

### EJEMPLO 1:

Una empresa muestra los siguientes datos:

Compras de mercaderías	2 100	Intereses de deudas	325
Ventas	7 500	Impuesto sobre Beneficios	550
Alquileres	250	Otros tributos	175
Amortizaciones	270	Suministros	710
Sueldos y salarios	1 200	Transportes	400
Seguridad Social empresa	500	Activo	22 000

Se pide:

- Formalizar la cuenta de resultados.
- Calcular e interpretar la rentabilidad económica.

**Solución:**

- Modelo funcional de cuenta de resultados:

<b>Ingresos de explotación</b>		<b>7 500</b>	
Ventas	7 500		
<b>- Gastos de explotación</b>		<b>- 5 605</b>	
Compras de mercaderías	2 100		
Sueldos y salarios	1 200		
Seguridad Social empresa	500		
Amortizaciones	270		
Suministros	710		
Transportes	400		
Alquileres	250		
Otros tributos	175		
<b>= Beneficio antes de intereses e impuestos (BAII)</b>		<b>1 895</b>	
<b>- Gastos financieros</b>		<b>- 325</b>	
Intereses de deudas	325		
<b>= Beneficio antes de impuestos (BAI)</b>		<b>1 570</b>	
<b>- Impuesto sobre Beneficios</b>		<b>- 550</b>	
<b>= Beneficio neto (BN)</b>		<b>1 020</b>	<b>(Continúa)</b>

### (Continuación)

- Cálculo e interpretación de la rentabilidad económica.

El cálculo de la rentabilidad económica es:

$$re = \frac{1\,895}{22\,000} = 0,086 \text{ (8,6\%)}$$

Este resultado indica que las inversiones de la empresa (activo) han generado recursos en un porcentaje del 8,6%, es decir, de cada 100€ invertidos se han obtenido 8,6€ de rendimiento.

Si introducimos las ventas en la expresión, el resultado es:

$$re = \underbrace{\frac{1\,895}{7\,500}}_{\text{margen}} \cdot \underbrace{\frac{7\,500}{22\,000}}_{\text{rotación}} = 0,253 \cdot 0,341 = 0,086 \text{ (8,6\%)}$$

- El margen de 0,253 indica que cada 100€ de venta generan 25,3€ de beneficios (BAII).
- La rotación de 0,341 indica que cada 100€ de inversión en activos generan 34,1€ de ventas.
- La rentabilidad económica de 0,086 (el producto de ambos) indica que cada 100€ de inversión en activo generan 8,6€ de beneficios (BAII).

La mejora de la rentabilidad económica de la empresa se puede conseguir de dos formas: incrementando el margen y/o la rotación mediante los procedimientos expuestos teóricamente (aumentar el precio de venta, reducir las inversiones sin alterar las ventas...). En todo caso, siempre resulta interesante comparar todos estos datos con el de otras empresas del sector.