

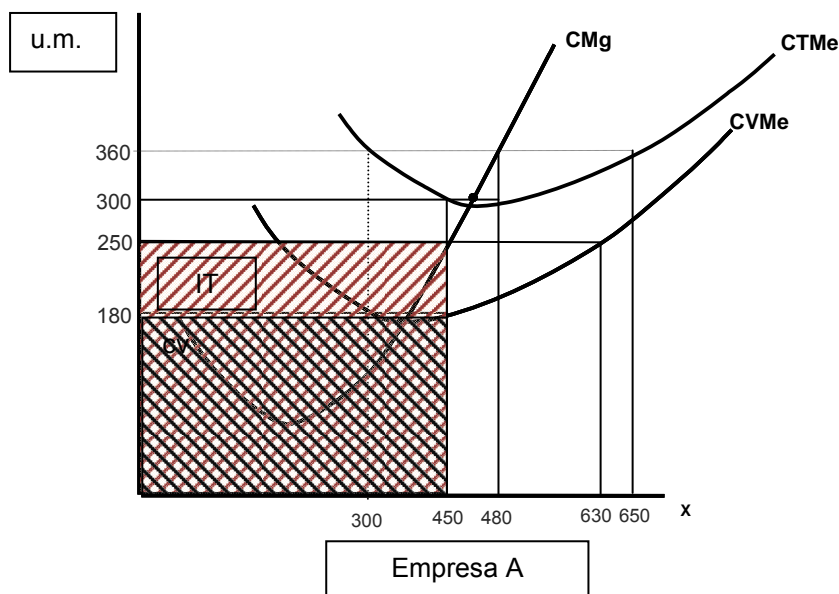
Nombre:

DNI:

Matrícula:

# 1<sup>er</sup> Control

1. (2 puntos) Suponemos una empresa A (que maximiza su beneficio en competencia perfecta), cuyas curvas de costes unitarios a corto plazo son las que se muestran a continuación. **Razone** las respuestas de los diferentes apartados.
- Para un precio igual a 250 u.m. ¿cuál será el nivel óptimo de producción para la empresa? ¿Producirá esa cantidad de bien para ese precio?
  - Calcule y señale gráficamente los ingresos totales para una situación como la descrita en el apartado a).
  - ¿Cuál es el coste variable para ese precio (apartado a)? Calcúlelo y señálelo en el gráfico.
  - Para el precio de mercado del apartado “a”, ¿qué costes son los que se cubren con los ingresos? ¿por qué? ¿qué costes no podrá pagar el empresario? Indique la cantidad.



a) El nivel óptimo de producción, es decir, la maximización de beneficios o minimización de pérdidas, se da cuando  $CMg = IMg$ . En C.P.  $IMg = p$ , por ello se produce en  $x=450$  unidades. Con  $p=250$  el empresario obtiene unas pérdidas menores que los costes fijos. Sí producirá ya que si no lo hace, las pérdidas serían por un importe igual a los costes fijos y ésta sería peor opción.

b)  $IT = p \cdot x = 250 \cdot 450 = 112.500 \text{ U.M.}$



c)  $CV = CMeV \cdot X = 180 \cdot 450 = 81.000 \text{ U.M.}$



d) Los costes variables y parte de los fijos. Primero cubre variables para poder seguir produciendo. No puede pagar parte de los fijos, 22.500 u.m. (las pérdidas).

Nombre:

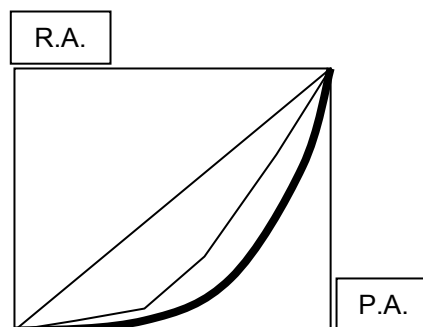
DNI:

Matrícula:

2. (1,5 puntos) Realice el gráfico del Índice de Lorenz con los siguientes datos:

3.

POBLACIÓN	RENTA (%)	Población acumulada	Renta acumulada
1er. Quintil	7	20	7
2º Quintil	10	40	17
3º Quintil	20	60	37
4º Quintil	23	80	60
5º Quintil	40	100	100



4. (0,5 puntos) En el gráfico anterior, dibuje una curva de Lorenz que exprese peor distribución de la renta que la del apartado anterior. Razone su respuesta.

Cualquier curva de Lorenz más alejada de la equidistribución, es decir, con un índice de valor más alto (más cercano al uno). Ver en el dibujo línea gruesa.

5. (1 puntos) Indique cómo calcular las siguientes variables (definición y fórmula):

- Elasticidad de demanda

Mide la sensibilidad que tienen los compradores en la cantidad demandada de un bien, ante variaciones de sus precios manteniendo el resto constante.

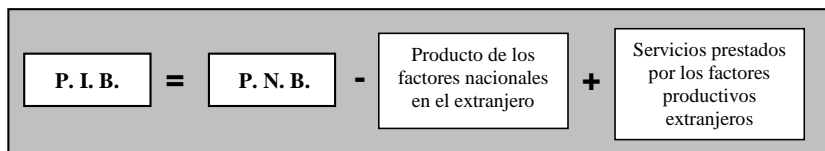
$$|E_p| = (\Delta\%x_i)/(\Delta\%p_i) = \Delta x / \Delta p \cdot p/x$$

- Coste Medio Variable de una empresa

**Costes variables (CV):** Costes que varían con la cantidad de producto que se obtenga. Dependen del volumen de producción (electricidad, materias primas...)

$$CVM_e = CV / x$$

- Producto Interior Bruto



- Producto Nacional Bruto

*“Valor monetario de la producción bruta de un país durante un período de tiempo determinado, generalmente un año, a precios de mercado”.*

Nombre:

DNI:

Matrícula:

6. (1 puntos) Complete las siguientes sentencias:

- Cuando analizamos el desplazamiento de la demanda, al aumentar el precio del bien analizado, la curva de demanda **no se mueve, no se desplaza**.
- Cuando analizamos la función de demanda de un bien, decimos que dos bienes son complementarios cuando **al modificar el precio del otro bien, la cantidad demandada del estudiado se modifica en sentido contrario**.
- Ante una demanda inelástica, si queremos incrementar los ingresos del empresario, debemos **aumentar el precio**.
- El empresario maximiza sus beneficios siempre que produzca cuando su ingreso marginal se igualan a su coste marginal para esa producción.

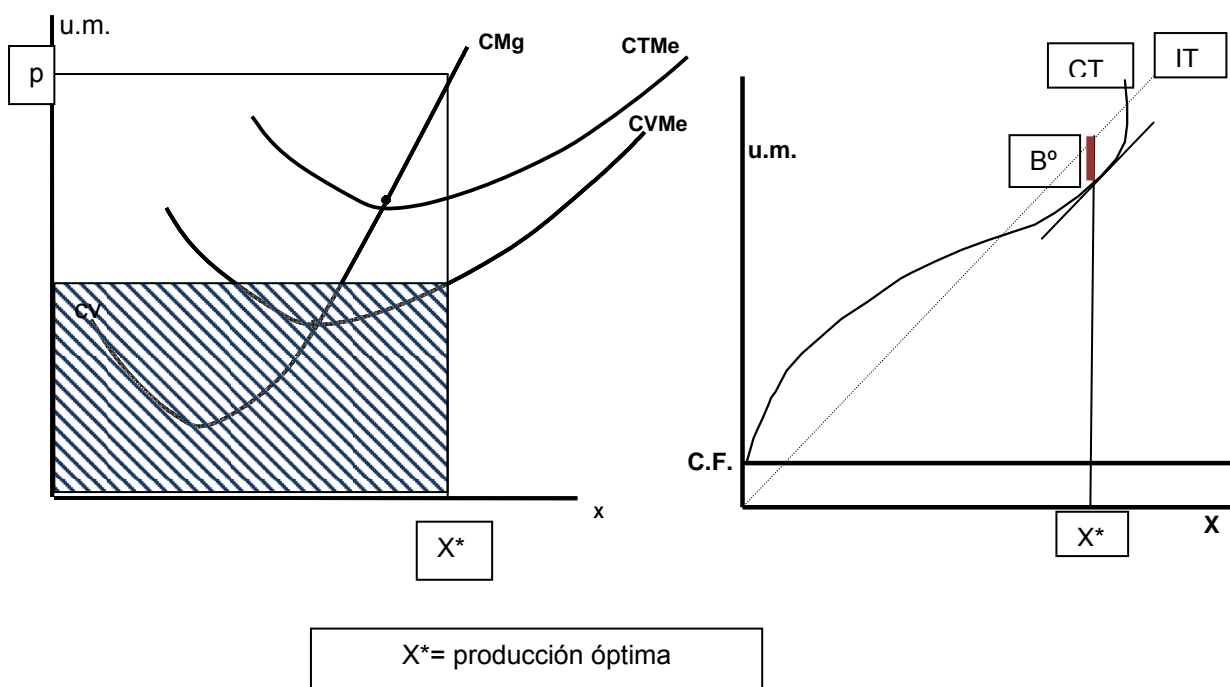
7. (2 puntos) ¿Cómo afecta una variación en el tipo de cambio a la economía de un país? Ponga un ejemplo para razonar su contestación.

Al variar el tipo de cambio de la moneda de un país, repercute en la economía en su conjunto, se debe analizar su repercusión positiva o negativa sobre las exportaciones, importaciones, turismo, el nivel de precios, el consumo interno, la inversión de las empresas, la producción interna y el tipo de interés.

En general, (en la mayoría de los casos que el alumno cite como ejemplo) si una moneda pierde valor, se deprecia o es devaluada (se abarata la moneda nacional), se favorece las exportaciones y el turismo, dificulta las importaciones, los precios tenderán a subir y se contendrá el consumo, las inversiones también tenderán a disminuir, la producción interna disminuirá y el tipo de interés tenderá a incrementarse para contener la inflación.

8. (2 puntos) En un mercado de competencia perfecta, una empresa se enfrenta a un precio de mercado que le permite producir con beneficios extraordinarios.

- Dibuje en los ejes de coordenadas la situación que tendrían para esta empresa los ingresos y costes unitarios y marginales. Marque un posible precio para esta situación y señale en el gráfico cuáles son los costes variables para esta empresa en su producción óptima.
- Dibuje en otros ejes de coordenadas la situación que tendrían para esta empresa los ingresos y costes totales. Indique gráficamente los beneficios de la empresa.



Nombre:

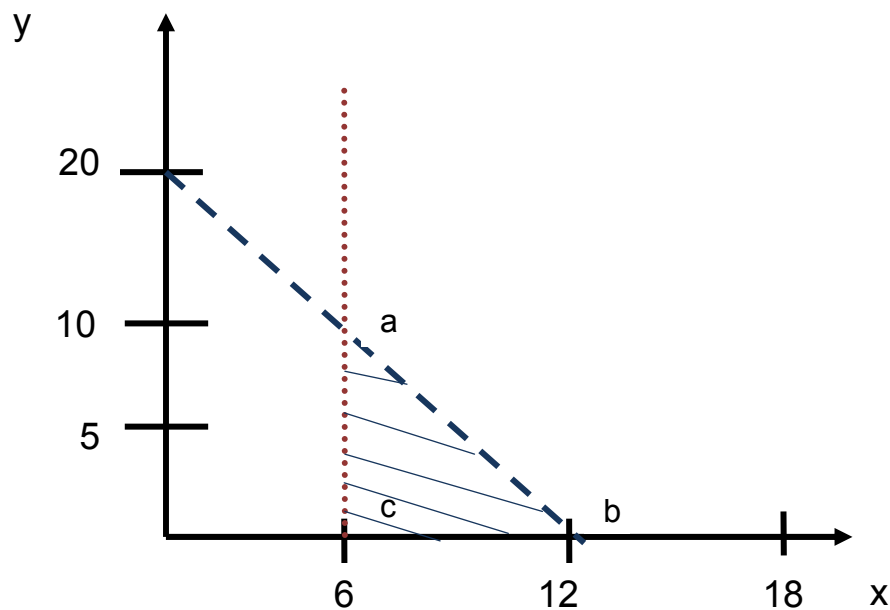
DNI:

Matrícula:

## 2º Control

- a) [2,5 puntos] Si el área de posibilidades de producción es la señalada, determinar las cantidades óptimas de fabricación de cada producto JUSTIFICANDO Y RAZONANDO la solución por el método de representación gráfica, en cada uno de los siguientes casos:

- a) Si la función objetivo es: Max. Beneficio:  $200x + 100y$   
 b) Si la función objetivo es: Max. Beneficio:  $50x + 200y$

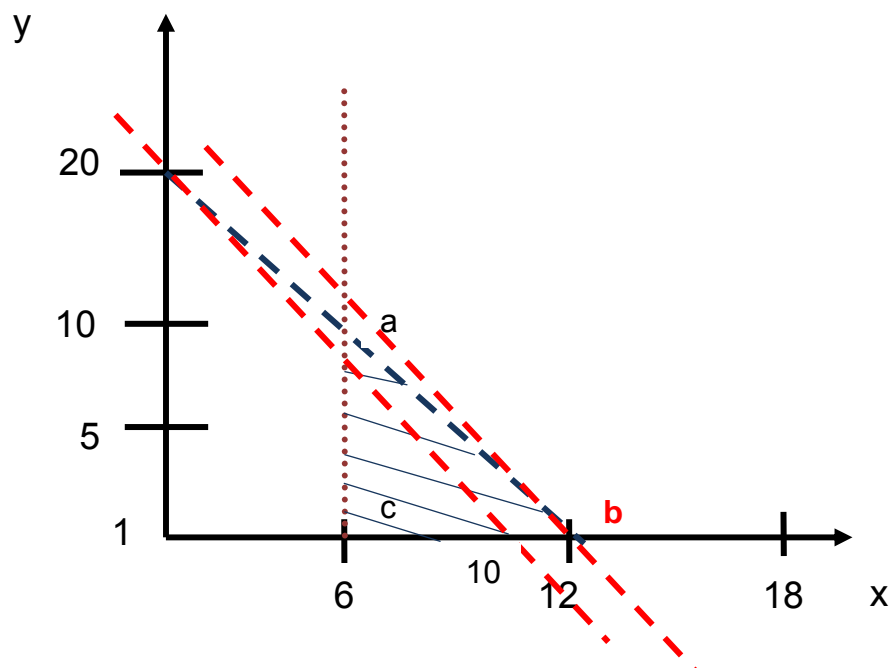


- a) Si la función objetivo es: Max. Beneficio:  $200x + 100y$

$$200x + 100y = 2000$$

Si  $x = 0 > y = 20$ ; Si  $x = 10 > y = 0$

Solución: punto b.



Nombre:

DNI:

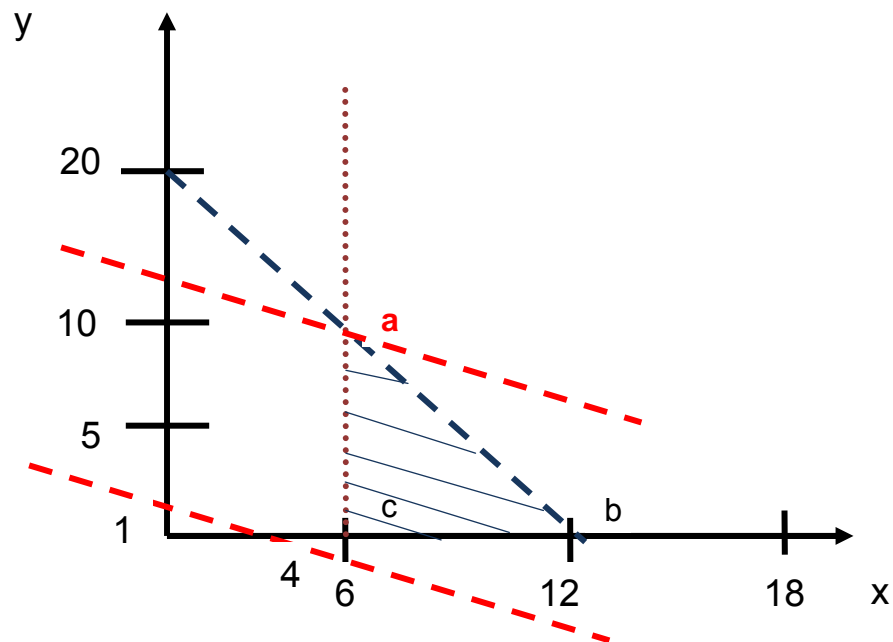
Matrícula:

b) Si la función objetivo es: Max. Beneficio:  $50x + 200y$

$$200x + 100y = 200$$

Si  $x = 0 > y = 1$ ; Si  $x = 4 > y = 0$

Solución: punto a.



Nombre:

DNI:

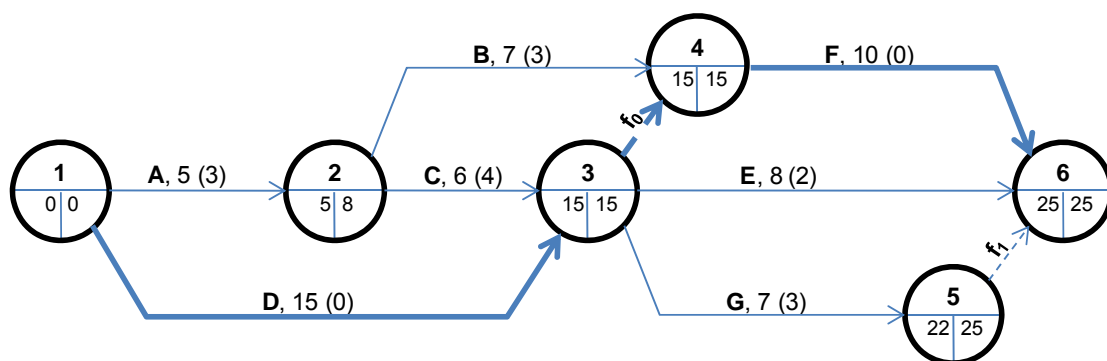
Matrícula:

- b) [2,5 puntos] Disponemos de la información que se resume en la tabla acerca de las actividades de un proyecto.

Actividad	Precedentes	Duración
A	-	5
B	A	7
C	A	6
D	-	15
E	C, D	8
F	B, C, D	10
G	C, D	7

Se pide:

- [1,5 punto] Dibujar el grafo PERT
- [0,6 punto] Calcular los tiempos Early y Last de cada estado
- [0,6 punto] Camino crítico y su duración
- [0,7 punto] Holgura total de todas las actividades
- [0,6 punto] Holgura libre e independiente de la actividad E



- Ver gráfica
- Ver gráfica
- 1->3->4->6 o D->F Duración: 25
- Ver gráfica
- Holgura libre: 2 Holgura independiente: 2

Nombre:

DNI:

Matrícula:

c) *[1 puntos]* Responda brevemente

a) Indique si los enunciados son verdaderos o falsos:

F “En el caso de la Sociedad Anónima el control no está separado de la propiedad”

F “ En una estrategia de diferenciación, la empresa deberá buscar aquellos elementos que permitan fijar un precio inferior al de sus competidores”

b) Dos de las cinco fuerzas que miden la competencia en un sector son el poder de negociación con los proveedores y con los clientes. Enumere las otras tres:

- Grado de rivalidad
- Barreras de entrada
- Amenaza de productos sustitutivos

c) Enumere las cuatro variables básicas de las decisiones de marketing:

- Política de Producto (PRODUCT)
- Política de Precios (PRICE)
- Política de Distribución (PLACE)
- Política de Comunicación (PROMOTION)

d) *[1 punto]* Explique en qué tipo de empresa se da una percepción de la totalidad de la renta residual, en qué consiste y por qué sucede este hecho.

Nombre:

DNI:

Matrícula:

- e) [1 punto] Explique la siguiente sentencia, analítica y gráficamente: “Si la empresa no cubre sus costes a corto plazo se retirará del mercado”.
- f) [1 punto] Describa brevemente los distintos tipos de estrategia de crecimiento por expansión.
- **Penetración en el mercado:** la empresa trata de conseguir mayores ventas a base de incrementar el volumen de las mismas dirigiéndose a sus clientes actuales o bien tratando de encontrar nuevos clientes para sus actuales productos. Esta estrategia es más adecuada cuando el mercado está en fase de crecimiento. La obtención de una mayor participación en el mercado se puede lograr a través de variables comerciales (campañas publicitarias, promociones,...) o también mediante la creación de una ventaja competitiva sostenida (liderazgo en costes o diferenciación).
  - **Desarrollo de productos:** Con esta estrategia la empresa se mantiene en el mercado actual pero se desarrollan productos que poseen características nuevas que permiten mejorar el desempeño de la función para la que sirven, su aspecto, su manejabilidad, etc. La estrategia de desarrollo de productos permite ofrecer al mercado una imagen de innovación a la vez que posibilita la generación de sinergias al compartir los diferentes productos las mismas estructuras comerciales o de distribución y, al menos parcialmente, de producción.
  - **Desarrollo de mercados:** Con esta estrategia la empresa trata de introducir sus productos tradicionales en nuevos mercados, entendidos éstos como nuevas áreas geográficas, nuevos mercados funcionales o nuevos grupos de clientes. Su principal ventaja es que permite aprovechar la tecnología y la capacidad de producción existentes para vender los productos de la empresa en mercados distintos de los actuales. Un caso particular de desarrollo de mercados es el que se produce cuando la empresa se dirige a nuevas áreas geográficas situadas en países distintos al de origen. En este caso estaríamos hablando de estrategia de internacionalización.
- g) [1 punto] Enumere las principales variables anatómicas de una organización.
- Especialización
  - Estandarización
  - Formalización
  - Centralización
  - Configuración

Nombre:

DNI:

Matrícula:

### 3<sup>er</sup> Control

1. [4,5 puntos] El balance de una empresa a 31 de diciembre de 2009 es el que se presenta a continuación:

	ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
20.000	(210) Terrenos y bienes naturales	(100) Capital social	84.000
30.000	(211) Construcciones	(112) Reserva legal	19.000
7.000	(206) Aplicaciones informáticas	(170) Deudas a largo plazo con entidades de crédito	25.000
9.000	(203) Propiedad industrial	(400) Proveedores	25.000
10.000	(300) Mercaderías	(410) Acreedores por prestación de servicios	15.000
25.000	(430) Clientes	(476) Organismos de la seguridad social acreedores	20.000
12.000	( ) Inversiones financieras temporales		
75.000	(572) Bancos		
<b>188.000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>188.000</b>

Las operaciones correspondientes al año 2010 son las siguientes:

1. Compra mercaderías por un valor de 20.000 € (IVA 18%). La mitad del importe de la operación lo paga al contado y la otra mitad a crédito.
2. Vende mercaderías a crédito por un valor de 70.000 € (IVA 18%). El coste de transporte de estas ventas, que asciende a 5.000 € corre a cargo de la empresa (IVA 18%).
3. La empresa concede al cliente del punto anterior un descuento por volumen de compra de 4.000 €.
4. La empresa ingresa 5.000 € en concepto de arrendamientos de unos locales de su propiedad y paga los gastos de luz, agua y gas de la empresa que ascienden a 7.000 €. (IVA de ambas operaciones 18%)
5. Vencen la mitad de lo que las deudas que los clientes mantenían con la empresa. Los clientes abonan esas cantidades sin que se produzca retraso alguno.
6. Se reconocen comisiones a agentes comerciales independientes por valor de 10.000 € (IVA 18%).
7. Se paga la nómina de los trabajadores: Sueldos del personal: 45.000 €. Seguridad social, cuota de la empresa: 7.000 €. Seguridad social, cuota del trabajador: 5.000. Retenciones a cuenta del IRPF: 4.000 €.
8. Se liquidan las deudas con hacienda y con la seguridad social.
9. Se amortiza el inmovilizado (tanto el material como el inmaterial) en un 5%.
10. Las existencias finales de mercaderías ascienden a 7.000 €.

SE PIDE:

- a. (0.5 puntos) Asiento de apertura de la contabilidad de 2010
- b. (2 puntos) Contabilice las operaciones que se han desarrollado a lo largo del periodo.
- c. (1 punto) Realice los asientos de ajuste de la contabilidad
- d. (1 punto) Realice la regularización contable y calcule el resultado del ejercicio.

Nombre:

DNI:

Matrícula:

*Libro diario*

	DEBE	HABER	
20.000	(210) Terrenos y bienes naturales	(100) Capital social	84.000
30.000	(211) Construcciones	(112) Reserva legal	19.000
7.000	(206) Aplicaciones informáticas	(170) Deudas a largo plazo con entidades de crédito	25.000
9.000	(203) Propiedad industrial	(400) Proveedores	25.000
10.000	(300) Mercaderías	(410) Acreedores por prestación de servicios	15.000
25.000	(430) Clientes	(476) Organismos de la seguridad social acreedores	20.000
12.000	(540) Inversiones financieras temporales		
75.000	(572) Bancos		
20.000	(600) Compra de mercaderías	(400) Proveedores	11.800
3.600	(472) HP IVA soportado	(572) Bancos	11.800
82.600	(430) Clientes	(700) Venta de mercaderías	70.000
		(477) HP IVA repercutido	12.600
5.000	(624) Transportes		
900	(472) HP IVA soportado	(572) Bancos	5.900
4.000	(709) Rappels sobre ventas		
720	(477) HP IVA repercutido	(430) Clientes	4.720
5.900	(572) Bancos	(705) Prestaciones de servicios	5.000
		(477) HP IVA repercutido	900
7.000	(628) Suministros		
1.260	(472) HP IVA soportado	(572) Bancos	8.260
51.440	(572) Bancos	(430) Clientes	51.440
10.000	(623) Servicios de profesionales independientes		
1.800	(472) HP IVA soportado	(410) Acreedores por prestación de servicios	11.800
45.000	(640) Sueldos y salarios		
7.000	(642) Seguridad social a cargo de la empresa	(475) HP acreedora por conceptos fiscales	4.000
		(476) Organismos de la seguridad social acreedores	12.000
		(572) Bancos	36.000
12.780	(477) HP IVA repercutido	(472) HP IVA soportado	7.560
		(4750) Hacienda pública acreedor por IVA	5.220
5.220	(4750) Hacienda pública acreedor por IVA		
4.000	(475) HP acreedora por conceptos fiscales		
32.000	(476) Organismos de la seguridad social acreedores		
		(572) Bancos	41.220
800	(680) Amortización del inmovilizado intangible		
		(280) A.A.I.Intangible	800
1.500	(681) Amortización del inmovilizado tangible		
		(281) A.A.I.tangible	1.500
10.000	(610) Variación de existencias de mercaderías	(300) Mercaderías	10.000
7.000	(300) Mercaderías	(610) Variación de existencias de mercaderías	7.000
103.300	(129) Resultado del ejercicio	(600) Compra de mercaderías	20.000
		(624) Transportes	5.000
		(709) Rappels sobre ventas	4.000
		(628) Suministros	7.000

Nombre:

DNI:

Matrícula:

		(623) Servicios de profesionales independientes	10.000
		(640) Sueldos y salarios	45.000
		(642) Seguridad social a cargo de la empresa	7.000
		(680) Amortización del inmovilizado intangible	800
		(681) Amortización del inmovilizado tangible	1.500
		(610) Variación de existencias de mercaderías	3.000
70.000	(700) Venta de mercaderías		
5.000	(705) Prestaciones de servicios		
		(129) Resultado del ejercicio	75.000

*Resultado del ejercicio saldo deudor, Pérdidas de 28.300 euros*

Nombre:

DNI:

Matrícula:

2. [2 puntos] Utilizando los datos del ejercicio anterior realice:

- a) El cierre de la contabilidad
- b) El balance de situación a 31 de diciembre de 2010
- c) La apertura de la contabilidad del año 2011

a)

	DEBE	HABER	
84.000	(100) Capital social	(210) Terrenos y bienes naturales	20.000
19.000	(112) Reserva legal	(211) Construcciones	30.000
	(170) Deudas a largo plazo con	(206) Aplicaciones informáticas	7.000
25.000	entidades de crédito	(203) Propiedad industrial	9.000
36.800	(400) Proveedores	(300) Mercaderías	7.000
	(410) Acreedores por prestación de	(430) Clientes	51.440
26.800	servicios	(540) Inversiones financieras	
800	(280) A.A.I. Intangible	temporales	12.000
1.500	(281) A.A.I. tangible	(572) Bancos	29.160
(28.300)	(129) Resultado del ejercicio		

b)

	ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
	<b>Activo no corriente</b>	<b>Patrimonio neto</b>	
9.000	(203) Propiedad industrial	(100) Capital social	84.000
7.000	(206) Aplicaciones informáticas	(112) Reserva legal	19.000
20.000	(210) Terrenos y bienes naturales	(129) Resultado del ejercicio	(28.300)
30.000	(211) Construcciones	(280) A.A.I. Intangible	800
		(281) A.A.I. tangible	1.500
	<b>Activo corriente</b>	<b>Pasivo</b>	
			25.000
7.000	(300) Mercaderías	(170) Deudas a largo plazo con	36.800
51.440	(430) Clientes	entidades de crédito	
	(540) Inversiones financieras	(400) Proveedores	26.800
12.000	temporales	(410) Acreedores por prestación de	
29.160	(572) Bancos	servicios	

c)

Nombre:

DNI:

Matrícula:

	DEBE	HABER	
20.000	(210) Terrenos y bienes naturales	(100) Capital social	84.000
30.000	(211) Construcciones	(112) Reserva legal	19.000
7.000	(206) Aplicaciones informáticas	(170) Deudas a largo plazo con	
9.000	(203) Propiedad industrial	entidades de crédito	25.000
7.000	(300) Mercaderías	(400) Proveedores	36.800
51.440	(430) Clientes	(410) Acreedores por prestación de	
	(540) Inversiones financieras	servicios	26.800
12.000	temporales	(280) A.A.I. Intangible	800
29.160	(572) Bancos	(281) A.A.I. tangible	1.500
		(129) Resultado del ejercicio	(28.300)

Nombre:

DNI:

Matrícula:

1. [1,5 puntos] Una empresa está considerando una inversión con las siguientes condiciones:

- Inversión inicial: 100.000€
- Flujos de fondos esperados: 25.000€ anuales del primer al quinto año.

Se pide:

- Calcular el Valor Actual Neto de la inversión supuesta una tasa de descuento del 3% anual. ¿Se consideraría viable? ¿Por qué?
- Plantear el cálculo de la TIR.
- Si la empresa decide invertir los flujos obtenidos los años 1, 2 y 4 en un depósito financiero al 4% de interés, ¿qué valor tendrán en el año 5?

Periodo	0	1	2	3	4	5	VAN	VALOR 5º	Tasa
a)	- 100.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	14.493		3,00%
b)		25.000	25.000		25.000			83.368	4,00%

- $VAN = 14.493€$ . Se considera viable por ser el  $VAN > 0$
- La TIR es la tasa a la que  $VAN = 0$   

$$VAN = -100.000 + 25.000 \cdot ((1+i)^5 - 1) / (i \cdot (1+i)^5) = 0$$
- Valor en el 5º año: 83.368€

Nombre:

DNI:

Matrícula:

2. [2 puntos] Se dispone de la información de una empresa que se presenta a continuación.

**BALANCE DE SITUACIÓN**

Millones de u.m.	2004	2005	2006
<b>Activo corriente</b>	<b>85</b>	<b>120</b>	<b>175</b>
· Disponible	15	20	25
· Clientes	35	60	90
· Existencias	35	40	60
<b>Activo no corriente</b>	<b>64</b>	<b>76</b>	<b>90</b>
· Inmuebles	26	27	28
· Maquinaria	22	32	44
· Elementos de Transporte	16	17	18
<b>ACTIVO</b>	<b>149</b>	<b>196</b>	<b>265</b>
<b>Exigible a corto plazo</b>	<b>77</b>	<b>98</b>	<b>105</b>
· Deudas a corto plazo con entidades de crédito	45	60	65
· Proveedores	20	20	18
· Otros acreedores a corto plazo	12	18	22
<b>Exigible a largo plazo</b>	<b>27</b>	<b>44</b>	<b>94</b>
· Deudas a largo plazo con entidades de crédito	26	40	80
· Otros acreedores a largo plazo	1	4	14
<b>Fondos propios</b>	<b>45</b>	<b>54</b>	<b>66</b>
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>149</b>	<b>196</b>	<b>265</b>

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Millones de u.m	2004	2005	2006
Ventas	190	230	280
- Coste de las ventas	-115	-140	-180
<b>Margen bruto</b>	<b>75</b>	<b>90</b>	<b>100</b>
- Gastos de personal	-18	-26	-35
- Otros gastos	-14	-18	-27
- Amortizaciones	-8	-10	-3
<b>Margen de explotación</b>	<b>35</b>	<b>36</b>	<b>35</b>
- Gastos financieros	-5	-14	-15
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>30</b>	<b>22</b>	<b>20</b>
-	-	-	-
- Impuestos	10,5	-7,7	-7
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>19,5</b>	<b>14,3</b>	<b>13</b>

Se pretende conocer la evolución de su rentabilidad entre los años 2005 y 2006. Se pide:

- [0,5 punto] Elegir los ratios que considere más significativos para el problema de la lista c) y calcule sus valores
- [1,5 puntos] Explique la situación que reflejan los Estados Financieros y los ratios, reflejando las causas que justifican la evolución de la empresa.
- Lista de ratios:
  - Fondo de maniobra = Activo circulante - pasivo exigible c/p
  - Ratio de liquidez inmediata = Disponible / Pasivo exigible c/p
  - Coeficiente ácido = ( Disponible + clientes ) / Pasivo exigible c/p
  - R.de liquidez = ( Disponible + clientes + existencias ) / Pasivo exigible c/p
  - Nº de días de pago = ( disponible + clientes ) / gastos medios diarios
  - Fondos propios / (total pasivo + neto)
  - Grado de apalancamiento = Recursos exigibles / (Total Pasivo + neto)
  - Nivel de endeudamiento: Endeudamiento bancario / (total pasivo + neto)
  - Cobertura de cargas financieras: Carga financiera / margen de explotación
  - Eficiencia: Gastos de explotación / margen bruto
  - Plazo de cobro: ( Saldo medio de clientes / cifra de ventas ) \* 365
  - Plazo de pago: ( Saldo medio de proveedores / compras del año ) \* 365
  - Porcentaje de margen bruto: Margen bruto / Ventas
  - Rentabilidad sobre ventas: BAI / Ventas
  - ROE: beneficio neto / fondos propios medios
  - ROA: beneficio neto / activos medios
  - "Pay out": Dividendo / Beneficio neto
  - Rentabilidad por dividendo: Dividendo / Valor de la acción
  - BPA (Beneficio por acción): Beneficio neto / Número de acciones
  - PER ("Price Earnings Ratio"): Cotización / Beneficio por acción

Nombre:

DNI:

Matrícula:

a) Ratios:

	2005	2006
Fondo de maniobra	22,0	70,0
Porcentaje de margen bruto	39,1%	35,7%
Rentabilidad sobre ventas	9,6%	7,1%
ROE	28,9%	21,7%
ROA	8,3%	5,6%

b) La rentabilidad de la empresa se está deteriorando:

- Se están incrementando los costes de las ventas en mayor medida que los ingresos, por lo que el margen generado disminuye
- Esto no se compensa con una mejora de los costes operativos y financieros por lo que el beneficio disminuye y la rentabilidad de las ventas también.
- La disminución del beneficio junto con un incremento de los fondos propios hacen que la rentabilidad sobre estos últimos disminuya.
- Lo mismo ocurre con los activos, cuyo valor se incrementa no siendo la empresa de generar un beneficio mayor a partir del uso de los mismos. Por tanto la rentabilidad obtenida a partir de los activos disminuye.

Aunque las ventas aumentan, el encarecimiento de los aprovisionamientos junto a una mala gestión operativa, hace que el funcionamiento de la empresa consuma más cantidad de recursos (fondos propios, activos, ...) disminuyendo su rentabilidad en los parámetros básicos de medida.