

EJEMPLO 2 PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN

1 CONCEPTOS PREVIOS FUNDAMENTALES

Ejemplo Periodo Medio de Maduración

Una empresa realizó en el ejercicio 2002 compras al contado por valor de 100.000 €, manteniendo un saldo medio de 10.000 €. el coste total de la fabricación realizada en ese año fue de 300.000 € y la media del stock de productos en curso de fabricación fue de 15.000 €. durante ese año vendió toda la producción que fabricó y el nivel medio de existencias que mantuvo fue de 10.000 €. los ingresos totales por ventas que obtuvo fueron 500.000 € y el saldo de clientes de 125.000 €.

Teniendo en cuenta los datos anteriores, se pide:

1. Calcular el periodo medio de maduración de la empresa.
2. Si la política de la empresa era conceder a sus clientes un plazo medio de pago de 60 días, explicar si la ha mantenido.

1 CONCEPTOS PREVIOS FUNDAMENTALES

Ejemplo Periodo Medio de Maduración

1. Calcular el periodo medio de maduración de la empresa.

Periodo medio de maduración (Pmm) es el tiempo que tarda la empresa en recuperar el dinero que ha invertido en el proceso productivo, es decir, el número de días que transcurren desde que se compra la materia prima hasta que se cobra del cliente.

El periodo medio de maduración está compuesto por el periodo medio de aprovisionamiento (Pma), por el periodo medio de fabricación (Pmf) o número de días que se tarda en fabricar los productos, el periodo medio de venta (Pmv) o número de días que se tarda en vender los productos, el periodo medio de cobro (Pmc) o número de días que se tarda en cobrar las facturas a los clientes, y el periodo medio de pago (Pmp) o número de días que se tarda en

$$PMm = PMA + PMf + PMv + PMc$$

1 CONCEPTOS PREVIOS FUNDAMENTALES

Ejemplo Periodo Medio de Maduración

Teniendo en cuenta los subperiodos que componen el periodo medio de maduración y los datos que se ofrecen en el enunciado, la organización de estos datos es la siguiente:

1. Compras (consumo anual de materias primas): 100.000
 - Nivel medio de existencias: 10.000
2. Coste de fabricación: 300.000
 - Media del stock de productos en curso: 15.000
3. Ventas (volumen anual a precio de coste): 300.000 (todo lo fabricado)
 - Nivel medio de existencias (productos acabados): 10.000
4. Ventas (volumen anual a precio de venta): 500.000
 - Saldo de clientes: 125.000

1 CONCEPTOS PREVIOS FUNDAMENTALES

$$PMm = PMa + PMf + PMv + PMc - PMp$$

$$1. PMa = \frac{360}{n_a} \quad n_a = \frac{\text{consumo anual de materias primas}}{\text{nivel medio de existencias}}$$

$$2. PMf = \frac{360}{n_f} \quad n_f = \frac{\text{consumo anual de fabricación}}{\text{media del stock de productos en curso}}$$

$$3. PMv = \frac{360}{n_v} \quad n_v = \frac{\text{volumen anual de ventas a precio de coste}}{\text{nivel medio de existencias de productos acabados}}$$

$$4. PMc = \frac{360}{n_c} \quad n_c = \frac{\text{volumen anual de ventas a precio de venta}}{\text{saldo de clientes}}$$

1 CONCEPTOS PREVIOS FUNDAMENTALES

Ejemplo Periodo Medio de Maduración

$$PMm = PMa + PMf + PMv + PMc - PMp$$

$$1. \quad PMa = \frac{360}{n_a} \quad n_a = \frac{100.000}{10.000} = 10 \quad \mathbf{PMa} = \frac{360}{10} = \mathbf{36 \text{ días}}$$

$$2. \quad PMf = \frac{360}{n_f} \quad n_f = \frac{300.000}{15.000} = 20 \quad \mathbf{PMf} = \frac{360}{20} = \mathbf{18 \text{ días}}$$

$$3. \quad PMv = \frac{360}{n_v} \quad n_v = \frac{300.000}{10.000} = 30 \quad \mathbf{PMv} = \frac{360}{30} = \mathbf{12 \text{ días}}$$

$$4. \quad PMc = \frac{360}{n_c} \quad n_c = \frac{500.000}{125.000} = 4 \quad \mathbf{PMc} = \frac{360}{4} = \mathbf{90 \text{ días}}$$

$$PMm = PMa + PMf + PMv + PMc - PMp$$

$$\mathbf{PMm} = 36 + 18 + 12 + 90 = \mathbf{156 \text{ días}}$$

1 CONCEPTOS PREVIOS FUNDAMENTALES

Ejemplo Periodo Medio de Maduración

2. Si la política de la empresa era conceder a sus clientes un plazo medio de pago de 60 días, explicar si la ha mantenido.

Para responder esta pregunta hay que tener en cuenta los datos obtenidos en la primera en la que se calculó el periodo medio de maduración de cobro a clientes (Pmc), es decir, el número de días que generalmente tarda la empresa en cobrar a sus clientes. Como el resultado es de 90 días es obvio que no se está manteniendo esa política de cobro.

La empresa no ha mantenido la política de crédito a clientes porque el periodo medio de cobro es de 90 días, es por tanto superior al plazo medio fijado por la Empresa de 60 días.