

DECISIONES DE PRONTO PAGO

Beatriz E. Ruiz
Mónica Andrea Puentes
Adriana Ortiz
Edison Valencia
William Fernández

- PLAZO O CONDICIONES DE PAGO:

Es el plazo concedido por un proveedor a su cliente bajo las siguientes consideraciones:

- * Financiar las operaciones del cliente.
- * Permitir al cliente un plazo que le permita verificar la calidad del producto (garantía de calidad).
- * Adecuarse a las condiciones del mercado (Competencia): en ciertos sectores económicos las relaciones cliente proveedor determinan los plazos que se deben otorgar.

- DESCUENTO POR PRONTO PAGO:

Es un descuento otorgado por un proveedor a su cliente, el cual disminuye el plazo o condiciones de pago con los siguientes fines:

- * Disminuir su ciclo operativo de efectivo para cubrir las necesidades de liquidez, disminuyendo las cuentas por cobrar.
- * Disminuir el riesgo total de cartera, incentivando a los clientes a prepagar.

Modelos

- CICLO DE EFECTIVO

$$\text{TCT} = \text{Cx}C + \text{IPT} + \text{IPP} + \text{IMP} - \text{Cx}P$$

TCT = ciclo de capital de trabajo (días)

CxC = ciclo de cuentas por cobrar (días)

IPT = ciclo de inv. Prod. Term. (días)

IPP = ciclo de inv. Prod. Proc. (días)

IMP = ciclo de inv. Materia prima (días)

CxP = ciclo de cuentas por pagar (días)

- MODELO DESCUENTO DE PRONTO PAGO

[d% / t1, neto / t2]

d% = Descuento otorgado

t1 = Plazo exigido de pago para obtener el dcto.

t2 = Plazo de pago sin descuento (Vencimiento Factura)

Se descuenta $d\%$ si paga en t_1 días o antes y se paga sin descuento o neto si paga en t_2

- ANALISIS DESCUENTO POR PRONTO PAGO:

$$TIR = d\% / (1-d\%)$$

TIR = Tasa interna de retorno (rentabilidad que se obtendría si se toma el descuento al plazo otorgado)

- $n = 360 / (t_2 - t_1)$

n = numero de periodos (t_2-t_1) que hay en 1 año.

- ANALISIS DESCUENTO POR PRONTO PAGO:

$$ie = [1+nTIR]^n - 1$$

ie = Es la tasa TIR transformada a efectiva anual

i^* = Tasa de oportunidad expresada en efectiva anual

i^* = Es la tasa optima (a un nivel de riesgo tolerable) a la que una persona (natural o jurídica) puede obtener o invertir dinero.

Nota: Se compara la tasa efectiva del descuento “ ie ” con la tasa del costo de oportunidad “ i^* ”.

$ie > i^*$ o $ie < i^*$; las condiciones de análisis varían de acuerdo a la posición en que se encuentre: Proveedor ó Cliente.

Máximo descuento por pronto pago “ $D\%$ ” que ofrece un proveedor

Es el descuento “ $d\%$ ” otorgado por el proveedor que genera un “ ie ” igual a su “ i^* ”. La tasa de oportunidad en la mayoría de los casos esta determinada por el costo de financiación del proveedor. Al obtener el pago al contado, este se ahorra tener que acudir a la financiación bancaria durante el plazo de pago. Si el descuento por pronto pago fuera mayor al costo de financiación resultaría más conveniente esperar a que se cumpla el plazo dado y financiarse con el banco.

- MINIMO DESCUENTO POR PRONTO PAGO “ $d\%$ ” QUE EXIGE UN CLIENTE:

Es el descuento “ $d\%$ ” percibido por el cliente que genera un “ ie ” igual a su “ i^* ”. Esta tasa de oportunidad en la mayoría de los casos esta determinada por el costo de financiación del cliente. Al pagar al contado, este acude a la financiación bancaria durante el plazo. Si el descuento por pronto pago es menor al costo de financiación resulta más conveniente esperar a que se cumpla el plazo dado y no financiarse con el banco.

ANEXOS

Decisiones de pronto pago

TABLA 1. Modelo Consolidado

Concepto		Datos
Tasa de oportunidad Proveedor	i*	18%
Tasa de oportunidad Cliente	i*	14%
Descuento pronto pago	d	4%
Días pago con pronto pago	t1	4
Días pago a crédito neto	t2	90
Periodo	n	4,244186047
Tasa interna de retorno	TIR	4,17%
Interés efectivo anual dcto	ie	19%
Decisión Proveedor		NO otorgar descuento
Decisión Cliente		SI tomar descuento

TABLA 2. Modelo Individual

CRÉDITO COMERCIAL NEGOCIACIÓN DESCUENTO								
	i*	ie	t1	t2	n	TIR	Descuento	
EMPRESA PROVEEDORA	14	14,00	0	90	4,00	3,33	3,22	% MÁXIMO
EMPRESA CLIENTE	12,8	12,8	0	30	12,00	1,01	1,00	% MÍNIMO

CRÉDITO COMERCIAL NEGOCIACIÓN TIEMPO PRONTO PAGO								
	i* =	ie =	t2 =	d =	TIR =	n =	T1	
EMPRESA PROVEEDORA	14	14,00	90	3,22	3,33	4,00	0	días MÁXIMO
EMPRESA CLIENTE	12,8	12,80	30	2,00	2,04	5,96	-29	días MÍNIMO

CRÉDITO COMERCIAL NEGOCIACIÓN TIEMPO PAGO NORMAL								
	i* =	ie =	t1 =	d =	TIR =	n =	T2	
EMPRESA PROVEEDORA	8,38	8,38	0	2,00	2,04	3,98	90	días MÍNIMO
EMPRESA CLIENTE	12,8	12,8	0	2,00	2,04	5,96	61	días MÁXIMO

TABLA 3. Descuento

CRÉDITO COMERCIAL NEGOCIACIÓN DESCUENTO EMPRESA PROVEEDORA	
i^* =	14 % anual
i_e =	14 % anual
t_1 =	0 días
t_2 =	90 días
n =	4,00 períodos / año
TIR =	3,33 % en el período
d =	3,22 % MÁXIMO

CRÉDITO COMERCIAL NEGOCIACIÓN DESCUENTO EMPRESA CLIENTE	
i^* =	8,38 % anual
i_e =	8,38 % anual
t_1 =	0 días
t_2 =	30 días
n =	12,00 períodos / año
TIR =	0,67 % en el período
d =	0,67 % MÍNIMO

TABLA 4. Crédito Comercial -T1

CRÉDITO COMERCIAL NEGOCIACIÓN TIEMPO PRONTO PAGO EMPRESA PROVEEDORA	
i^* =	8,38 % anual
i_e =	8,38 % anual
t_2 =	30 días
d =	2,00 %
TIR =	2,04 % en el período
n =	3,98 períodos / año
t_1 =	-60 días MÁXIMO

CRÉDITO COMERCIAL	
NEGOCIACIÓN TIEMPO PRONTO PAGO	
EMPRESA CLIENTE	
i^* =	8,38 % anual
ie =	8,38 % anual
$t2$ =	30 días
d =	2,00 %
TIR =	2,04 % en el período
n =	3,98 períodos / año
$t1$ =	-59 días MÍNIMO

TABLA 5. Crédito Comercial –T2

CRÉDITO COMERCIAL	
NEGOCIACIÓN TIEMPO PAGO NORMAL	
EMPRESA PROVEEDORA	
i^* =	8,38 % anual
ie =	8,38 % anual
$t1$ =	0 días
d =	2,00 %
TIR =	2,04 % en el período
n =	3,98 períodos / año
$t2$ =	90 días MÍNIMO