



ECONOMÍA

2º BACHILLERATO
Período Medio de Maduración

PERÍODO MEDIO DE MADURACIÓN

El ciclo de explotación de la empresa plantea un problema a la empresa: desde que se invierte dinero en comprar materias primas hasta que producimos un producto final con ellas y lo vendemos a los clientes pasa un tiempo. Este tiempo es lo que denominamos periodo medio de maduración económico.

EL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN ECONÓMICO (PMM_E) de una empresa es el tiempo que transcurre desde que invierte un euro en la adquisición de materia prima hasta que ese euro es recuperado a través de su cobro por la venta del producto.

FASES DEL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN ECONÓMICO

En todo ciclo de explotación el producto pasa por una serie de fases desde que compramos las materias primas hasta que vendemos y cobramos dicho producto.

1. Fase de almacenamiento. En esta fase la empresa compra las materias primas que permanecen en almacén hasta que se incorporan a la producción.

El periodo medio de almacenamiento (PM_A) es el número de días que las materias primas se encuentran en almacén antes de empezar a producir.

2. Fase de fabricación. En esta fase la empresa empieza a transformar las materias primas hasta llegar al producto terminado. Mientras esta fase dura las materias primas se convierten en “productos en curso”, ya que están a medio fabricar.

El periodo medio de fabricación (PM_F) es el número de días que tardan en fabricarse los productos.

3. Fase de ventas. En esta fase los productos terminados permanecen en almacén listos hasta que algún cliente los quiera comprar.

El periodo medio de venta (PM_V) es el número de días que se tardan en vender los productos una vez fabricados.

4. Fase de cobro. En esta fase los productos ya han sido vendidos, pero aún falta que los clientes paguen las facturas.

El periodo medio de cobro (PM_C) es el número de días que tardamos en cobrar a los clientes una vez que les hemos vendido el producto.

La suma de estos 4 periodos nos da el periodo medio de maduración económico.

$$PMM_E = PM_A + PM_F + PM_V + PM_C$$

EL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERO

El periodo de maduración económico nos indica el tiempo en recuperar el dinero invertido cuando compramos las materias primas, pero ¿qué ocurre si nuestros proveedores nos permiten aplazar el pago y pagar más tarde? En ese caso debemos incluir una quinta fase: la fase de pago.

5. La fase de pago. Es la fase que transcurre desde que la empresa compra las materias primas hasta que las paga.

El periodo medio de pago (PM_P) es el número de días que tardamos en pagar a los proveedores desde que compramos las materias primas

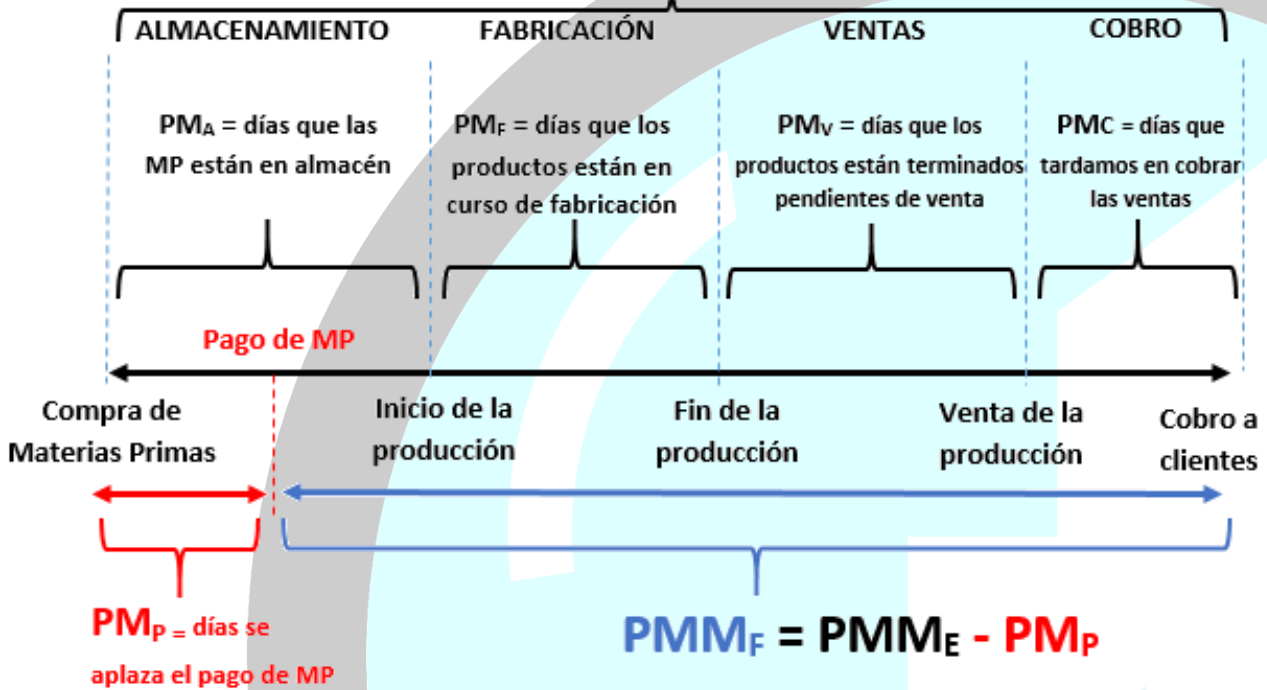
Por tanto, mientras el periodo de maduración económico empieza al comprar las materias primas, el periodo de maduración financiero empieza cuando pagamos las materias primas. Para calcular este periodo de maduración financiero tendremos que restar este periodo de pago al periodo medio de maduración económico.

$$PMM_F = PM_A + PM_F + PM_V + PM_C - PM_P$$

EL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERO (PMMF) es el tiempo promedio que transcurre entre el pago a los proveedores por la compra de las materias primas y el cobro a los clientes por la venta de los productos terminados.

$$PMM_E = PM_A + PM_F + PM_V + PM_C$$

fuelle: www.econosublime.com



CONCLUSIONES

La duración del ciclo de explotación (el periodo de maduración) es muy importante para la empresa. Esto se debe a que la empresa tiene unos costes durante todo el proceso de fabricación (comprar las materias primas, pagar salarios etc.) y como hemos visto transcurren unos días hasta que la empresa recupera estos costes a través del cobro. **Por tanto, la empresa necesita financiarse con unos fondos que le permitan hacer todos estos pagos durante el periodo medio de maduración.**

Si los proveedores le aplazan el pago a la empresa, le darán un cierto alivio, ya que durante todos esos días la empresa se ahorra esos costes y por tanto necesitará fondos durante menos días.

Por tanto, el periodo medio de maduración nos indica la duración del ciclo de explotación, es decir los días que pasan desde que se compran las materias primas hasta que se cobran los productos vendidos. Sin embargo, el periodo medio de maduración nos indica el tiempo que pasa desde que se pagan dichas materias primas hasta que se cobran productos, y por tanto, ese será el tiempo durante el cual la empresa necesitará financiarse.

Obviamente a las empresas les interesa reducir este periodo medio de maduración, ya que una vez pagadas las materias primas, tardará menos en recuperar el dinero y por tanto necesitará menos financiación.

CÁLCULO DEL PERÍODO MEDIO DE MADURACIÓN

Para calcular los diferentes subperiodos tenemos que hacer los siguientes cálculos.

1. Plazo de almacenamiento de materias primas. Es número de días que transcurre desde que las materias primas (MP) son compradas hasta que las mismas se introducen en el proceso productivo.

Para calcularlo primero calculamos la rotación de materias primas (n_A)

$$n_A = \frac{\text{consumo anual de MP}}{\text{saldo medio de MP}}$$

n_A es el número de veces al año que las materias primas son renovadas en el almacén

Si dividimos 365 entre el n° de veces que al año las MP son renovadas, tenemos el periodo medio de aprovisionamiento. P_{Ma}. Por tanto, a mayor rotación menos P_{Ma}.

$$P_{Ma} = \frac{365}{n_A} \rightarrow \text{días que las materias primas están en almacén}$$

2. Plazo de fabricación (PM_f). Es número de días que transcurre desde que las materias primas se incorporan al proceso productivo hasta que son convertidas en producto terminado.

Calculamos primero la rotación de productos en curso de fabricación (n_F)

$$n_F = \frac{\text{coste de fabricación anual}}{\text{saldo medio de productos en curso}}$$

n_F es el número de veces al año los productos en curso son renovados

Si dividimos 365 entre el n° de veces que al año que los productos en curso (PPCC) son renovados, tenemos el periodo medio de fabricación, PM_f. Por tanto, a mayor rotación menos PM_f.

$$P_{Mf} = \frac{365}{n_F} \rightarrow \text{días que los productos están en curso de fabricación}$$

3. Periodo medio venta, PM_v. Es el número de días transcurridos desde que el producto terminado sale del proceso productivo hasta que es vendido.

Calculamos primero la rotación de productos terminados (n_v)

$$n_v = \frac{\text{coste anual de las ventas}}{\text{saldo medio de productos terminados}}$$

n_v es el número de veces al año que los productos terminados (PPTT) son renovados

Si dividimos 365 entre el n° de veces que al año los productos terminados (PPTT) son renovados, tenemos el periodo medio de venta. PM_v . Por tanto, a mayor rotación menos PM_v .

$$PM_v = \frac{365}{n_v} \rightarrow \text{días que los productos terminados están pendientes de venta}$$

4. Periodo medio de cobro, PM_c . Es el número de días que transcurre desde la venta de un producto hasta que se cobra al cliente.

Calculamos primero la rotación del saldo de clientes (n_c)

$$n_c = \frac{\text{ventas anuales}}{\text{saldo medio de clientes}}$$

n_c es el número de veces al año que se renueva el saldo de clientes.

Si dividimos 365 entre el n° de veces que se renueva el saldo de clientes, tenemos el periodo medio de cobro. PM_c . Por tanto, a mayor rotación menos PM_c .

$$PM_c = \frac{365}{n_c} \rightarrow \text{días que las ventas están pendientes de cobro}$$

5. El periodo medio de pago a proveedores (PM_p) es el número de días que tardamos en pagar a los proveedores desde que compramos las MP.

Calculamos primero la rotación de saldo de proveedores (n_p)

$$n_p = \frac{\text{compras de MP (a crédito)}}{\text{saldo medio de proveedores}}$$

n_p es el número de veces al año que renovamos el saldo de proveedores.

Si dividimos 365 entre el n° de veces que se renueva el saldo de proveedores, tenemos el periodo medio de pago. PM_p

$$PM_p = \frac{365}{n_p} \rightarrow \text{días que aplazamos el pago de materias primas}$$