

FORMACIÓN PROFESIONAL · EMPRESA EN EL AULA · UNIDAD 5

Compramos con criterio

Dos ofertas para la misma compra, un «2 % de descuento» y 120 € de portes: Llara compara coste y desembolso antes de que Aldara firme el pedido.

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Calcular cuánto hay que comprar a partir de las existencias, las previsiones y los mínimos.
- Mantener al día las fichas de proveedor.
- Comparar ofertas con la misma cantidad y el mismo alcance.
- Negociar y emitir un pedido autorizado.
- Comprobar pedido, recepción y factura, y respetar los plazos de pago.
- Escribir la ficha 5 de tu manual de puesto.

SITUACIÓN DE PARTIDA

«Está clarísimo: Sur es más barato»

Viernes 02/10/2026. Teodoro pide a **Llara** que le ayude con una compra. En el almacén hay 200 Kits Archivo, 100 Kits Mesa y 200 Organizadores; comercial prevé vender este mes 180 Kits Archivo a **Estudio Roble** y 80 Kits Mesa y 150 Organizadores a **Taller Brezo**. **Aldara** ha fijado un mínimo de existencias para cada producto.

El día anterior llegaron dos ofertas para 100 Kits Archivo, 50 Kits Mesa y 100 Organizadores. **Proveedor Norte** mantiene 20 €, 30 € y 10 € y deja pagar en dos plazos; **Proveedor Sur** anuncia «2 % de descuento en toda la mercancía», pero cobra portes y pide el pago al hacer el pedido. *«Está clarísimo: Sur es más barato»*, dice **Vadim**. Teodoro no lo tiene tan claro: *«Quiero una tabla con lo que nos cuesta cada oferta y con el día en que sale el dinero del banco»*.

❓ ¿Por qué no se compra todo lo que se pueda cuando un proveedor hace descuento?

❓ Si un producto tiene un 2 % de descuento pero te cobran el envío, ¿cómo sabes si te sale más barato?

❓ ¿Qué diferencia hay entre lo que cuesta una compra y el día en que la pagas?

❓ ¿Qué documentos crees que tienen que coincidir cuando llega la mercancía?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

5.1 Necesidad de compra

5.2 Fichas de proveedor

5.3 Comparar ofertas

5.4 Negociar y pedir

5.5 Control y plazos de pago

Se compra porque hace falta, no porque parezca barato



Existencias

Lo que hay hoy en el almacén, con su ficha y su último recuento: 200 Kits Archivo, 100 Kits Mesa y 200 Organizadores.



Salidas previstas

Pedidos de clientes confirmados y los que espera comercial: 180 Kits Archivo, 80 Kits Mesa y 150 Organizadores.



Mínimo de existencias

Lo que dirección quiere tener siempre para atender un pedido imprevisto. Lo fija Aldara.



Lotes de 50

La cantidad que falta se ajusta a cómo vende el proveedor: Norte y Sur sirven normalmente en lotes de 50 unidades.

CLAVE

Faltan = **mínimo − (existencias − salidas previstas)**. Después se redondea al lote del proveedor.

Cuánto comprar, producto por producto

REF.	EXISTENCIAS	SALIDAS PREVISTAS	QUEDARÍAN	MÍNIMO	FALTAN	PROPUESTA
A · Kit Archivo	200	180	20	100	80	**100**
B · Kit Mesa	100	80	20	50	30	**50**
C · Organizador	200	150	50	150	100	**100**

Preparada por Llara y revisada por Teodoro. Ejemplo A: 100 − (200 − 180) = 80 → lote de 50 superior: 100.

CLAVE

La propuesta coincide con lo que piden las dos ofertas: **100 + 50 + 100** unidades.

Necesidad, previsión y compra autorizada

✅

Necesidad confirmada

Nace de un pedido aceptado por un cliente, por ejemplo por escrito.

🔮

Previsión

Lo que se espera vender. El 1 de octubre, los 180 Kits Archivo de Estudio Roble son una consulta, y el pedido de Taller Brezo está anunciado, pero no firmado.

✍️

Compra autorizada

La que firma dirección después de ver la propuesta. Sin esa firma no se hace ningún pedido.

CLAVE

Comprar de menos deja clientes sin producto; comprar de más inmoviliza **dinero y espacio**. Almacén, comercial y dirección aportan los datos; compras calcula y propone.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Si Aldara subiera el mínimo del Kit Archivo a 150 unidades, ¿qué propuesta haría Llara?

A 130 Kits Archivo

B 150 Kits Archivo

C 100 Kits Archivo, como antes

✔ Faltan 150 − (200 − 180) = 130. Como el proveedor sirve en lotes de 50, la propuesta sube a 150. Proponer 130 olvida el lote; mantener 100 dejaría el almacén por debajo del nuevo mínimo.

5.2 · FICHA DE PROVEEDOR

Proveedor Norte (P1), actualizada el 01/10/2026

CAMPO	CONTENIDO
Identificación fiscal	ID FICTICIO NO VÁLIDO
Contacto	Tamar, comercial · teléfono y correo de la empresa
Productos	Kit Archivo, Kit Mesa y Organizador (referencias A, B y C), en lotes de 50
Última oferta	**01/10/2026**: 20 €, 30 € y 10 € por unidad, sin descuento ni portes; pago en dos plazos iguales
Plazo de entrega	Según oferta; se confirma en cada pedido
Evaluación	Se completará con la recepción del próximo pedido (plazo, cantidades y documentos)

La actualiza Vadim. Se revisa cada vez que llega una oferta nueva o se recibe un pedido.

CLAVE

La ficha dice **con quién** trabajas; la oferta de hoy, **en qué condiciones**. Cada condición, con su fecha y su documento.

Lo que se oye en compras

Pulsa cada tarjeta para ver la respuesta.

««Pago a 60 días» en una ficha antigua sin fecha sirve para comparar»

BULO

Sin fecha no demuestra lo que el proveedor ofrece hoy: se pide una oferta reciente.

«A Proveedor Sur se le pone ya una nota por lo amable que fue»

BULO

Su ficha de alta queda como «alternativa: sin compras» y la evaluación, vacía hasta una entrega real.

«En la ficha se guardan los datos personales del comercial que hagan falta o no»

BULO

Van los datos de la empresa y de su comercial, no datos personales que no hacen falta para comprar.

«Con varias entregas registradas, la evaluación ayuda a decidir»

REALIDAD

Se basa en hechos comprobables anotados después de cada entrega, no en impresiones.

Después de cada entrega, hechos comprobables

1

Fecha

¿Llegó en la fecha pactada?

2

Cantidades

¿Coincidían con el pedido?

3

Estado

¿La mercancía estaba en buen estado?

4

Factura

¿Era correcta?

5

Incidencias

¿Cómo respondió el proveedor ante una incidencia?

CLAVE

Una evaluación se construye con **entregas registradas**, no con opiniones.

Misma cantidad, mismo alcance y en este orden

1. **Mercancía**
   Cantidad × precio unitario, producto por producto.
2. **Descuento**
   Se resta sobre la mercancía.
3. **Portes**
   Y otros gastos de la compra: se suman.
4. **Base imponible**
   Mercancía − descuento + portes.
5. **IVA y total**
   El total de la factura.
6. **Pago**
   Cuándo y cuánto sale del banco.

CLAVE

Dos ofertas solo se comparan si piden **lo mismo**: misma cantidad, mismos productos y todos los costes dentro.

5.3 · EJEMPLO AISLADO (NO ES UNA COMPRA DE NEXO)

El precio unitario más bajo no garantiza el menor coste

CONCEPTO	OFERTA X	OFERTA Y
Precio por Organizador	10,00 €	9,80 €
Mercancía (40 unidades)	400,00 €	392,00 €
Portes	15,00 €	25,00 €
Base (coste)	**415,00 €**	**417,00 €**

Para 40 Organizadores, X cuesta 2,00 € menos aunque su precio unitario sea mayor. No se mezclan precios unitarios con totales.

CLAVE

Se comparan **totales del mismo pedido**. Si cambia la cantidad, se vuelve a calcular.

Coste y desembolso



Coste para Nexo

Es la **base**: mercancía − descuento + portes. El IVA soportado no entra porque Nexo lo recupera al declararlo: en el caso tiene derecho a deducirlo entero.

VS



Desembolso

Es lo que sale del banco, **con IVA**, y la fecha en que sale. Una oferta puede costar menos y obligar a pagar antes.

CLAVE

Si dos ofertas cuestan casi lo mismo, se miran también el plazo de entrega, la evaluación del proveedor y el riesgo de quedarse sin producto, y se escriben en la comparativa.

Qué entra en el precio de adquisición

⚖️

El precio de adquisición «incluye el importe facturado por el vendedor después de deducir cualquier descuento, rebaja en el precio u otras partidas similares» y se le añaden los gastos «hasta que los bienes se hallen ubicados para su venta, tales como transportes». Los impuestos indirectos solo se incluyen «cuando no sean recuperables directamente de la Hacienda Pública».

Plan General de Contabilidad de Pymes, Real Decreto 1515/2007, norma 12.ª · consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

La empresa que valora sus existencias, como Nexo Oficina, S.L. con los kits que compra para vender.

NO OBLIGA A…

No obliga a elegir la oferta más barata: dice cómo se mide el coste, no a quién se compra.

CLAVE

Descuento, **dentro** (se resta); portes, **dentro** (se suman); IVA recuperable, **fuera**.

Objetivo, límite y alternativa

🎯

Objetivo

Lo que se quiere conseguir. Nexo: un 2 % de descuento, como Sur, y entrega el lunes 05/10.



Límite

Lo que no se acepta: pagar todo antes de la entrega o precios por encima de la oferta.

🔁

Alternativa

Qué se hará si no hay acuerdo: la oferta de Proveedor Sur. Da seguridad para no aceptar cualquier cosa.



Resultado (02/10)

Teodoro con Tamar, por teléfono y confirmado por correo: sin descuento; entrega el 05/10 sin portes; pago en dos plazos iguales.

CLAVE

Lo negociado se escribe y pasa al pedido. Una negociación oral sin registro no deja constancia de qué se acordó, con quién ni cuándo.

Nexo Oficina, S.L. · PC-001

CONCEPTO	CONTENIDO
Comprador	Nexo Oficina, S.L. · NIF, domicilio e inscripción en el Registro Mercantil (simulados)
Fecha y proveedor	05/10/2026 · Proveedor Norte
Referencia	Oferta del 01/10/2026 y condiciones negociadas con Tamar, confirmadas por correo el 02/10/2026
Líneas	A · 100 × 20,00 = 2.000,00 € · B · 50 × 30,00 = 1.500,00 € · C · 100 × 10,00 = 1.000,00 €
Base · IVA 21 % · total	4.500,00 € · 945,00 € · **5.445,00 €**
Entrega	05/10/2026, almacén de Nexo, sin portes
Pago	2.722,50 € el 07/10/2026 y 2.722,50 € el 04/11/2026
Prepara · revisa · autoriza	Llara (02/10) · Teodoro · **Aldara** (05/10/2026, a primera hora)

Los datos de la forma jurídica, el domicilio y la inscripción registral los exige la ley en las notas de pedido (Código de Comercio, art. 24.1). Copia al almacén para recibir la mercancía.

CLAVE

El pedido recoge **exactamente lo acordado**, con referencias que almacén y administración puedan comprobar.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Tamar llama y ofrece rebajar un 1 % si Nexo paga todo el 05/10. Según el registro de negociación, ¿qué responde Teodoro?

A Acepta: cualquier descuento es ahorro

B No la acepta tal cual: pagar todo antes de la entrega es su límite

C Pide un 2 % y paga al hacer el pedido, como en Sur

✔ Pagar todo el 05/10, el día del pedido, choca con su límite («pagar todo antes de la entrega»). El 1 % ahorraría 45,00 € de coste, pero adelantaría 5.390,55 € de golpe. Teodoro responde con su objetivo, su límite y su alternativa (Sur), lo deja por escrito y la compra la sigue autorizando Aldara.

Pedido, albarán y factura cuentan la misma compra

DATO	PC-001	ALBARÁN	C-001	¿COINCIDE?
A · Kit Archivo	100 × 20 €	100	100 × 20,00 €	Sí
B · Kit Mesa	50 × 30 €	50	50 × 30,00 €	Sí
C · Organizador	100 × 10 €	100	100 × 10,00 €	Sí
Portes	Sin portes	—	0,00 €	Sí
Total	5.445,00 €	—	5.445,00 €	Sí
Vencimientos	07/10 y 04/11	—	07/10 y 04/11	Sí

Vadim y Llara reciben la mercancía y firman el albarán en el almacén; Teodoro hace el control en la oficina.

CLAVE

Si un dato no coincide, se anota la incidencia, se comunica al proveedor y la factura **no se aprueba para el pago** hasta aclararlo o recibir la rectificación.

Quién detecta cada diferencia

De cantidad

Llega menos o más de lo pedido. La detecta el almacén al recibir.

De precio

La factura no respeta lo pactado. La detecta administración al revisar la factura.

De estado

Mercancía dañada. La detecta el almacén al recibir.

CLAVE

Cada puesto avisa al siguiente **por escrito**. Una diferencia sin aclarar no se paga.

Plazos de pago entre empresas



Si no se fija plazo en el contrato, el deudor paga «treinta días naturales después de la fecha de recepción de las mercancías». Las partes pueden ampliarlo por pacto, «sin que, en ningún caso, se pueda acordar un plazo superior a 60 días naturales».

Ley 3/2004, de lucha contra la morosidad, art. 4.1 y 4.3 · consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

Las empresas en sus pagos entre sí (y con la Administración según la normativa de contratos del sector público): Nexo cuando paga a Proveedor Norte.

NO OBLIGA A…

No se aplica a las compras de los consumidores.

CLAVE

Nexo y Norte pactaron el 2.º pago el **04/11**: 30 días naturales después de la recepción del 05/10. Dentro del límite de 60.

5.5 · CUADRO DE VENCIMIENTOS

La compra, día a día

01/10	02/10	05/10	07/10	04/11
Ofertas	**Propuesta**	**Pedido y recepción**	**1.er plazo**	**2.º plazo**
Llegan las de Norte y Sur; Vadim actualiza la ficha de Norte.	Llara calcula y compara; Teodoro negocia con Tamar.	Aldara autoriza PC-001; llegan la mercancía, el albarán y la factura C-001.	2.722,50 € · pagado (B-01).	2.722,50 € · pendiente.

CLAVE

El cuadro de vencimientos dice qué se debe, a quién y cuándo: lo necesita quien prepare el pago del **4 de noviembre**.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Llara compara Proveedor Norte y Proveedor Sur



Llara, en prácticas · revisa Teodoro · autoriza Aldara

Viernes 02/10/2026. 100 Kits Archivo, 50 Kits Mesa y 100 Organizadores; IVA del 21 %. Caso ficticio.

1. **¿Comparan lo mismo?.** Sí: mismas cantidades y productos. Mercancía a precio de ficha: 4.500,00 € en las dos.

2. **Proveedor Norte.** Sin descuento ni portes: base 4.500,00 €, IVA 945,00 €, total 5.445,00 €. Pago: 2.722,50 € el 07/10 y 2.722,50 € el 04/11.

3. **Proveedor Sur.** 4.500,00 − 90,00 (2 %) = 4.410,00 € + 120,00 € de portes = base 4.530,00 €. IVA 951,30 €; total 5.481,30 €, al hacer el pedido.

4. **Coste y desembolso.** Coste: Norte 4.500,00 €, Sur 4.530,00 €. Desembolso inmediato: Sur 5.481,30 € al pedir; Norte 2.722,50 € el 07/10.

5. **Decisión y pedido.** Llara propone Norte; Teodoro negocia la entrega; Aldara aprueba. El lunes 05/10, a primera hora, sale PC-001 firmado. Sur se archiva como alternativa.

✔ Norte cuesta 30,00 € menos y pide menos dinero de inmediato. El descuento más visible no siempre es el ahorro real.

REPASO

Ideas clave

- Faltan = mínimo − (existencias − salidas previstas); después se ajusta al lote de 50 del proveedor.
- Necesidad confirmada, previsión y compra autorizada son estados distintos: sin la firma de dirección no hay pedido.
- La ficha de proveedor guarda cada condición con su fecha; una condición sin fecha se comprueba con una oferta reciente.
- Un proveedor se evalúa con entregas registradas (fecha, cantidades, estado, factura, incidencias), no con impresiones.
- Para comparar: misma cantidad y todos los costes. Base = mercancía − descuento + portes.
- Coste = base sin IVA recuperable; desembolso = total con IVA y su fecha. Son dos comparaciones distintas.
- Norte cuesta 4.500,00 € y Sur 4.530,00 €: el 2 % de descuento (90,00 €) no compensa 120,00 € de portes.
- Se negocia con objetivo, límite y alternativa, y lo acordado se escribe y pasa al pedido que autoriza Aldara.
- Pedido, albarán y factura deben coincidir; si no, la factura no se aprueba para el pago hasta aclararlo.
- Ley 3/2004: sin pacto, 30 días naturales desde la recepción; con pacto, nunca más de 60.



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**