



Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle

Business
Engineering
School

Universitat Ramon Llull

UOC

Universitat Oberta
de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca ACCID

Coste real del descuento por pronto pago

A menudo en una adquisición de compra venta la empresa vendedora, (el proveedor), ofrece la opción del descuento por pronto pago, bonificando con un descuento el pago habitual aplazado a 30 ó 60 días.

Veamos cómo calcular el coste financiero real de este descuento para así poder compararlo con el de otra financiación disponible.

Supongamos la operación de compra venta de determinada mercancía por un precio de 2.000.-€ con pago a 60 días a contar desde la recepción de la misma o con un descuento del 3% si el pago se efectúa durante los 10 primeros días.

¿Cuál es el coste real de este descuento para la empresa?

Cuantificación del posible descuento:

$$3\% \text{ de } 2.000.-\text{€} = 60.-$$

Días de financiación otorgados:

$$60 - 10 = 50$$

Si el cliente decide aprovechar el descuento ofrecido deberá pagar 1.940.-€ (2.000 – 60) el día 10 y renunciar a la financiación por los 50 días siguientes.

Tipo de interés (i) equivalente de la operación:

$$1.940 \times [1 + (50 \times i / 360)] = 2.000$$

De donde se deduce el valor de tipo de interés

$$i = 22'27\%$$

Por tanto, parece evidente que el cliente optará por el pago aprovechando el descuento ya que difícilmente encontrará en el mercado rentabilidades tan elevadas. Si el cliente no dispone de efectivo le resulta rentable utilizar sus propias líneas de financiación (créditos, préstamos...) que probablemente tengan un coste muy inferior al del descuento real obtenido y le permitan de hecho





Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle
Business
Engineering
School

UOC Universitat Oberta
de Catalunya
INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca ACCID

abaratarse su adquisición.

Por otro lado el proveedor difícilmente encontrará en el mercado inversiones alternativas que le ofrezcan una rentabilidad suficientemente elevada como para compensar el coste real del descuento. Parece que, salvo que existan razones de riesgo de no cobrar en el plazo de 60 días, no tiene sentido económico asumir el coste de tal descuento.

En resumen, antes de ofrecer un determinado descuento debemos calcular el coste real de tal medida para evitar asumir un coste excesivo.

Saludos
Raimon

Última revisión: 29 de noviembre de 2010.

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com
raimon.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.