

Capacita
LIDECO



Aspectos prácticos de la compraventa comercial y facturación

Dr. Fernando Cabrera Damasco

Liga de Defensa Comercial
Montevideo, 1 y 2 de setiembre de 2009
Sede UPAEP

Conceptos Generales

Los productos y servicios tienen como destinatarios finales a los consumidores o clientes intermedios.

¿Cómo llegan los productos o servicios al público?

A través de los canales de comercialización.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA CONSTITUYE EL ESQUEMA BÁSICO DE CUALQUIERA DE LAS MODALIDADES DE COMERCIALIZACIÓN.

¿Cuándo una compraventa es civil y cuándo comercial?

Hay compraventa mercantil cuando se trata de compraventa de cosas muebles para revenderlas o alquilar su uso, en la misma forma en que se compraron o en otra diferente (incorporadas a un proceso), con ánimo de obtener un lucro o ganancia con dicha operación.

Constituyen requisitos para la existencia de compraventa mercantil:

- a) Que el objeto sea un bien mueble.
- b) Que haya ánimo de revender o alquilar su uso (ánimo de lucro)

¿Qué importancia tiene que sea civil o comercial?

El régimen jurídico al que están sometidas una y otra compraventa son diferentes.⁴ Se aplicará el régimen del Código Civil o el de Comercio según qué tipo de compraventa se trate.

Perfeccionamiento del contrato de compraventa

El contrato se perfecciona cuando comprador y vendedor convienen en la cosa y en el precio, aunque no se haya pagado el precio ni entregado la cosa todavía. (art. 514 Código de Comercio)

- a) PROPUESTA VERBAL. La propuesta verbal debe ser inmediatamente aceptada.
- b) PROPUESTA POR CARTA, E-MAIL o FAX. La obligación nace recién cuando la aceptación es comunicada al oferente.

Nota de Pedido

LADR S.A.
EDUARDO ACEVEDO 1429
Tel: 409 91 29 / 94 -
Montevideo - Uruguay
R.U.C. 21 132201 0010

15.40

5 12 01

NOTA DE PEDIDO *Oswaldo Sierra*

Factor: *La Vidua Ltda.*

№ 118422

2018				
		<i>T.O. 16 de octubre</i>	<i>103</i>	<i>NETO</i>
		<i>REMITO -</i>		
		<i>Requis. Sr. Juan Carlos</i>		<i>fact. al crédito</i>
		<i>15 ó 15 y 30 Hrs.</i>		
		<i>Ch. 30/320</i>		
				TOTAL

LUGAR DE ENTREGA

CONDICIONES DE PAGO

¿Existe alguna manera especial de documentar la operación de compraventa?

NO, porque la característica más importante de la compraventa comercial es la CONSENSUALIDAD.

Para que exista compraventa no se necesita ninguna formalidad especial, basta con el simple acuerdo de voluntades.

A partir que el vendedor consintió en entregar la cosa y el comprador consintió en pagar el precio, las partes ya han quedado recíprocamente obligadas.

Pero siempre hay elementos documentarios de claro valor indiciario o probatorio:

NOTA DE PEDIDO, FACTURA, REMITO, CUENTA CORRIENTE, RECIBO, etc.

¿Por qué vinculamos el contrato de compraventa con la factura?

La factura es, sobre todas las cosas un documento de prueba. Principalmente prueba del contrato de compraventa mercantil.

Es un instrumento escrito expedido por la parte vendedora que documenta una negociación, generalmente una compraventa de mercadería.

Los datos que surgen de la factura son los más importantes de la operación:

- ❖ Relativos a la mercadería.
- ❖ Relativos al precio.
- ❖ Relativos a la forma de pago.

ABC S.A. Factura Comercial

R.U.C. 210.001.950.010

ADMINISTRACION Y VENTAS:
Colonia 1111 TEL: 902 56 54
FAX: 902 23 21

FACTURA CREDITO A

³⁸⁵⁵
RUC COMPRADOR

CON
S.
FINA
L

Pool 18 Ltda. 18 DE JULIO 855 PASO DE LOS TOROS TACUAREMBO	CLIENT 3824	FECHA EMITIDO 07/06/2004	FECHA VENIMIENTO	210.222.452.010
	VEND. 15	PEDIDO Y/O REMITOS Nos. 43214		

CONDICIONES DE PAGO / OBSERVACIONES

ENVASE	CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
UNID.	3	BOLS FRESH 29783	50	150
UNID.	6	BOLS FRESH 25967	50	300
UNID.	2	MANITO FRESH 2569	50	100

ESTA FACTURA DEBERA SER PAGA EN MONTEVIDEO

EXCENTO	IMPONIBLE	%	I.V.A.	IMPONIBLE	%	I.V.A.	IMPORTE TOTAL \$ 550
				447.15	23	102.85	

I.V.A. AL DIA

La mercadería viaja por cuenta y riesgo del comprador. No se atienden reclamos después de las 48 hs de recibida la mercadería. En caso de no pago de esta factura dentro del plazo estipulado se abonará un interés de mora de un % mensual. La compradora recibe conforme la mercadería relacionada y se compromete a abonar el importe en la condición que consta en el presente documento
RECIBI CONFORME.....

COPIA ARCHIVO

SERIE A
054149

Finalidad principal de la Factura

Probar la existencia de un contrato, ya sea de compraventa, de consignación, de servicios, etc. concluido entre las partes.

Pero de la factura no surge: 10
El cumplimiento de la obligación.

¿Cómo se prueba que ese contrato ha entrado en la etapa de ejecución?

La prueba de que ese contrato ha entrado en la etapa de ejecución de las obligaciones, es a través del REMITO o la FACTURA– REMITO o del RECIBO O FACTURA – RECIBO.

11

¿Qué es el remito?

El remito es la constancia de cumplimiento de la obligación que emana del contrato de compraventa, acreditando que el vendedor entregó la mercadería.

¿Y el recibo?

El RECIBO es la constancia de cumplimiento de la obligación asumida por el comprador, acreditando el pago del precio convenido.

FACTURA – RECIBO es la factura en la cual se encuentra estampado el sello de caja. 13

¿La venta en negro es jurídicamente, válida?

Sí, ya que la factura se exige desde el punto de vista fiscal.

EFFECTOS ENTRE LAS PARTES.

EFFECTOS ANTE TERCEROS.

Si se recibe una factura y tiene diferencia con lo entregado, qué se debe hacer?

COMUNICAR EN FORMA FEHACIENTE (o sea POR ESCRITO)
LA DIFERENCIA CONSTATADA.

Entrega de la cosa vendida

¿Dónde debe entregarse la cosa vendida?

La entrega de la cosa vendida debe realizarse por el vendedor en el lugar, plazo y modo pactados.

En caso que nada se hubiere estipulado, se hará en el lugar donde se encontraba la cosa al momento de la venta.

Gastos de entrega de la cosa vendida

REGLA LEGAL: "Los gastos de entrega de la cosa vendida hasta ponerla, pesada y medida a disposición del comprador, son de cargo del vendedor".

PERO... ADMITE PACTO EN CONTRARIO.

Plazo de entrega

a) Cuando las partes no hubieren estipulado plazo para la entrega de la mercadería: el vendedor está obligado a poner a disposición del comprador la cosa vendida dentro de las 24 hs. siguientes al contrato.

b) Si las partes hubieren estipulado el plazo de entrega: se debe entregar en ese plazo.

¿QUÉ DEBER TIENE EL VENDEDOR HASTA LA ENTREGA?: ES DEPOSITARIO

¿Qué obligación asume el comprador?

PAGAR EL PRECIO EN LOS TÉRMINOS PACTADOS.

El pago del precio constituye la obligación principal del comprador.

FORMAS DE PAGO DEL PRECIO

A) contado: Principio general: en caso de pago contado; tendrá 10 días de plazo para pagar el precio. Pero en contrapartida no podrá exigir la entrega de la cosa al vendedor, sin pagar antes el precio.

B) crédito: El precio se abona en el plazo y forma estipulados.

Instrumentación del pago

Forma de pago: Podrá ser en pesos o moneda extranjera, y el pago se puede efectuar en efectivo, con cheque, o con conforme.

Pago con cheque: el recibo debería tener la siguiente cláusula: "sujeto a buen cobro".

Fundamento: Si cancela la Factura y pierde el cheque, la Factura queda cancelada y no la puede reclamar.

Pago con conformes: El vendedor antes de entregar la mercadería debe asegurarse que está en posesión de los conformes suscritos por el comprador.

Fundamento: Si no tiene los conformes, no tiene el crédito.

Intereses

Si no hay nada pactado, por el solo hecho de no pagar el precio según los términos del contrato, desde ese momento, queda el comprador obligado a abonar el interés corriente.

19

Si hay pacto se aplica cláusula tipo:

"En caso de no pago de esta factura dentro del plazo estipulado se abonará un interés de mora de un 2% mensual".

Riesgos

La pérdida o daños que sufra la cosa vendida y no entregada, cualquiera sea su causa, es de cuenta del vendedor.

PERO... ADMITE PACTO EN CONTRARIO.

Si nada se dice, en caso de perecer la cosa el vendedor deberá entregar otra cosa igual a la vendida o en su defecto, devolver el Precio.

CLÁUSULA QUE AMPARA AL VENDEDOR:

"La mercancía viaja por cuenta y riesgo del comprador".

BENEFICIO PARA EL COMPRADOR:

que nada diga en la factura

Reclamaciones

- a) Si el comprador examina los “géneros” o efectos al momento de recibidos y nada reclama, ya no podrá reclamar sobre vicio o defecto en la calidad, ni sobre la falta de cantidad.
- b) Si los géneros se entregan en fardos o bajo cubiertas que impidan su examen y reconocimiento en el mismo momento de su recepción: tres días de plazo para reclamar.
- c) Si los vicios no son de los que se perciben en el momento de la entrega (no son de fácil reconocimiento): plazo de seis meses desde la entrega.
- d) Si el comprador no reclama en un plazo de 10 días desde la factura, se presume la conformidad pues la cuenta está liquidada.

Reclamaciones

Primero, determinar el plazo para las reclamaciones que pueda merecer dicha compra, la cual podría ser 24 hs, 3 días, etc.

Si no se establece expresamente el plazo para reclamar: el Código de Comercio prescribe²² que no siendo reclamadas por el comprador, dentro de los 10 días siguientes a la entrega y recibo de las facturas se presumen cuentas liquidadas.

Competencia judicial

Frente a un incumplimiento: IMPORTA CUAL ES EL JUZGADO COMPETENTE PARA UN EVENTUAL JUICIO

"ESTA FACTURA DEBERÁ SER PAGADA EN EL DOMICILIO DEL VENDEDOR".

Es competente para conocer sobre un juicio por no pago de facturas, el Tribunal del domicilio del comprador o el del lugar de cumplimiento del pago (también el domicilio del comprador). Pero si en cambio, la factura dice: "*DEBERA SER PAGADA EN EL DOMICILIO DEL VENDEDOR*", el juicio se promoverá en los tribunales del domicilio del vendedor.

SIGNIFICADO: FIJA LA COMPETENCIA PARA UN EVENTUAL JUICIO

Firma

El comprador recibe la factura y puede adoptar diferentes actitudes:

- a) No firmar la factura (tolerancia del vendedor).
- b) Firmar – él o su dependiente – la factura, el remito o la factura-remito.

24

Prueba que el contrato entró en la etapa de ejecución de las obligaciones, que el vendedor cumplió su obligación y permanece incumplida la del pago del precio a cargo del comprador.

EL EFECTO MÁS IMPORTANTE DE LA FIRMA:

Constituye a la factura en título ejecutivo.

¿Qué son los títulos ejecutivos y qué ventajas tienen?

Son documentos que consagran una obligación de pagar una suma de dinero líquida y exigible, cuya ejecución se realiza a través de un procedimiento judicial abreviado.

25

¿Las facturas de prestación de servicios son títulos ejecutivos?

Pueden serlo, pero presentan DIFICULTADES PRÁCTICAS.

¿Qué pasa si no está suscrita la factura y sí lo está el remito?

Puede constituir una "factura-remito": cada factura con su correspondiente remito son un único documento que prueba la existencia y características de la compraventa comercial y la recepción del objeto del contrato sin que medien observaciones por parte del comprador.

Algunas razones sobre morosidad

- ❖ Mala interpretación de las condiciones de crédito en forma no intencional.
- ❖ Se pasa por alto la fecha de pago de cuentas por negligencia o por métodos de trabajo deficientes.
- ❖ Descuido de las fechas de vencimiento por lo reducido de la deuda.
- ❖ Clientes que generalmente pagan sus deudas a tiempo, pero que ocasionalmente se atrasan.

- ❖ Incapacidad temporal para pagar.
- ❖ Toma de tiempo mayor del establecimiento para pagar deudas
- ❖ Se contraen deudas por sobre la capacidad de pago.
- ❖ Atribuciones de descuentos no ganados
- ❖ Insolventes o al borde de la insolvencia.
- ❖ Intencionalidad – cometen fraude.

Morosidad Administrativa & Compleja

- ❖ Viejas cuentas pendientes entre el cliente y la empresa.
- ❖ Desorden de la empresa proveedora.
- ❖ Mala aplicación de las condiciones de ventas
- ❖ Cliente – Proveedor
- ❖ Incumplimiento de las condiciones pactadas al cliente.
- ❖ Modelo de negocio del proveedor.

- ❖ Tipo de producto / servicio ofrecido: condiciones - cumplimiento.
- ❖ Tipo de producto / servicio ofrecido: valor para el cliente – lugar en la cadena de valor.
- ❖ Modelo mental del cliente.

Morosidad Administrativa & Compleja

FLEXIBLE	SEMI FLEXIBLE	DURA
Amplitud sobre condición plazo	Cierto nivel de tolerancia Sobre condición "plazo"	Respetar el venc. de la factura
Amplitud para otorgar desc por pronto pago	Fijación de criterio para otorgar descuentos	El desc prev se ajusta al fiel cumplimiento
Amplitud en la elección del Instrumento de pago	Variantes en la elección de instrumentos de pagos	Cobro en dóls o equiv por transf bancaria
Amplitud para otorgar desc por pago en término	Fijación de criterio para otorgar desc por pago en término	No se otorgan desc por pago en término
Amplitud para otorgar desc por pago de deudas	Fijación de criterio para otorgar desc por pago de deuda	No se otorgan desc por pago de deudas

FLEXIBLE	SEMI FLEXIBLE	DURA
La decisión de operar con gtías la toma el cliente. A mayor y mejor gtía, mejor línea de crédito	La decisión de operar con gtía surge de una negociación conjunta.	La decisión de operar con gtía la toma la empresa
No se cobran intereses por atraso en los pagos	La determinación de penalizar por atraso en los pagos surge del estudio de caso por caso	Cliente que no respeta condic de vtas sufre la carga financiera descrita en las condiciones de entrega
Los pedidos solo se retienen por criterios no comerciales	Se pueden retener los pedidos por criterios comerciales y no comerc. como los antecedentes judiciales	Los pedidos que no cumplen con las condic requeridas son retenidos Ej saldos deudores
Se entrega la mercadería y se cobra con posterioridad	Se entrega mercadería sin la cobranza si se acuerda con el sector comercial la forma de recaudación	Bajo ningún concepto sale Mercadería sin recibo de pago
Metodología light de presión en la recaudación	Negociación estilo S.C.P solución conjunta de problema como sist de recaudación	Utilización de método que llegue al 100% del objetivo, sin márgenes de sacrificio para la empresa

El ayer y el hoy

AYER

Cobrar – cuentas

Controlar – crédito

Reducir – riesgo

Hombre de cobranzas

Hombre de ventas

HOY

Negociar – cobranza

Administrar – crédito

Acotar – riesgo

Hombre de cobranzas

Hombre de ventas

Hombre de cobr-vtas

Condiciones buscadas

- ❖ Capacidad y habilidad para negociar
- ❖ Creatividad para encontrar soluciones en conflicto de intereses
- ❖ Equilibrio emocional
- ❖ Aptitud para ubicarse en el lugar del otro
- ❖ Apertura mental para interpretar las ciencias y las relaciones humanas.
- ❖ Tolerancia a la presión por los resultados.

Condiciones básicas de negociación como técnica

- ❖ Intereses comunes
- ❖ Conflictos de intereses
- ❖ Oportunidad para realizar concesiones recíprocas

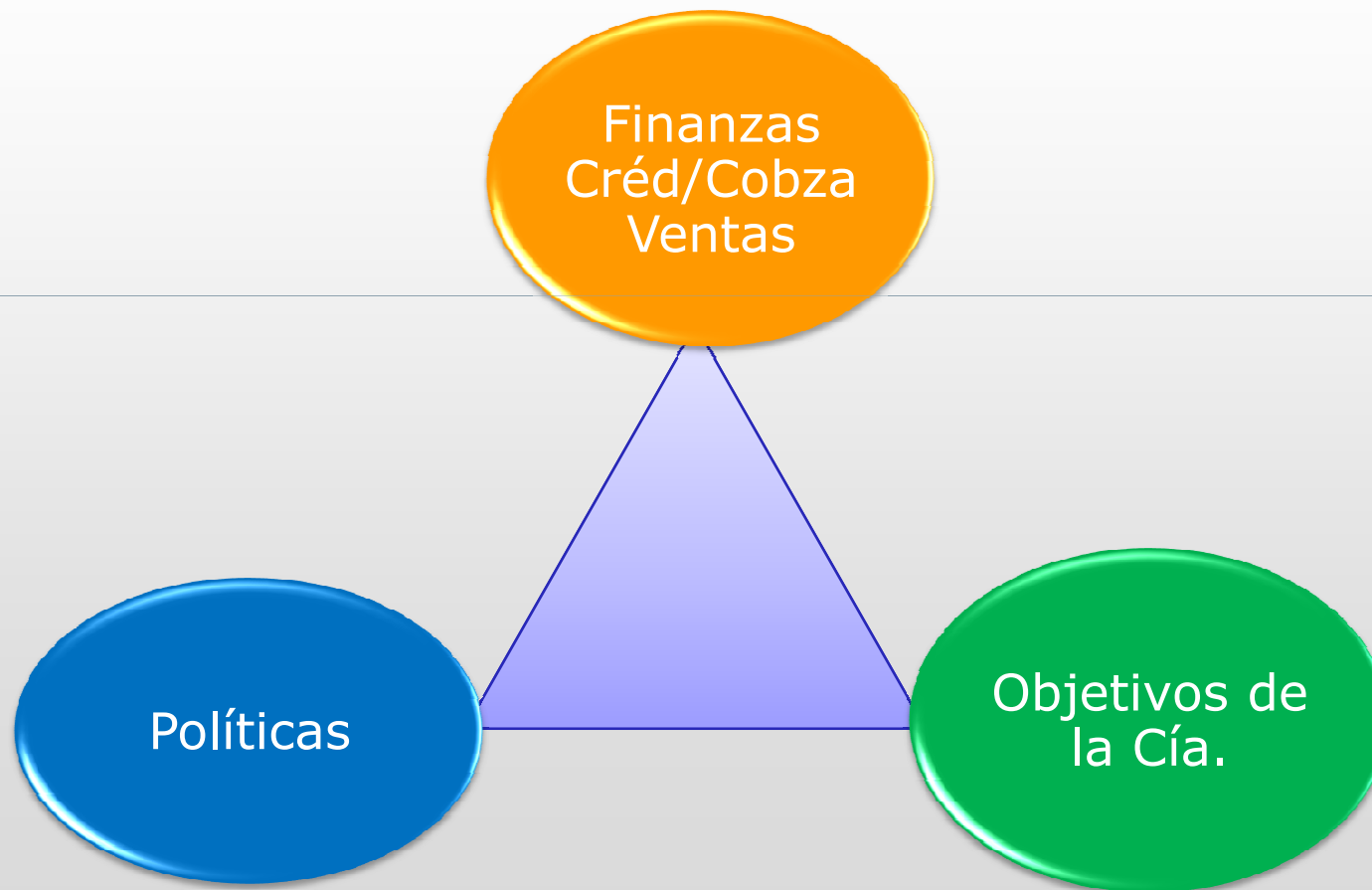
OBSTÁCULOS

- ❖ Nuestra propia reacción.
- ❖ Las emociones del otro.
- ❖ La posición de los otros.
- ❖ El descontento de los otros.
- ❖ El poder de los otros.

¿Por qué debemos capacitarnos en otras cuestiones que no tengan siempre que ver con nuestro perfil técnico?

- ❖ Si habíamos definido a una organización como NO LINEAL, DINÁMICA Y COMPLEJA
- ❖ Es factible seguir haciendo nuestro trabajo aplicando solamente herramientas de gestión, o debemos ir mas allá de dichos límites?

Teoría del Péndulo



Dpto. Profesionalizado Vs Experimentados

<i>Profesionalizados</i>	<i>Experimentados</i>
Visión, Misión y estrategias claras	Divide y reinarás
Negociación y estilos	Experiencia personal
Control ventas políticas	No se controlan pero se conocen
Ctrl de gastos de MKTG	No se ven de esta forma
Uso de info. estadística	Experiencia personal-noticias del día
Categorización de clientes objetiva	Categorización subjetiva
Análisis de los diferentes riesgos	Solo se consideran ciertos riesgos
Asign téc.del límite de crédito	Experiencia personal

El manejo estratégico de un departamento de crédito y cobranzas agrega valor a las empresas comerciales.

Títulos Valores

DEFINICIÓN:

Documento necesario para ejercitar el derecho literal y autónomo, contenido en él.

Efectos de la creación

- ❖ Incorporación de un derecho.
- ❖ Literalidad.
- ❖ Investidura.
- ❖ Legitimación.
- ❖ Autonomía.
- ❖ Abstracción.

Incorporación de un derecho

EL DOCUMENTO ES UN TITULO VALOR SI INCORPORA
UNA PROMESA DE PAGAR UNA SUMA DE DINERO.

Literalidad

Lo que se redacta o imprime en el documento es lo que vale:

- ❖ \$ 100 son \$ 100.
- ❖ Las dos rayas // en un cheque lo hacen cruzado y no se puede alegar otra cosa.
- ❖ La cláusula “no a la orden” impide al beneficiario traspasarlo o que circule.

AUTONOMÍA: El tenedor tiene un derecho originario y no derivado del anterior tenedor.

Consecuencia: el deudor no puede alegar excepciones oponibles al anterior tenedor, por ej. el pago.

ABSTRACCIÓN: No interesa la causa o la operación real que motivó la creación del título.

Consecuencia: el deudor no puede decir no pago el título porque la computadora que me vendieron tiene un defecto.

Investidura

EL TENEDOR DEL DOCUMENTO DETENTA EL DERECHO
CONTENIDO EN EL MISMO.

Legitimación

No sólo el tenedor tiene el derecho, sino que también lo puede ejercitar (cobro extrajudicial o judicial).

Consecuencia importante: el deudor cancela su deuda pagando al tenedor.

SI NO PAGA AL TENEDOR PAGA MAL

Vale, pagaré o conforme

CONCEPTO:

Promesa incondicional y escrita por la cual una persona se obliga a pagar por sí mismo una suma de dinero.

Funciones

- ❖ Difiere el pago de las obligaciones.
- ❖ Evita el transporte del dinero.
- ❖ De garantía: vales en blanco en tarjetas de crédito.
- ❖ Para cubrir sobregiros en las cuentas bancarias.

Enunciaciones esenciales

- ❖ Título: vale, pagaré o confome.
- ❖ Fecha y lugar de creación.
- ❖ Promesa de pagar una suma de dinero.
- ❖ Firma del creador.

Enunciaciones facultativas

- ❖ Cláusulas de intereses.
- ❖ Mora automática
- ❖ Atribución de jurisdicción
- ❖ Constitución de domicilio
- ❖ Pacto sobre cuotas

Otras enunciaciones importantes

- ❖ R.U.T.
- ❖ C.I.
- ❖ DOMICILIO

Ley 16.788: “Podrán incluirse otras cláusulas tales como...”

1º) Vales no a la orden.

2º) La sola firma puesta al pie del documento obliga tanto al deudor principal como al propio firmante en su patrimonio personal.

53

3º) Toda otra que no ataque la literalidad y la autonomía del documento.

Efectos del endoso

- 1) Hace responsable al firmante del documento.
 - 2) Posibilita la circulación del título.
- ❖ Requisitos del título para que se pueda endosar.
 - ❖ Enunciaciones del endoso.
 - ❖ Cláusulas prohibidas.

LA FACULTAD DE LLENADO DE LOS VALES EN BLANCO DERIVA DE LA PROPIA LEY.

- ❖ Blanco en la fecha 55
- ❖ Blanco en el nombre del tomador.
- ❖ Especie mínima de título valor.

Prescripción

Inexistencia de efectos novatorios.

Definición del cheque

“Es una orden de pago, PURA Y SIMPLE, que se libra contra un banco en el cual el librador DEBE TENER FONDOS SUFICIENTES, depositados a su orden, o autorización expresa o tácita para girar en descubierto”.

CUENTA CORRIENTE BANCARIA CON PROVISIÓN
DE FONDOS.

El cheque como documento (características materiales)

MENCIONES ESENCIALES.

La denominación “cheque”.

Número de orden.

Lugar en que es creado.

Fecha de creación (cheque postdatado)

Banco contra el que se gira.

Indicación de beneficiario.

Cantidad a pagar.

Firma del librador.

OTRAS MENCIONES Ej. Para acreditar en cuenta.

CLÁUSULAS PROHIBIDAS las que condiciona el pago del cheque.

Escritura del cheque

Talones

59

La libreta de cheques

Cheques con provisión garantizada

Cheque de pago diferido

La circulación del cheque

El endoso

- ❖ Formas de endoso.
- ❖ Cheques no endosables.
- ❖ Cheque al portador.
- ❖ Efectos del endoso.

Pago del Cheque

Plazos para su presentación.
Obligaciones del banco girado.

Verificar:

- a) Regularidad.
- b) Firmas.
- c) Que sea de las libretas entregadas.
- d) Que los defectos fueron subsanados.
- e) Si hay fondos suficientes.

62

Casos en que el Banco girado debe negar el pago del cheque

- ❖ Falta o insuficiencia de fondos.
- ❖ Ausencia de requisitos.
- ❖ Defectos en el llenado.
- ❖ Situación jurídica del librador o tenedor.
- ❖ Vencimiento del plazo para la presentación al cobro.
- ❖ Falta de endoso por el beneficiario.
- ❖ Cheques cruzados no presentados al cobro por un banco o cruzamientos especiales.
- ❖ Cuenta corriente bancaria suspendida o clausurada.

Efectos de la falta de pago del cheque

La constancia del rechazo:

- ❖ Contenido y efectos
- ❖ Avisos que debe dar el banco

64

Aprobación y Vigencia

LEY N° 18.387 de Concursos y Reorganización Empresarial.

- ❖ Sustituye íntegramente el régimen anterior: quiebra, liquidación judicial, concurso civil (excepto para los consumidores), concordato y moratoria.
- ❖ Vigencia original: 21/04/2009.
- ❖ Vigencia proyectada: 3/11/2008.

Objetivos de la Ley

- ❖ Solución más eficiente a las crisis empresariales.
- ❖ Evitar o minimizar la destrucción del valor.
- ❖ Fortalecer el crédito otorgando mayor protección a los acreedores.
- ❖ Mantener unidades económicas viables y preservar fuentes de trabajo.
- ❖ Salida del mercado de empresas económicamente inviables, evitando la competencia desleal.

Lineamientos Generales de la Reforma

1. Unificación de procedimientos.
2. Procedimiento único con diferentes etapas.
3. Alerta temprana
4. Celeridad de procedimientos.
5. Mantenimiento de actividades económicas viables.
6. Venta de la empresa en marcha.
7. Reducción de los privilegios.
8. Mantenimiento del acuerdo extrajudicial.
9. Régimen sancionatorio.
10. Liberación del deudor insolvente.

Formación de la Masa Pasiva

Verificación de créditos

Dentro de los 15 días siguientes a su designación, el síndico o el interventor notifica por carta u otro medio fehaciente la apertura del concurso.

68

Los acreedores deberán presentarse a verificar sus créditos en el plazo de 60 días contados desde la fecha de declaración judicial del concurso.

La no finalización de la verificación no puede ser causal de suspensión en la junta **de acreedores.**

La verificación no estará sujeta a ningún honorario, tributo o costo de especie alguna para el acreedor.

En el caso que no se hubieran presentado a verificar sus créditos en el plazo establecido, deberán verificar los mismos judicialmente y a su costa, perdiendo el derecho a percibir la participación que les hubiere correspondido con los pagos ya realizados.

Los acreedores deben presentarse solicitando la verificación con los documentos originales que permitan acreditar la existencia del crédito.

71

Los créditos contenidos en la lista de acreedores aprobada por el juez se tendrán por verificados y reconocidos dentro y fuera del concurso.

PEQUEÑOS CONCURSOS

Pasivo no superior a los 3:000.000 de UI.

Los acreedores serán convocados únicamente por la sentencia que declara el concurso y deberán presentarse a verificar sus créditos en un plazo de 15 días a partir de la última publicación de la sentencia.

CONSEJO

Estar atentos a los casos en los que reclamamos la documentación para presentarla a verificación y enviarla con la mayor celeridad pues las consecuencias son graves de no verificar.

Preguntas.

Muchas gracias.

75

Liga de Defensa Comercial

Julio Herrera y Obes 1413

Montevideo, Uruguay

Tel. (02) 908 1636*