

SISTEMA DE VENTA AL CRÉDITO

Por la situación social que atraviesa la economía nacional y la imposibilidad de efectuar pagos al contado, muchas empresas se ven obligadas a efectuar “ventas al crédito”, vendiendo sus productos y recibiendo pagos diferidos por ello. Situación que se presenta cuando hablamos de ventas por volúmenes elevados de productos. El tema resulta común en cuanto su utilización, pero complejo cuando el comprador no salda sus deudas y deja al vendedor con una obligación insatisfecha. En estos temas resulta importante para una PYME el conocer y aplicar un “sistema de ventas al crédito”, que se acomode a sus necesidades de venta y contenga los medios legales suficientes que le permitan asegurar los pagos o en situaciones de incumplimiento ejecutar las deudas. En el presente artículo nos referiremos a los principales problemas que surgen en la venta al crédito, dejando para los siguientes los mecanismos legales de solución.



1. ¿Se debe contar con un documento que refleje la venta a crédito?

Como en toda relación comercial donde se vende a crédito surge una relación de confianza entre las partes, muchas PYMES venden sus productos sin ningún respaldo documental o de manera defectuosa. Estos temas dificultan cualquier cobro, porque se requiere de un documento con cláusulas y condiciones fijadas de manera clara, porque lo contrario implicará el no poder exigir el cumplimiento de las obligaciones. Un ejemplo de esta situación se encuentra cuando se emite la orden de entrega y el comprador no firma la nota o en ella no se han establecido fechas precisas de pago, entonces el exigir la obligación implicará

para el vendedor iniciar un juicio para demostrar que ha entregado la mercadería y que no ha recibido un pago por ello.

2. ¿Se debe dejar la venta sin establecer las fechas de pago del crédito?

En las ventas a crédito muchas veces no se establecen de manera precisa las fechas de pago y las consecuencias legales en caso de incumplimiento, dejando la regulación del tema a las prácticas comerciales, donde se toman en cuenta generalmente los pagos por el crédito una vez revendida la mercadería. Pero esta práctica, librada a la eventualidad, no resulta beneficiosa para el vendedor, porque no tiene cómo exigir el pago de manera eficaz e inmediata.

3. ¿Se deben exigir garantías por la venta a crédito de productos?

Se considera en este tipo de relaciones que no deberían exigirse garantías en este tipo de contratos porque no se refieren a un préstamo, sino a una compra-venta de pago diferido, así las PYMES se conforman muchas veces con firmar el documento de venta a crédito y no exigen garantías de pago, pero esta situación como lo vimos no le asegura un pago en tiempo correcto, es más, en variadas ocasiones, los compradores han revendido la

mercadería y no han satisfecho el crédito, no pudiendo la PYME vendedora exigir que a falta de pago le devuelvan la mercadería porque esta ya no existe. La legislación permite agregar a estos contratos cláusulas de garantía que permitan afianzar el pago.

4. ¿La cobranza es un factor de liquidez y rentabilidad para la empresa?

Los créditos otorgados no deben dejar de ser cobrados, toda deuda tiene un plazo de vigencia, si no se cobran se corre el riesgo que prescriban o que las mercaderías sean apropiadas sin pago alguno por el comprador, es más, algunos plazos de prescripción son tan breves que se puede perder la acción de cobro en un año cuando se vende el producto a personas que no comerciarán con el mismo.

