

CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES · 1.º · PV · UNIDAD 9

Elegir otros contratos comerciales

Venta a plazos, consignación, suministro, leasing y renting, y su comparación por coste total

9

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Explicar cómo funciona una venta a plazos y qué exige la ley para formalizarla.
- Distinguir una venta en consignación de una venta firme: quién es el dueño, quién custodia y cómo se liquida.
- Describir un contrato de suministro: entregas periódicas, cantidades y revisión de condiciones.
- Diferenciar el leasing del renting por sus obligaciones, sus servicios y su opción final.
- Comparar contratos por la necesidad del cliente y por el coste total del supuesto, sin fiarse de la cuota más baja.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Miércoles 03/03/2027. Academia Cumbre quiere equipar un aula nueva, pero no quiere pagar de golpe todo el mobiliario. Marina ha preparado la oferta OF-2027-004 con el pack aula P1: 12 sillas L1, 6 mesas M1 y 6 lámparas L2 por 2.700,00 €, más el montaje de 12 sillas y 6 mesas (18 × 20,00 € = 360,00 €; las lámparas no se montan), un total de 3.060,00 € sin IVA al contado.

Federico, el administrador, pregunta por las opciones (decide Marcela, la directora): pagar a plazos, dejar el mobiliario en consignación, pedirlo por tandas, o alquilarlo con un leasing o un renting. Marina tiene que comparar las cinco fórmulas con calma antes de recomendar una. La más barata cada mes no tiene por qué ser la mejor, y un nombre comercial no basta para saber si hay opción de compra.

❓ Si pagas una compra en cuotas, ¿qué dos datos necesitas para saber cuánto cuesta de verdad?

❓ ¿Qué crees que pasa con un producto que una tienda tiene «en consignación» si no se vende: de quién es y quién lo devuelve?

❓ ¿Qué diferencia hay entre alquilar algo y comprarlo a plazos?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **9.1** Venta a plazos
- **9.2** Venta en consignación
- **9.3** Suministro
- **9.4** Leasing y renting
- **9.5** Comparación de contratos

Cinco contratos

CONTRATO	RASGO	PROPIEDAD
A plazos	Entrada + cuotas	Del comprador
Consignación	Se devuelve lo no vendido	Del consignante
Suministro	Entregas periódicas	Del comprador
Leasing	Opción de compra	De la financiera

CLAVE

Cada uno resuelve una necesidad distinta.

Pagar el pack de 3.060 €

Pack aula P1 con montaje, sin IVA.



Caso de Linde (UD9).

CLAVE

A cuesta 240 € más; B, 60 € más.

Cuota baja frente a coste total

Propuesta A

- Cuota 450 €
- 6 meses
- Total 3.300 €

VS

Propuesta B

- Cuota 250 €
- 12 meses + opción 120 €
- Total 3.120 €

CLAVE

La cuota baja de B dura el doble: mira el total.

Una consignación

1. **Entrega**
   10 lámparas a 40 €.
2. **Vende**
   6 lámparas: 240 €.
3. **Comisión**
   25 %: 60 €.
4. **Liquida**
   240 − 60 = 180 € a Linde.
5. **Devuelve**
   Las 4 no vendidas.

CLAVE
La mercancía es de Linde hasta que se vende.

Leasing frente a renting



Leasing

Cuotas + opción de compra final



Renting

Alquiler, a menudo con servicios



No supongas

Lee el contrato del supuesto

CLAVE

Del renting no se supone la opción de compra por su nombre.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Caso · La cuota más baja



Marina

¿La cuota de 250 € es mejor que la de 450 €?

1. **Contado** 3.060 €.
2. **A** 600 + 6 × 450 = 3.300 €.
3. **B** 12 × 250 + 120 = 3.120 €.
4. **Pago final** B tiene opción de 120 €.
5. **Clave** Compara el total, no la cuota.

✔ **¿Cuánto pagas al final y de quién es la silla?**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Con 12 cuotas de 250 € y una opción de compra de 120 €, el total pagado es…

A 3.000,00 €

B 3.120,00 €

C 3.060,00 €

✔️ 12 × 250 + 120 = 3.120,00 €. Sin la opción serían 3.000 € pero sin propiedad.

REPASO

Ideas clave

- **Venta a plazos.** Qué es. En la venta a plazos, el comprador recibe el bien y paga el precio de forma fraccionada: una entrada y varias cuotas.
- **Suministro.** Qué es. El suministro es el contrato por el que un proveedor se obliga a entregar bienes de forma periódica o continuada a cambio de un precio.
- **Comparación de contratos.** Qué se compara. Para recomendar, Marina compara los contratos con los mismos criterios: qué necesita el cliente, qué paga en total y cuándo, quién es el dueño y qué obligaciones tiene cada parte.
- **Venta en consignación.** Consignado no es comprado. Una lámpara en consignación no cuenta en el inventario de la tienda y, en este supuesto, solo se liquida lo vendido. Quien la deja tiene que poder localizarla y contarla cuando quiera.
- **Leasing y renting.** Leasing. El leasing, o arrendamiento financiero, es un contrato por el que una entidad financiera adquiere un bien según las especificaciones del usuario y le cede el uso a cambio de cuotas, con una opción de compra al terminar.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿En qué caso recomendarías una consignación en lugar de una venta firme?
2. ¿Por qué la cuota más baja puede salir más cara al final?
3. ¿Qué dato pedirías siempre antes de comparar un leasing con un renting?



¡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**