

La función de ventas

Las ventas son el conjunto de operaciones mediante las cuales una empresa transfiere a otra o a un consumidor final un bien, o presta un servicio, recibiendo a cambio un precio pactado, generalmente en dinero o a través de una promesa de pago futuro.

Tipos de venta

- Un cliente puede originar un pedido dirigiéndose personalmente a la empresa (venta por mostrador).
- También puede hacerlo ante la visita o llamado telefónico de un vendedor de la empresa. En este caso, el vendedor toma el pedido a través de un formulario llamado Nota de Pedido o simplemente Pedido.
- Otra forma de venta es a través de Internet. En este caso, el cliente completa un formulario electrónico y elige la forma de pago, generalmente a través de tarjeta de crédito o transferencia bancaria.

Formas de pago

Las ventas pueden realizarse al **contado** (cuando se recibe el dinero en el momento), o **a crédito** (con cheque diferido, pagaré o en cuenta corriente).

Controles

Al **confeccionar la factura** se realiza un control formal.

Otro control importante es que el cliente no sobrepase el límite de crédito que le ha sido otorgado.

Antes de entregar la mercadería al cliente, también es habitual controlarla. En ciertos rubros es fundamental para evitar reclamos.

Control formal y límite de crédito (en Facturación)

El **control formal** consiste básicamente en verificar la existencia del cliente en los registros de la empresa (que tenga cuenta), que los precios sean correctos, que los códigos de los artículos coincidan con la descripción, que los plazos de entrega sean los previstos, etc. Es decir, que las formas de la operación se realicen dentro de los marcos previamente delimitados por la empresa.

Es habitual fijar un **límite de crédito** máximo a otorgar a cada cliente, para prevenir créditos incobrables. Aunque se trate de una venta al contado es importante controlar si el cliente presenta atrasos en los pagos de compras anteriores.

Para calcular si el límite de crédito ha sido vulnerado se considera el saldo impago que figura en el sistema, más otras compras que aún no hayan sido registradas, menos pagos que todavía no fueron contabilizados, más el monto de la compra actual.

Los límites de crédito deben revisarse periódicamente pues la solvencia y capacidad de pago varía constantemente.

Control de la mercadería (en Depósito)

Al entregar el producto al cliente, se comprueba delante suyo que contiene todos los elementos y que todo funciona correctamente. El cliente firma que recibió conforme.