Unidad 9 · Elegir otros contratos comerciales

Resumen · Libro del alumno, págs. 137–152

En la **venta a plazos** el comprador recibe el bien y paga entrada y cuotas; la ley se aplica si el pago se aplaza más de **tres meses** y exige contrato por escrito. En la **consignación** la mercancía sigue siendo del **consignante** hasta que se vende; lo no vendido se devuelve. El **suministro** son entregas periódicas a un precio. El **leasing** cede el uso con una **opción de compra** final; del **renting** no se debe suponer si la incluye sin leer el contrato. Para el pack de 3.060,00 € al contado: la propuesta A (600 € + 6 × 450) suma **3.300,00 €** (240 € más, un 7,84 %); la B, leasing (12 × 250 + 120), **3.120,00 €** (60 € más). En consignación, Flora vende 6 de 10 lámparas: 240,00 € − 60,00 € de comisión = **180,00 €** para Linde. Se compara por el **coste total** y el pago final, no por la cuota más baja.

9.1 · 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.
- **Qué debe llevar el contrato.** Debe constar por escrito en tantos ejemplares como partes y contener, entre otras circunstancias: lugar y fecha, partes, identificación del bien, precio al contado, desembolso inicial, importe y número de los pagos, intereses y TAE si los hay, entrega y garantías (art. 7).
- **La propuesta A de Marina.** Para el pack de 3.060,00 € al contado, Marina ofrece una entrada de 600,00 € al firmar y seis cuotas mensuales de 450,00 €.
- **Documento 1 · Calendario de la propuesta A.** (ficticio; firma y entrega el 15/04/2027)
- **Qué cuesta de verdad.** La suma de lo que se paga es 600,00 + 6 × 450,00 = 3.300,00 €.
- **Si el comprador no paga.** Si el comprador deja de pagar dos plazos, o el último, el vendedor puede exigir todo lo pendiente o resolver el contrato (art. 10).

9.2 · 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.
- **Qué es.** En la **venta en consignación**, el **consignante** (el dueño de la mercancía) la entrega a un **consignatario**, que la custodia, la ofrece y, si la vende, liquida al consignante lo pactado.
- **Un ejemplo de Linde.** Flora, que tiene una tienda de regalos, recibe 10 lámparas L2 en consignación con un precio de venta de 40,00 € sin IVA.
- **Documento 2 · Liquidación de la consignación.** (ficticio; importes sin IVA)
- **Documentos de la consignación.** Cuando Linde deja mercancía, entrega una relación con referencia, cantidad y precio de venta, que el consignatario firma al recibirla.
- **Qué hay que pactar.** En la consignación, el contrato debe fijar tres cosas: **custodia** (quién cuida la mercancía y quién responde si se pierde o se estropea), **liquidación** (cada cuánto se paga y qué documento se entrega) y **devolución** (cuándo y cómo vuelve lo no vendido).

9.3 · 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.
- **Una propuesta de suministro.** Academia Cumbre repone sillas cada año por desgaste.
- **Documento 3 · Calendario del suministro.** (ficticio)
- **Ventajas para cada parte.** El cliente asegura el abastecimiento y sabe qué pagará; el proveedor conoce la demanda y planifica existencias y entregas.
- **Qué se revisa.** En un suministro, las partes pueden pactar que el precio se revise cuando cambie la tarifa y que la cantidad por entrega se ajuste con un aviso previo.

9.4 · 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.
- **Renting.** El **renting** es un alquiler de bienes por cuotas, normalmente con servicios incluidos (mantenimiento, seguro).
- **La propuesta B de Marina.** Una entidad financiera ficticia ofrece a Academia Cumbre un leasing sobre el pack: 12 cuotas de 250,00 € y una opción de compra de 120,00 € al final.
- **Qué cubren las cuotas.** En un leasing, las cuotas pagan el uso del bien y devuelven poco a poco su precio; la opción de compra es un derecho: solo se paga su precio si se ejerce.
- **Pago final visible.** La cuota de B (250,00 €) es más baja que la de A (450,00 €), pero B dura doce meses y A seis.

9.5 · 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.
- **Matriz de los cinco contratos para Cumbre.** (ficticia)
- **Coste comparable.** Para comparar dos propuestas se separa la **suma nominal** (lo que se paga en total, cuota por cuota) del **coste comparable** (lo que se paga de más respecto al contado, con el pago final incluido; es provisional hasta conocer IVA, seguro y mantenimiento).
- **Lo que falta por saber.** Antes de decidir faltan datos que no están en las cifras: cómo se trata el IVA en cada propuesta, si hay seguro y mantenimiento, qué pasa si la academia quiere cancelar antes y cuánto cuesta.
- **Qué no es un criterio.** El nombre comercial («plan flexible», «cuota cero»), la cuota más baja y la prisa que te meten para firmar no sirven para elegir.
- **Documento 4 · Nota de recomendación de Marina.** (ficticia)

CASO RESUELTO · CONTADO, PLAZOS O LEASING PARA EL PACK AULA

Contado **3.060,00 €**; plazos **3.300,00 €** (240,00 € más); leasing **3.120,00 €** con opción de compra (60,00 € más). Marina recomienda provisionalmente B si la academia quiere repartir el pago y quedarse con el pack, y A si quiere recibirlo ya, sin IVA ni otros costes por confirmar; las dos con su pago final visible.

NO CONFUNDAS

- Venta en consignación (la mercancía sigue siendo del consignante) y venta firme (cambia de dueño).
- Leasing (opción de compra al final) y renting (no se supone la opción sin leer el contrato).
- La cuota más baja y el coste total: la cuota baja puede durar más y salir más cara.

DÓNDE SE EXPLICA EN EL LIBRO

- **9.1** A plazos · 139–140
- **9.2** Consignación · 140–142
- **9.3** Suministro · 142–143
- **9.4** Leasing y renting · 143–144
- **9.5** Comparar · 144–146

Material complementario del libro del alumno. Las personas, empresas y situaciones de los casos son ficticias, salvo que se indique otra cosa.