador més o no, una màquina més o no, etc., respecte al preu de venda d'un cotxe més), sinó que els centres productius preveuen un determinat nivell de producció i contracten i compren els factors productius necessaris per arribar a la producció planificada. Des d'una aproximació keynesiana i institucionalista, s'indica que les empreses fixen els preus afegint un marge de benefici al cost de producció i, amb aquest preu, intenten vendre el màxim de producte, però els preus no varien unitat a unitat. A més, les condicions tècniques de producció són bastant rígides, no es poden fer, en general, canvis marginals (la funció de producció no és contínua com diuen els neoclàssics), de manera que són molt importants els costos fixos.

En aquesta aproximació, el «mercat possible» es troba allí on la corba de costos mitjans està per sota de la corba de demanda; d'una altra manera, les empreses no poden «sobreviure» (gràfic 2).¹ Com s'observa al gràfic esmentat, l'espai assenyalat en blau és el mercat possible: fora de l'àrea esmentada, o els costos superen el preu (i les empreses no volen vendre; esquerra de l'àrea) o el mercat no absorbeix les quantitats produïdes als preus demanats (dreta i amunt de l'àrea). Així, les empreses se situen en algun punt (p, q) de l'àrea on poden obtenir beneficis.

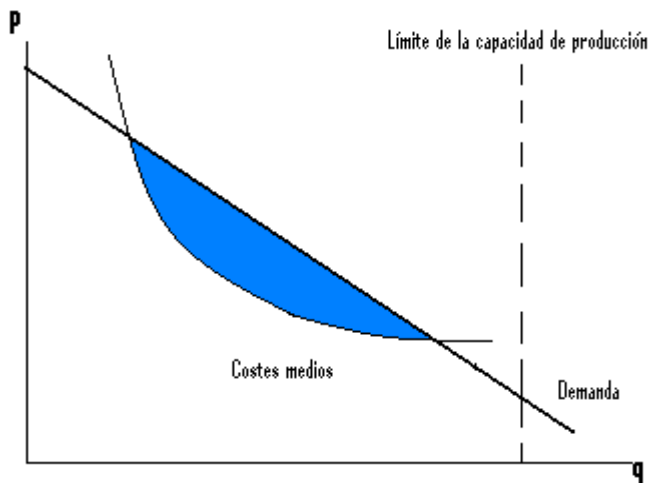
¹ Agraïixo al Dr. Torrent els comentaris amb relació a aquest tema en un dels seminaris sobre economia del Departament d'Economia Política i Hisenda Pública.

Gràfic 2. Mercat possible



Cal esmentar que pot ser que el mercat possible no arribi al límit de la capacitat de producció, ja que la quantitat que es podria produir utilitzant al 100% les instal·lacions productives (d'una empresa o un sector, segons l'àmbit d'anàlisi) només podria trobar sortida al mercat a uns preus excessivament baixos (no rendibles per a les empreses). Aquesta situació de sobrecapacitat relativa de producció (o infrautilització de la capacitat productiva existent) és molt significativa en el sistema productiu actual (gràfic 3).

Gràfic 3. Mercat possible i límit productiu



Finalment, cal assenyalar que les empreses mantenen diverses estratègies per aconseguir una bona posició en el mercat. Aquestes estratègies estan relacionades amb:

1. Nous productes: durant un període, qui llança un nou producte al mercat té els avantatges de les empreses monopolistes.
2. Reducció de costos: augmenta els beneficis i, potser, la capacitat de producció.
3. Economies d'escala: amb processos d'integració horitzontal i vertical. Els primers suposen la concentració de dues o més unitats empresarials que obtenen un mateix producte amb l'objectiu d'assolir nivells de costos més competitius (per exemple la concentració bancària recent a Espanya). La integració vertical comporta la integració de

diverses fases del procés productiu (ex: indústria del petroli, que controla les fases de prospecció, extracció, transport, refinament i distribució dels productes de la indústria petroquímica). Amb aquesta integració redueixen els costos de transacció. Un efecte contrari ha estat l'externalització, on l'empresa es dedica només a certes activitats que són "nucli" i deixa per a altres empreses la resta de processos (gestió de recursos humans, informàtica, neteja, vigilància, etc.)

4. Acció sobre la demanda: permet «pujar» cap a dalt i a la dreta la corba de demanda de mercat. S'actua amb publicitat, promocions, etc.
5. Ocupació de segments de mercats (i fragmentació de mercats): p. e. automòbils.
6. Discriminació de preus: per a diferents segments del mercat.

En aquest marc d'actuació, destaca el paper de la inversió i, especialment, de la inversió en *progrés tècnic*, ja que aquest darrer permet a una empresa millorar la productivitat, reduir els costos de producció i obtenir uns beneficis extraordinaris (veure lliçó 1). Aquests beneficis seran permanents si hi ha barreres d'entrada (lliçó 7), o temporals si no n'hi ha. En el segon cas, altres empreses entraran al mercat i utilitzaran la mateixa tècnica, pressionant els preus a la baixa i eliminant aquests beneficis extraordinaris. Les barreres d'entrada poden ser del tipus patents o legals (monopolis autoritzats).

Els avantatges que suposa per a l'empresa la millora tècnica expliquen la tendència constant a modificar les condicions de producció amb l'objectiu d'augmentar la productivitat. La reducció tendencial de les necessitats de treball per unitat de producte és una característica de totes les economies capitalistes, especialment en la indústria. La conseqüència és que si no creix la producció a un ritme superior al de la productivitat, les millores tècniques de producció tendeixen a produir un excedent de treballadors. Ara bé, el progrés tecnològic també pot crear nous sectors productius, i ser l'efecte total del progrés tècnic sobre l'ocupació incerta.

3.4. Comptabilitat

La comptabilitat empresarial és un sistema de representació del conjunt de fluxos econòmics que comporta l'activitat econòmica de les empreses i que afecten al seu patrimoni. Té com a objectiu facilitar el control i la presa de decisions per part de l'empresari i ha de representar de forma *fidel* la imatge de l'empresa, és a dir, del patrimoni, de la situació financera, i dels resultats de l'empresa.

Els elements patrimonials i el balanç

Els elements patrimonials són els diferents béns (màquines, diners, etc.), drets (drets de cobrament, accions de l'empresa, etc.), i obligacions (deutes amb proveïdors, deutes amb els bancs, etc.), que formen el patrimoni. Els elements patrimonials es poden agrupar en masses patrimonials. Les principals masses patrimonials que cal diferenciar són l'**Actiu** i el **Passiu** i el **Patrimoni Net**.

Actiu: béns, drets i altres recursos controlats econòmicament per l'empresa, resultants de successos passats, dels que s'espera que l'empresa obtingui beneficis o rendiments econòmics en el futur. A l'actiu s'ordenen els elements de menor a major liquiditat, entesa aquesta com la facilitat que té un bé per convertir-se en diner.

Dins de l'actiu podem diferenciar dos grups patrimonials:

- **L'actiu no corrent.** L'integren els elements destinats a assegurar la vida de l'empresa, és a dir, els elements que serveixen de forma duradora (més d'un any) a l'activitat de l'empresa, com els edificis, les màquines, etc.
- **L'actiu corrent.** L'integren els següents elements
 - **Les existències.** Constituïdes per les matèries primeres, mercaderies, productes acabats, productes en curs, envasos, embalatges, etc.
 - **El realitzable.** El formen aquells elements patrimonials que recullen drets de cobrament a curt termini (menys d'un any) com les lletres pendents de cobrament, inversions financeres a curt termini, etc.
 - **El disponible.** Constituït pels elements de liquiditat instantània (diners a la caixa de l'empresa o en comptes corrents bancaris).

El Patrimoni Net i el Passiu son:

- **Patrimoni Net:** Constitueix la part residual dels actius de l'empresa, una vegada deduïts tots els seus passius. Inclou les aportacions realitzades, ja sigui en el moment de la constitució o d'altres posteriors, per part dels seus socis o propietaris, que no tinguin la consideració de passius, així com els resultats acumulats o d'altres variacions que l'afectin, es a dir, són els fons que el/s propietari/s ha/n aportat a l'empresa, així com els beneficis generats per l'empresa que no han estat distribuïts. Són les fonts de finançament pròpies, i se les considera com un deute o obligació que té l'empresa enfront dels seus propietaris.
- **Passiu:** Obligacions actuals sorgides com a conseqüència de successos passats, per a la seva extinció l'empresa espera desfer-se de recursos que puguin produir beneficis o rendiments econòmics en el futur. Als efectes, entenem incloses les provisions. També es podria dir que agrupa les obligacions de l'empresa (envers a tercers o els mateixos propietaris de l'empresa). Constitueix l'estructura financera de l'empresa; comptabilitza l'origen de les fonts de finançament. Són els deutes o obligacions de l'empresa enfront a tercers (bàsicament proveïdors, bancs i sector públic). Són les fonts de finançament alienes, dins de les quals podem diferenciar entre:
 - **El passiu no corrent:** deutes o obligacions que s'hauran de cancel·lar en un termini superior a un any.
 - **El passiu corrent:** deutes o obligacions que s'hauran de cancel·lar en un termini inferior a un any.

El patrimoni net i el passiu s'ordenen els elements de menor a major exigibilitat en el balanç de situació.

Actiu	Patrimoni Net i Passiu
Actiu No Corrent	Patrimoni Net
Intangible	Fons Propis: Capital, reserves, resultats anteriors,...
Material	Subvencions, donacions...
Immobiliàries	Passiu No Corrent
Inversions en empreses del grup llarg/termini	Provisions a llarg Termini
Inversions a llarg termini	Deutes a llarg Termini
Actius per impost diferit	Deutes amb empreses del grup a llarg termini
	Passiu per impost diferit
	Periodificacions a llarg termini
Actiu Corrent	Passiu Corrent
Existències	Provisions a curt Termini
Deutors comercials	Deutes a curt Termini
Inversions en empreses del grup a curt termini	Deutes amb empreses del grup a curt Termini
Inversions a curt Termini	Creditors comercials i comptes a pagar
Periodificacions a curt Termini	Periodificacions a curt termini
Efectiu i altres actius	

Els diferents imports lligats a les operacions comptables s'anoten en **comptes**, un instrument de representació i mesura d'un element patrimonial que capta la situació inicial d'aquest i les variacions que posteriorment es vagin produint. Així, cada compte ofereix una visió de l'element patrimonial que representa, i el conjunt de comptes ens dona una visió global del patrimoni de l'empresa. L'esquema del compte es representa gràficament amb una T. La part esquerra és el **deure**, i la dreta l'**haver**.

Compte	
Deure	Haver
Valor inicial de l'actiu	Valor inicial del passiu
Incrementos de l'actiu	Incrementos del passiu
Reduccions del passiu	Reduccions de l'actiu

El compte de pèrdues i guanys (compte de resultats o balanç d'exploració)

No totes les operacions o fets comptables es poden classificar a l'actiu o al passiu. Existeix un conjunt d'operacions que representen despeses i ingressos que al final del període es situen al compte de pèrdues i guanys.

Tots els comptes que representin despeses s'anoten al deure i tots els que representin ingressos s'anoten a l'haver; de forma que si el resultat és positiu i obtenim beneficis (ingressos > despeses) ens apareixerà un saldo positiu a l'haver, i si hi ha pèrdues ens

apareixerà un saldo positiu al deure. Els beneficis van a l'haver com el capital, ja que els beneficis pertanyen als socis que han aportat el capital. Per tant, els comptes que representen despeses funcionen com els d'actiu, i els que representen ingressos com els de passiu.

Pèrdues i Guanys	
Deure	Haver
Despeses	Ingressos

Són *ingressos*: vendes de mercaderies, prestacions de serveis, ingressos obtinguts de les inversions financeres realitzades, beneficis obtinguts amb la venda d'immobilitzat, etc.

Són *despeses*: compres de mercaderies, matèries primeres, envasos i la diferència entre existències inicials i finals, sous, seguretat social a càrrec de l'empresa, indemnitzacions al personal, lloguers, reparacions, transports, assegurances i altres serveis, interessos a pagar per crèdits obtinguts, l'amortització de l'immobilitzat, etc. Respecte a l'amortització, podem indicar el següent. Els elements patrimonials que pertanyen a l'actiu immobilitzat perduren a l'empresa, en general, durant més d'un període. Aquests elements no tenen el mateix valor durant tots els períodes que romanen en l'empresa, sinó que van perdent valor a mida que passa el temps. L'empresa ha de tenir en compte aquesta pèrdua de valor de l'immobilitzat, i per això utilitza les amortitzacions. Amb les amortitzacions l'empresa comptabilitza en primer lloc la despesa que li correspon a un període per la utilització que s'ha fet del bé (la part que s'ha gastat) i en segon lloc la pèrdua de valor d'aquest bé. La primera és una despesa i com totes les despeses van al compte de pèrdues i guanys; la segona ens serveix per saber en cada moment quin valor té l'immobilitzat.

COMPTE DE RESULTATS O DE PERDUES I GUANYS

Ingressos d'exploració
 - Despeses d'exploració
 = Benefici d'exploració o Econòmic (BE)
 +/- Resultats financers (+Ingressos financers – Despeses financeres)
 +/- Resultats extraordinaris (+Ingressos extraordinaris – Despeses extraordinàries)
 = Benefici Net (BN) o Benefici després d'impostos (BAI)
 - Impost sobre beneficis
 = Benefici líquid (BL) o benefici després d'impostos (BDI)
 Avui en dia s'utilitza bastant el concepte d'EBITDA (*Earnings Before Interests, Tax, Depreciation and Amortization*), que s'obté a partir de l'Estat de Pèrdues i Guanys. Representa el resultat brut d'exploració de l'empresa abans de deduir els interessos (càrrega financera), les amortitzacions i el impost sobre la renda.