



UNIVERSIDADES PÚBLICAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID
EVALUACIÓN PARA EL ACCESO A LAS ENSEÑANZAS
UNIVERSITARIAS OFICIALES DE GRADO

Curso **2020-2021**

MATERIA: ECONOMÍA DE LA EMPRESA

INSTRUCCIONES GENERALES Y CALIFICACIÓN

Después de leer atentamente el examen, responda de la siguiente forma:

- Responda a dos preguntas a elegir indistintamente entre las siguientes preguntas: A.1, B.1, A.2, B.2.
- Responda a cuatro preguntas a elegir indistintamente entre las siguientes preguntas: A.3, B.3, A.4, B.4, A.5, B.5, A.6, B.6.

TIEMPO Y CALIFICACIÓN: 90 minutos. Las dos preguntas elegidas entre A1, B1, A2 o B2 se calificarán sobre 1 punto cada una y las cuatro preguntas elegidas entre A3, B3, A4, B4, A5, B5, A6 o B6 se calificarán sobre 2 puntos cada una.

A.1. Defina dos tipos de estrategias de crecimiento o desarrollo empresarial (1 punto).

A.2. Explique dos diferencias existentes entre los empresarios individuales (personas físicas) y las sociedades (personas jurídicas) (0,5 puntos). De las siguientes formas jurídicas, indique en cuáles la responsabilidad de los socios está limitada al patrimonio aportado a la empresa: a) empresario individual, b) sociedad anónima y c) sociedades de interés social (cooperativas) (0,5 puntos).

A.3. Defina qué se entiende por comunicación comercial o promoción del producto (1 punto). Identifique y defina cuatro herramientas del mix de promoción o comunicación (1 punto).

A.4. Defina el concepto de productividad global y productividad de un factor (1 punto). Indique cuatro actuaciones o medidas que podría introducir una empresa para mejorar su productividad (1 punto).

A.5. “ASTRO REY”, S.A. fabrica y comercializa paneles solares. El proceso completo requiere de 27 horas de trabajo por cada unidad de producto, costando a la empresa cada hora de trabajo 25 €. Para la obtención de cada unidad de producto incurre en costes de materiales y consumo eléctrico que ascienden a 815 €. Paga 10 € por el transporte por cada unidad de producto. Soporta unos costes fijos que ascienden a 1.000.000 € al año. El precio de venta de cada unidad de producto es de 4.000 €. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Calcule el umbral de rentabilidad o punto muerto de la empresa (1 punto).
- b) Realice una representación gráfica, identificando las zonas de beneficios y de pérdidas (0,5 puntos).
- c) En caso de que la empresa tenga unas ventas de 600 unidades de producto, cuyo precio de venta unitario fuera de 3.400 €, calcule el resultado que obtendría, suponiendo que no varían los costes fijos ni el coste variable por cada unidad de producto (0,5 puntos).

A.6. La empresa de televisión por cable “TU BUTACA EN CASA”, S.A. ha publicado la siguiente situación patrimonial a 31 de diciembre de 2020 (en euros): existencias, 4.000; cuentas corrientes en banco, 9.000; dinero en caja, 3.000; reservas, 110.000; capital social, 320.000; aplicaciones informáticas, 150.000; deudas a corto plazo con la hacienda pública, 2.000; construcciones, 218.000; mobiliario, 17.000; amortización acumulada del inmovilizado material, 5.000; deudas con entidades de crédito a 6 meses, 8.700; deudas con proveedores, 3.300; préstamo bancario a devolver en 10 años, 46.000; facturas pendientes de cobro de clientes, 2.000; maquinaria y equipo informático, 104.000. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Elabore el Balance de Situación a 31 de diciembre de 2020 indicando las principales masas patrimoniales (1 punto) y calcule el resultado del ejercicio (0,25 puntos).
- b) Calcule el fondo de maniobra o de rotación e interprete su resultado (0,5 puntos).
- c) Calcule la ratio de endeudamiento de la empresa (Pasivo/Patrimonio Neto) (0,25 puntos).

B.1. Explique en qué consiste la financiación de la empresa (0,5 puntos). Cite dos criterios de clasificación de los recursos financieros o fuentes de financiación empleadas por las empresas (0,5 puntos).

B.2. Defina en qué consiste la innovación de producto (0,5 puntos) y la innovación de proceso (0,5 puntos).

B.3. Defina segmentación de mercado (1 punto). Enumere y explique cuatro criterios a aplicar en la segmentación de mercado (1 punto).

B.4. Defina el concepto de empresa (0,5 puntos). Explique tres objetivos de las empresas (0,75 puntos). Identifique tres áreas funcionales en las que generalmente se organiza una empresa y señale las actividades que desempeñan (0,75 puntos).

B.5. Una empresa de gestión medioambiental se está planteando llevar a cabo un nuevo proyecto. Para ello cuenta con dos opciones de inversión (A y B). El proyecto A requiere un desembolso inicial de 5 millones de € y se estima que generaría unos flujos de caja de 2 millones el primer año y 5 millones el segundo. El proyecto B, más ambicioso, precisa un desembolso inicial de 10 millones de €, que podrían suponer unos flujos de caja el primer año de 7 millones y el segundo de 5 millones. La tasa de descuento es del 2% anual. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) ¿Qué proyecto de inversión debiera seleccionar finalmente la empresa de acuerdo con el criterio de valoración del Valor Actual Neto? (1 punto).
- b) ¿En cuál de los dos proyectos de inversión se recupera antes la inversión realizada? (1 punto).

Nota: para el cálculo se puede emplear el año natural o el año comercial.

B.6. La empresa "MEMUEVO" S.A., dedicada a la venta de patinetes, presenta la siguiente información de ingresos y gastos en 2020: ventas, 1.200.000€; ingresos por prestación de servicios, 180.000€; gastos de personal, 250.000€; gasto del alquiler de instalaciones, 200.000€; compra de mercaderías, 750.000€; amortización del inmovilizado, 50.000€; gasto por intereses de préstamo a largo plazo, 15.000€; ingreso por intereses de depósitos bancarios, 2.000€. Teniendo en cuenta la información anterior, y que el activo total es de 850.000€ y el pasivo total de 150.000€, se pide:

- a) Elabore la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del ejercicio 2020, conforme al Plan General de Contabilidad, identificando convenientemente el Resultado de Explotación (1 punto), el Resultado Financiero (0,25 puntos) y el Resultado del Ejercicio (0,25 puntos).
- b) Calcule la Rentabilidad Económica y la Rentabilidad Financiera (0,5 puntos).

Nota: el tipo impositivo del impuesto sobre el beneficio de las sociedades es del 25%.

ECONOMÍA DE LA EMPRESA

CRITERIOS ESPECÍFICOS DE CORRECCIÓN Y CALIFICACIÓN

- A.1.** Conocer en qué consisten las estrategias de especialización y de diversificación.
 - A.2.** Conocer las diferencias existentes en la responsabilidad de los socios según las diferentes formas jurídicas de empresa.
 - A.3.** Comprender la función ejercida por la comunicación comercial o promoción y conocer las distintas herramientas con que se cuenta para ello.
 - A.4.** Conocer el concepto de productividad y saber qué factores implican una mejora de la misma.
 - A.5.** Comprender el concepto de umbral de rentabilidad o punto muerto de la empresa y saber calcularlo, representarlo, así como interpretarlo.
 - A.6.** Saber elaborar el Balance de Situación, organizando convenientemente los distintos conceptos en las masas patrimoniales correspondientes, deducir el cálculo del resultado del ejercicio, calcular e interpretar el fondo de rotación o maniobra y calcular la ratio de endeudamiento.
-
- B.1.** Conocer el concepto de la función financiera de la empresa y los criterios de clasificación de las fuentes de financiación a las que puede recurrir la empresa.
 - B.2.** Saber definir y diferenciar los tipos de innovación desarrollados por una empresa.
 - B.3.** Conocer el concepto y los criterios de la segmentación de mercados.
 - B.4.** Comprender el papel desempeñado por las empresas, saber qué objetivos principales guían la actividad de una empresa y diferenciar las áreas funcionales que la integran.
 - B.5.** Saber calcular e interpretar los métodos de valoración de proyectos de inversión: Valor Actual Neto (VAN) y periodo de recuperación o "pay back".
 - B.6.** Saber elaborar la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de una empresa, calculando e identificando los principales resultados, así como calcular las rentabilidades económica y financiera.

ECONOMÍA DE LA EMPRESA

SOLUCIONES

(Documento de trabajo orientativo)

A.1. Defina dos tipos de estrategias de crecimiento o desarrollo empresarial (1 punto).

SOLUCIÓN:

Los tipos de estrategias pueden ser:

a) Estrategias de especialización:

- Penetración de mercados: la empresa pretende aumentar las ventas de productos actuales en los mercados en que opera, bien entre sus clientes habituales o bien consiguiendo más clientes.
- Desarrollo de mercados: la empresa trata de vender sus productos en nuevos mercados, bien sea en nuevos mercados geográficos, o bien nuevos grupos o segmentos de clientes.
- Desarrollo de productos: la empresa intenta vender nuevos productos o variaciones de los existentes en sus mercados actuales.

b) Estrategias de diversificación: la empresa intenta vender nuevos productos en nuevos mercados, pudiendo ser relacionada (horizontal o vertical) y no relacionada (heterogénea o de conglomerado).

A.2. Explique dos diferencias existentes entre los empresarios individuales (personas físicas) y las sociedades (personas jurídicas) (0,5 puntos). De las siguientes formas jurídicas, indique en cuáles la responsabilidad de los socios está limitada al patrimonio aportado a la empresa: a) empresario individual, b) sociedad anónima y c) sociedades de interés social (cooperativas) (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

Entre las diferencias que pueden existir entre un empresario individual y una sociedad pueden estar las siguientes:

- La limitación de la responsabilidad, siendo ilimitada a todo el patrimonio propio del empresario individual y limitada al patrimonio aportado en las sociedades o personas jurídicas.
- El diferente tratamiento fiscal de los beneficios que obtienen (IRPF para el empresario individual o impuesto de sociedades, en el caso de sociedad).
- La necesidad de aportar un volumen de capital mínimo para iniciar la actividad.
- El empresario individual tiene personalidad física, identificándose empresa y empresario; mientras que la sociedad tiene personalidad jurídica distinta de las personas físicas que forman o componen la sociedad.
- No existe separación entre los bienes de la empresa y los bienes personales del empresario (en el caso del empresario individual), mientras que sí están diferenciados en una sociedad.
- Deber de escriturar públicamente la constitución de la sociedad e inscribirse en el Registro Mercantil. No así en el caso del empresario individual.

a) Empresario individual: responsabilidad ilimitada.

b) Sociedad anónima: responsabilidad limitada.

c) Sociedades de interés social (cooperativas): responsabilidad limitada.

A.3. Defina qué se entiende por comunicación comercial o promoción del producto (1 punto). Identifique y defina cuatro herramientas del mix de promoción o comunicación (1 punto).

SOLUCIÓN:

Se trata del conjunto de instrumentos o acciones desarrolladas por la empresa para posicionarse en el mercado, dando a conocer su actividad, sus productos y marcas, con objeto de persuadir a los potenciales clientes de su adquisición y así poder incrementar sus ventas.

Las distintas herramientas que componen el mix de promoción son:

- La publicidad: forma de comunicación impersonal y masiva que paga la empresa para transmitir un mensaje a través de un medio de masas, con intención de influir sobre el comportamiento de los consumidores.
- La promoción de ventas: actividades comerciales realizadas por la empresa para atraer el interés de consumidores o distribuidores, a través de incentivos por un corto periodo de tiempo.
- Las relaciones públicas (o propaganda): actividades que la empresa lleva a cabo para crear, mejorar y mantener su imagen, como también la de sus productos y marcas, ante los distintos colectivos con los que se relaciona, tanto externos (consumidores, medios, organizaciones...) como internos (empleados, accionistas...).
- La venta personal o fuerza de ventas (también denominado equipo de ventas): actividades emprendidas por la empresa a través de su red de vendedores o representantes, los cuales mantienen contacto y comunicación directos con consumidores y distribuidores.
- Publicidad en el lugar de venta (*merchandising*): técnicas, estrategias o actividades promocionales realizadas en el mismo punto de venta, para captar la atención de los clientes y estimular con ello la compra de sus productos.
- El marketing directo: técnicas que permiten un contacto directo e inmediato con el cliente potencial a través de mensajes a móviles, correo electrónico, redes sociales, etc.

A.4. Defina el concepto de productividad global y productividad de un factor (1 punto). Indique cuatro actuaciones o medidas que podría introducir una empresa para mejorar su productividad (1 punto).

SOLUCIÓN:

La productividad de un factor puede definirse como la producción obtenida por una unidad de factor empleado en un periodo de tiempo determinado.

La productividad global es la relación entre la producción obtenida y los factores empleados en su obtención en un periodo de tiempo concreto. La productividad global se calcula dividiendo el valor de la producción total expresado en unidades monetarias, entre el coste total de los factores necesarios para producirlos.

Entre los factores que pueden mejorar la productividad de la empresa están:

- Inversión en bienes de capital, tanto de instalaciones como de maquinaria.
- Mejorar el capital humano, a través de la formación de los empleados de la empresa.
- Introducir cambios tecnológicos.
- Innovación organizativa y mejorar la calidad en la gestión de los recursos.
- Motivación en los trabajadores.

A.5. “ASTRO REY”, S.A. fabrica y comercializa paneles solares. El proceso completo requiere de 27 horas de trabajo por cada unidad de producto, costando a la empresa cada hora de trabajo 25 €. Para la obtención de cada unidad de producto incurre en costes de materiales y consumo eléctrico que ascienden a 815 €. Paga 10 € por el transporte por cada unidad de producto. Soporta unos costes fijos que ascienden a 1.000.000 € al año. El precio de venta de cada unidad de producto es de 4.000 €. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- Calcule el umbral de rentabilidad o punto muerto de la empresa (1 punto).
- Realice una representación gráfica, identificando las zonas de beneficios y de pérdidas (0,5 puntos).
- En caso de que la empresa tenga unas ventas de 600 unidades de producto, cuyo precio de venta unitario fuera de 3.400 €, calcule el resultado que obtendría, suponiendo que no varían los costes fijos ni el coste variable por cada unidad de producto (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

- El umbral de rentabilidad o punto muerto (Q) es la cantidad que debe vender la empresa, para igualar ingresos y costes.

Con la información aportada, lo primero que tenemos que calcular es el Coste Variable Medio, CVMe, a partir de los conceptos de coste variable facilitados:

- Coste Laboral/producto = 25 € X 27 horas = 675 €/ud.
- Coste materiales y electricidad/producto = 815 €/ud.
- Coste transporte = 10 €/ud.

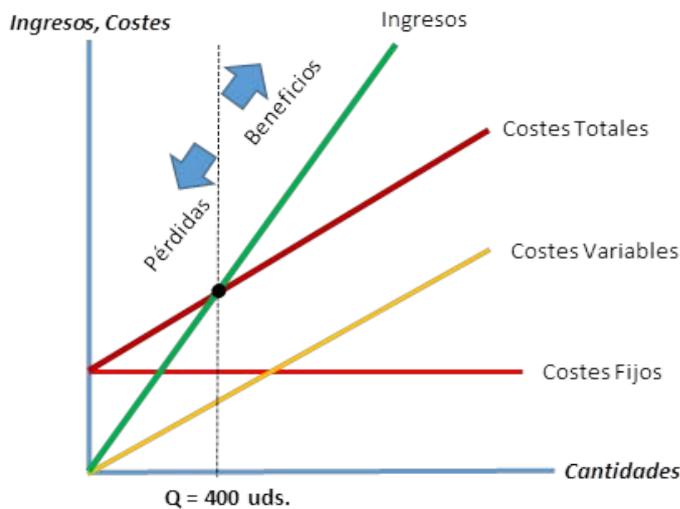
$$CVMe = 675 + 815 + 10 = 1.500 \text{ €/ud.}$$

Conocemos los Costes Fijos, CVMe y también el precio de venta unitario (p), con lo que podemos

calcular Q: $Q = CF / (p - CVM_e) = 1.000.000 / (4.000 - 1.500) = 400$ unidades.

El Umbral de rentabilidad o punto muerto es de 400 unidades de producto.

b) La representación gráfica sería:



c) Para calcular el resultado de la empresa, tenemos que considerar:

- Por un lado, los ingresos: $I = p \times q = 3.400 \times 600 = 2.040.000 \text{ €}$
- Por otro, los costes: $C = CF + CV$
 - Costes Fijos = 1.000.000 €
 - $CV = CVM_e \times q = 1.500 \text{ €/ud} \times 600 \text{ ud} = 900.000 \text{ €}$ $C = 1.000.000 + 900.000 = 1.900.000 \text{ €}$

Resultado = $I - C = 2.040.000 - 1.900.000 = 140.000 \text{ €}$

En esta nueva situación, la empresa obtendría unos beneficios de 140.000 €

A.6. La empresa de televisión por cable "TU BUTACA EN CASA", S.A. ha publicado la siguiente situación patrimonial a 31 de diciembre de 2020 (en euros): existencias, 4.000; cuentas corrientes en banco, 9.000; dinero en caja, 3.000; reservas, 110.000; capital social, 320.000; aplicaciones informáticas, 150.000; deudas a corto plazo con la hacienda pública, 2.000; construcciones, 218.000; mobiliario, 17.000; amortización acumulada del inmovilizado material, 5.000; deudas con entidades de crédito a 6 meses, 8.700; deudas con proveedores, 3.300; préstamo bancario a devolver en 10 años, 46.000; facturas pendientes de cobro de clientes, 2.000; maquinaria y equipo informático, 104.000. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- Elabore el Balance de Situación a 31 de diciembre de 2020 indicando las principales masas patrimoniales (1 punto) y calcule el resultado del ejercicio (0,25 puntos).
- Calcule el fondo de maniobra o de rotación e interprete su resultado (0,5 puntos).
- Calcule la ratio de endeudamiento de la empresa (Pasivo/Patrimonio Neto) (0,25 puntos).

SOLUCIÓN:

- El Balance de Situación, con los conceptos agrupados y ordenados debidamente en sus correspondientes masas patrimoniales, quedaría elaborado como sigue:

ACTIVO		PATRIMONIO NETO y PASIVO	
Activo no corriente	484.000	Patrimonio Neto	442.000
<i>Inmovilizado intangible</i>	150.000	Capital Social	320.000
Aplicaciones informáticas	150.000	Reservas	110.000
<i>Inmovilizado material</i>	334.000	Resultado del Ejercicio	12.000
Construcciones	218.000	Pasivo no corriente	46.000
Mobiliario	17.000	Deudas a largo plazo (préstamo bancario 10 años)	46.000
Maquinaria y equipo informático	104.000	Pasivo corriente	14.000
Amortización acumulada inmovilizado material	-5.000	Proveedores	3.300
Activo corriente	18.000	Hacienda pública acreedora	2.000
Existencias	4.000	Deudas a corto plazo (6 meses)	8.700
Clientes	2.000		
Banco	9.000		
Caja	3.000		
TOTAL ACTIVO	502.000	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	502.000

El resultado del ejercicio se habría calculado como la diferencia de Activo Total – Pasivo corriente – Pasivo no corriente – Reservas – Capital Social = 502.000 – 14.000 – 46.000 – 110.000 – 320.000 = 12.000 €

b) El Fondo de Maniobra o de Rotación se puede calcular:

- Como AC – PC
- Como Capital Permanente (PN + PNC) – ANC

FM = AC – PC = 18.000 – 14.000 = 4.000 € Al ser positivo, la empresa dispone de suficientes activos que convertir en liquidez en el corto plazo, si necesitara hacer frente a sus deudas a corto plazo.

c) La ratio de endeudamiento de la empresa (Pasivo/Patrimonio Neto) arrojaría el siguiente resultado RE = (46.000 + 14.000) / 442.000 = 60.000 / 442.000 = 0,14.

B.1. Explique en qué consiste la financiación de la empresa (0,5 puntos). Cite dos criterios de clasificación de los recursos financieros o fuentes de financiación empleadas por las empresas (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

La financiación es la acción por la cual la empresa obtiene los recursos, fondos o fuentes que precisa para llevar a cabo sus inversiones.

Los criterios de clasificación de las fuentes de financiación pueden ser:

- Según la propiedad o titularidad de los fondos o recursos:
 - Financiación propia.
 - Financiación ajena.
- Según su permanencia o duración en la empresa:
 - Financiación a corto plazo.
 - Financiación a largo plazo.
- Según su procedencia u origen:
 - Financiación interna.
 - Financiación externa.

B.2. Defina en qué consiste la innovación de producto (0,5 puntos) y la innovación de proceso (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

Los dos tipos de innovación que puede implementar una empresa son:

- Innovación de producto: el conocimiento tecnológico se utiliza en la concepción y desarrollo de nuevos productos o en la mejora de los existentes.
- Innovación de proceso (o de método productivo): el conocimiento tecnológico o también mejoras organizativas, comerciales, logísticas... se emplean en la introducción de nuevos procesos o formas de producción o en la mejora de las existentes.

B.3. Defina segmentación de mercado (1 punto). Enumere y explique cuatro criterios a aplicar en la segmentación de mercado (1 punto).

SOLUCIÓN:

La segmentación de mercados consiste en dividir el mercado en grupos de consumidores con pautas similares de consumo ante un determinado bien o servicio, para realizar una oferta comercial diferenciada para cada segmento.

Entre los criterios que se utilizan, se pueden citar:

- Criterios demográficos: grupos de consumidores que se diferencian por edad, sexo, estado civil, etc.
- Criterios geográficos: grupos de consumidores que se diferencian por lugar de residencia (zona urbana o rural), zonas climáticas, etc.
- Criterios socioeconómicos: grupos de consumidores que se diferencian por nivel de renta, nivel cultural, clase social, etc.
- Criterios psicográficos: grupos de consumidores que se diferencian por estilo de vida, valores de los consumidores, personalidad, etc.
- Criterios por comportamiento de compra: grupos de consumidores que se diferencian por volumen de compras, frecuencia de compras, fidelidad a una marca, etc.

B.4. Defina el concepto de empresa (0,5 puntos). Explique tres objetivos de las empresas (0,75 puntos). Identifique tres áreas funcionales en las que generalmente se organiza una empresa y señale las actividades que desempeñan (0,75 puntos).

SOLUCIÓN:

Podríamos definir empresa como la unidad básica de producción, que utiliza una combinación de factores productivos de manera coordinada "por el empresario" o "por la dirección de la empresa", para obtener (o crear) bienes y servicios que satisfagan las necesidades de las personas.

Los objetivos de la empresa pueden ser:

- Maximizar la rentabilidad de las inversiones; esto es, el máximo beneficio, en función de las inversiones (rentabilidad económica).
- Maximizar la rentabilidad de los fondos propios, aumentando los beneficios a los accionistas (rentabilidad financiera).
- Crear o generar valor económico, al satisfacer las necesidades de la sociedad.
- Crecer, progresar, de modo que no se quede estancada y aumente el valor económico generado: aumentando la producción, las ventas, los beneficios, su cuota de mercado, abriéndose a nuevos mercados...
- Asumir una responsabilidad social y ética en relación con los distintos colectivos con los que se relaciona interna y externamente (propietarios, empleados, proveedores, clientes, sindicatos, Estado), con la sociedad y con el medio ambiente.

Las áreas funcionales que integran la empresa son:

- Área de producción: aprovisionamiento de materias primas para comenzar la fabricación o producción, producción (o generación) de los bienes y servicios.
- Área comercial o de marketing: estudio del mercado, comercialización y venta de los productos.
- Área financiera: captación y gestión de los recursos financieros y destino de estos a las prioridades de inversión.

- Área de Recursos Humanos: selección, formación, motivación de los trabajadores, planificación y organización de las plantillas.

B.5. Una empresa de gestión medioambiental se está planteando llevar a cabo un nuevo proyecto. Para ello cuenta con dos opciones de inversión (A y B). El proyecto A requiere un desembolso inicial de 5 millones de € y se estima que generaría unos flujos de caja de 2 millones el primer año y 5 millones el segundo. El proyecto B, más ambicioso, precisa un desembolso inicial de 10 millones de €, que podrían suponer unos flujos de caja el primer año de 7 millones y el segundo de 5 millones. La tasa de descuento es del 2% anual. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- ¿Qué proyecto de inversión debería seleccionar finalmente la empresa de acuerdo con el criterio de valoración del Valor Actual Neto? (1 punto).
- ¿En cuál de los dos proyectos de inversión se recupera antes la inversión realizada? (1 punto).

Nota: para el cálculo se puede emplear el año natural o el año comercial.

SOLUCIÓN:

a) Valor Actual Neto (VAN) de ambas inversiones:

- Proyecto A: $VAN = -5 + \{2/1,02\} + \{5/(1,02^2)\} = 1,77$ millones.
- Proyecto B: $VAN = -10 + \{7/1,02\} + \{5/(1,02^2)\} = 1,67$ millones .

Siendo interesantes ambas inversiones, por tener las dos un VAN > 0, la empresa debería seleccionar el proyecto A, ya que su VAN es mayor que el del proyecto B.

b) Para saber el tiempo que tarda la empresa en recuperar el dinero invertido, utilizamos el criterio del plazo de recuperación o pay-back

- Proyecto A “Pay-back”:

Invierte 5 millones.

Año 1 recupera 2 millones. Quedan por recuperar 3 millones.

Año 2:

- Con año comercial (360 días): los 3 millones restantes se recuperan en $(3 \times 360) / 5 = 216$ días.
- Con año natural (365 días): los 3 millones restantes se recuperan en $(3 \times 365) / 5 = 219$ días.

Resultado “Pay back” A:

- Con año comercial (360 días): 1 año y 216 días (1 año y 7,2 meses).
- Con año natural (365 días): 1 año y 219 días (1 año y 7,3 meses).

- Proyecto B “Pay-back”:

Invierte 10 millones.

Año 1 recupera 7 millones. Quedan por recuperar 3 millones.

Año 2:

- Con año comercial (360 días): los 3 millones restantes se recuperan en $(3 \times 360) / 5 = 216$ días.
- Con año natural (365 días): los 3 millones restantes se recuperan en $(3 \times 365) / 5 = 219$ días.

Resultado “Pay back” B:

- Con año comercial (360 días): 1 año y 216 días (1 año y 7,2 meses).
- Con año natural (365 días): 1 año y 219 días (1 año y 7,3 meses).

En ambos proyectos el plazo de recuperación de la inversión es el mismo: 1 año y 219 días de acuerdo con el año natural (1 año y 7,3 meses) o bien 1 año y 216 días de acuerdo con el año comercial (1 año y 7,2 meses).

B.6. La empresa “MEMUEVO” S.A., dedicada a la venta de patinetes, presenta la siguiente información de ingresos y gastos en 2020: ventas, 1.200.000€; ingresos por prestación de servicios, 180.000€; gastos de personal, 250.000€; gasto del alquiler de instalaciones, 200.000€; compra de mercaderías, 750.000€; amortización del inmovilizado, 50.000€; gasto por intereses de préstamo a largo plazo, 15.000€; ingreso por intereses de depósitos bancarios, 2.000€. Teniendo en cuenta la información anterior, y que el activo

total es de 850.000€ y el pasivo total de 150.000€, se pide:

- a) Elabore la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del ejercicio 2020, conforme al Plan General de Contabilidad, identificando convenientemente el Resultado de Explotación (1 punto), el Resultado Financiero (0,25 puntos) y el Resultado del Ejercicio (0,25 puntos).
- b) Calcule la Rentabilidad Económica y la Rentabilidad Financiera (0,5 puntos).

Nota: el tipo impositivo del impuesto sobre el beneficio de las sociedades es del 25%.

SOLUCIÓN:

Elaboración de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias e identificación de los resultados indicados:

Cuenta de Pérdidas y Ganancias MeNuevo, S.A. 2020	
Ventas	1.200.000
Prestación de servicios	180.000
Ingresos de Explotación	1.380.000
Compras	-750.000
Dotación amortización inmovilizado	-50.000
Gastos de personal	-250.000
Arrendamiento instalaciones	-200.000
Gastos de Explotación	-1.250.000
Resultado de Explotación	130.000
Ingresos Financieros (intereses de depósitos)	2.000
Gastos Financieros (intereses de préstamo)	-15.000
Resultado financiero	-13.000
Resultado Antes de Impuestos	117.000
Impuesto sobre el Beneficio (25%)	-29.250
Resultado del Ejercicio	87.750

Rentabilidad Económica= Resultado de explotación / Total activo= $130.000/850.000= 15,29\%$

Rentabilidad Financiera (*) = Resultado del ejercicio/ Total Patrimonio Neto= $87.750/700.000= 12,54\%$

(*) Para calcular la Rentabilidad Financiera, previamente hay que calcular el Patrimonio Neto:

Patrimonio Neto= Activo-Pasivo= $850.000-150.000= 700.000$