

Descuento por Pronto Pago

Las compañías que venden a crédito, mantienen una política que incluye ciertas condiciones del crédito. Supongamos que Monitores S.A. vende a crédito con base en términos de 2/10 neto 30; lo cual considera un descuento del 2% si pagan a más tardar el décimo día a partir de la fecha de factura; o bien, el total de la factura a más tardar el día 30 posterior a su fecha.

Fórmula del costo aproximado de rechazar el descuento en efectivo:

CARDE =

Porcentaje de descuento

X

360 días

Total de días durante los cuales el crédito está de disponible - Periodo de descuento

100 - Porcentaje de descuento

Términos del crédito			
Descuento %	Días Descuento	Días Neto	Costo Aproximado
1	10	20	36.36%
1	10	30	18.18%
2	10	20	73.47%
2	10	30	36.73%
3	15	45	37.11%
3	10	100	12.37%

REFERENCIA:

Scott B. Eugene B. (2000). Fundamentos de Administración Financiera (12ª Edición). México. Mc. Graw Hill.