

### **Descuentos por Pronto Pago.**

**El ofrecer un descuento por pronto pago (DPP) es una forma frecuente de lograr el objetivo de **acelerar los cobros** sin presionar a los clientes.**

**El DPP, por lo general, proporciona un incentivo para que los clientes paguen más rápido.**

**Al acelerar los cobros, el DPP disminuye la inversión de la empresa en las Cuentas por Cobrar (CxC), que al final de cuentas, es el verdadero objetivo de la empresa, pero, por otra parte, reduce las utilidades por unidad vendida.**

**Además, iniciar un DPP en efectivo, se deberán reducir las deudas incobrables, porque los clientes pagarán más rápido y se incrementará el volumen de ventas, porque los clientes que acepten el descuento pagarían un precio más bajo por el producto comprado.**

**Por lo tanto, las empresas que consideran ofrecer un DPP en efectivo, deben realizar un análisis matemático financiero de los costos y utilidades, para determinar si es rentable o no ofrecer un DPP.**

**La empresa Transa SA de CV tiene un promedio de cobro de 45 días (Rotación =  $360/45 = 8$  vueltas de CxC al año).**

**La política de la empresa es ofrecer crédito a 30 días, no a 45. Los clientes envían sus pagos por correo a los 32 días y se recibe en promedio el pago a los 45 días.**

**Se hace la propuesta de hacer un Descuento por Pronto Pago del 13% y se espera que un 60% de los clientes lo acepte y pague en promedio a los 20 días.**

**La empresa tiene dos costos variables unitarios: El primero de 1,800 y el segundo de 200= 2,000.**

**Se venden al año 1,100 unidades a un precio de venta de 4,000, y con el cambio de política se espera que las ventas tengan un incremento de 625 unidades adicionales a las 1,100 actuales =1,725.**

**Si la empresa invirtiera el dinero que se va a invertir en la posible aprobación del descuento en el Banco obtendría un 10% que es lo que se considera como un Costo de Oportunidad.**

**Se le pide a usted determine con base en cálculos matemáticos sustentados, si le conviene o no a la empresa aprobar dicho cambio de política empresarial.**

<b>PERÍODO DE COBRANZA REAL</b>	<b>45</b>	<b>DÍAS</b>
<b>BASE ANUAL</b>	<b>360</b>	<b>DÍAS</b>
<b>POLÍTICA DE COBRANZA</b>	<b>30</b>	<b>DÍAS</b>
<b>PROPUESTA DE DPP PARA ACELERAR COBRAN</b>	<b>13%</b>	
<b>DÍAS DE COBRANZA ESPERADOS CON DPP</b>	<b>20</b>	<b>DÍAS</b>
<b>COSTO VARIABLE UNITARIO 1</b>	<b>1800</b>	
<b>NÚMERO DE ARTÍCULOS A USAR EN UN EJERC</b>	<b>1100</b>	
<b>COSTO VARIABLE UNITARIO 2</b>	<b>200</b>	
<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>4000</b>	
<b>PRONÓSTICO DE ACEPTACIÓN DE LOS CLIENTE</b>	<b>60%</b>	
<b>INCREMENTO EN VENTAS PRONOSTICADO</b>	<b>625</b>	<b>UNIDADES</b>
<b>COSTO DE OPORTUNIDAD</b>	<b>10.00%</b>	

## DESCUENTOS POR PRONTO PAGO

	<b>1,250,000.00</b>	625 unidadesxPV4000 - (1800+200=2000)	INCREMENTO EN VENTAS X PRECIO DE VENTA - COSTO 1 Y COSTO 2				
<b>275,000.00</b>		(2000x1100)/Rotación (360/45)	INVERSIÓN ACTUAL Y/O COSTO ACTUAL				
<b>191,666.67</b>	<b>0.00</b>	(1,800+200)x1,150/Rotación (360/20)	INVERSIÓN PROYECTADA Y/O COSTO PROYECTADO				
<b>83,333.33</b>		DIFERENCIA	DIFERENCIA				
	<b>-8,333.33</b>	COSTO DE OPORTUNIDAD 83,333.33x10	DIFERENCIA x COSTO DE OPORTUNIDAD				
	<b>-538,200.00</b>	0.13x60x1,725x4000	COSTO DEL DESCUETO POR PRONTO PAGO				
	<b>703,466.67</b>		UTILIDAD (PÉRDIDA)				