

Manejo De Ventas A Crédito

En PYME'S (Parte 1)

Como toda empresa, la PYME a momento de vender sus productos ingresa al sistema de la venta a crédito, sobre todo en una economía como la nuestra, donde la falta de dinero circulante limita las ventas en efectivo a pequeñas cantidades. Así resultará de trascendental importancia el tener un “sistema de venta a crédito”, para optimizar una situación problemática para las pequeñas empresas, que se ven enfrentadas a situaciones de falta de pago a las ventas realizadas, en las siguientes líneas trataremos de dar a conocer pasos sencillos para comenzar a implementar ese sistema de ventas.

1. No otorgue crédito sin conocer al cliente

Si bien el comercio se caracteriza por un manejo de buena fe de las relaciones entre comerciantes, donde la simple palabra basta para asegurar el trato que se llevará adelante, se debe considerar que no por ello, el dueño de una PYME que basa todo su capital en su esfuerzo personal y en los pocos productos que quizá comercializa. Por ello no resulta recomendable otorgar créditos tras una primera o segunda relación de venta, sino lo recomendable será conocer al cliente o comprador y solo una vez apreciada su solvencia, se lo podrá incluir en el sistema de venta a crédito, es decir debemos formar una especie de lista de clientes o compradores que nos presenten una solvencia apreciable tanto en su calidad como comerciante legalmente establecido como en su propia reputación en el mercado.

2. Oferte su manera de vender a crédito

Se debe establecer una dinámica de cómo su PYME ofrece los productos a su venta y cuáles las condiciones tanto de la venta al contado como de la venta al crédito, por ejemplo en la primera indicará que para el pago se aceptarán

tanto dinero en efectivo sea en moneda nacional o extranjera, si se aceptan o no cheques, entre otras condiciones. En lo que respecta a la venta a crédito, indicará desde y hasta qué cantidad de dinero se acepta una venta en esta modalidad, los plazos para efectuar los pagos, los lugares donde se efectuaran



o si se tienen cobradores al efecto, también indicarán si en casos de retrasos los tipos de multas o intereses legales que se aplicarán a los saldos deudores, las garantías que se deben otorgar a los créditos, inclusive descuentos a quienes paguen a tiempo, entre otros elementos que

resultan esenciales en su conocimiento tanto al que compra como al que vende.

3. Identifique a los mejores sujetos de crédito

Se debe reunir la mayor cantidad posible de información de la lista de clientes a quienes se pueden otorgar créditos, detallando sobre todo las direcciones, números de teléfonos, representantes, números de cuentas en entidades financieras, si cuenta con NIT, registro FUNDEMPRESA, a objeto de identificar a los clientes más solventes a momento de otorgarles un crédito.

4. Suscriba contratos de venta a crédito

Como lo hemos observado anteriormente, son muchas las condiciones que deben establecerse en una venta al crédito, por lo que no bastará vender los productos con simples notas de entrega, es decir lo recomendable será suscribir un contrato de



venta a crédito de los productos, para tener seguridad y confianza tanto que el contrato puede ser exigible como el crédito pagado. Pero esta no es la única alternativa, si no se pudiese firmar un contrato se tienen opciones como letras de cambio o facturas cambiarias entre otras para asegurar un pago.

En los siguientes artículos estaremos analizando las condiciones que deben incluirse en los contratos como la manera de manejar el sistema de venta a crédito.