

EJERCICIOS TEMA 12 (PERIODO DE MADURACIÓN)

- 20. Sabiendo que una empresa tiene un PMM económico de 77 días y tarda 27 días en pagar a los proveedores, define los conceptos de PMM económico y financiero y calcula el PMM financiero. ¿Será siempre mayor el PMM económico que el financiero? ¿Por qué?**

El PMM es el período de tiempo que la empresa tarda en recuperar cada euro invertido en su ciclo de explotación. El PMM financiero es la diferencia entre el PMM y el período medio de pago a proveedores. Así, el PMM financiero será de $77 - 27 = 50$ días. El PMM económico no es siempre mayor que el financiero, puesto que hay empresas que pagan a sus proveedores después de cobrar a sus clientes.

- 21. Un empresario que dispone de los datos (en euros) reflejados en la tabla desea cambiar su política de cobros y pagos para mejorar su período de maduración. Tomando el año comercial de 360 días, calcula cuántos días tarda en cobrar a los clientes y cuántos en pagar a los proveedores. ¿Qué cambios mejorarían su PMM?**

Los clientes tardan en pagar más de un año ($360 / na$; siendo $na = \text{ventas anuales} / \text{saldo medio de clientes}$), con lo que con los datos del problema son: $360 / (10\ 800 / 1200) = 40$ días. El período medio de pago será, operando de igual manera, $360 / (7500 / 1500) = 72$ días. La forma de mejorar el PMM sería intentando mantener el período medio de pago e intentando reducir el período medio de cobro.

- 9. Un comercio de electrodomésticos presenta al finalizar el ejercicio económico la siguiente información:**

Suponiendo un año comercial de 360 días:

- a) Calcule el número de días que se tarda en cobrar a los clientes.**

En primer lugar, los períodos medios de cobro serán $360 / (\text{ventas a crédito anuales} / \text{saldo medio de clientes})$, en este caso $360 / (20\ 000 / 2400) = 43,2$ días.

- b) Calcule el número de días que tarda esta empresa en pagar a los proveedores.**

El período medio de pago será $360 / (\text{compras a crédito} / \text{saldo medio con proveedores}) = 360 / (24\ 000 / 3000) = 45$ días.

- c) Calcule el número de días que permanecen en almacén las existencias.**

El período medio de ventas, al ser una empresa comercial, será de $360 / (\text{coste de las ventas anuales} / \text{saldo medio en almacén})$. En este caso, $360 / (15\ 000 / 1200) = 28,8$ días.

- d) Defina el concepto de período medio de maduración y obtenga su valor para esta empresa.**

Así, el PMM económico será la suma del PMM de ventas + PMM de cobro al ser una empresa comercial = $43,2 + 28,8 = 72$ días. El período medio de maduración es el número de días que la empresa tarda por término medio en recuperar sus inversiones.

- 10. La empresa CHIPS, S. A., dedicada a fabricar aperitivos, ha efectuado ventas a crédito por 102 000 euros durante el ejercicio, manteniendo un saldo medio de clientes de 8500 euros. Asimismo, ha realizado compras a crédito a proveedores por 7200 euros, manteniendo un saldo medio de 1200 euros.**

- a) Con los datos anteriores, calcule el período medio de cobro a clientes y de pago a proveedores.**

El período medio de cobro serán $360 / (\text{ventas a crédito anuales} / \text{saldo medio de clientes})$, en este caso: $360 / (102\ 000 / 8500) = 30$ días. El período medio de pago será $360 / (\text{compras a crédito} / \text{saldo medio con proveedores}) = 360 / (7200 / 1200) = 60$ días.

- b) Emita su opinión sobre la política de cobros y pagos que tiene la empresa.**

CHIPS, S.A., lleva a cabo una inteligente política de cobros y pagos, ya que cobra a los 30 días a sus clientes y paga a sus proveedores a los 60 días. De esta forma financia en parte su actividad económica con los recursos de sus proveedores.