

U.T. 4.- Formalidades para la compra y/o alquiler de vehículos y otros activos.



Caso práctico

La empresa **Eurasia** está creciendo y sus directivos ven la necesidad de tener que ampliar su flota de vehículos.

Juan y Pedro piensan que en el tema **debe participar el chófer de la empresa**, ya que él está todos los días trabajando con los vehículos, haciendo transportes y conoce perfectamente los problemas que surgen.



Juan y Pedro llaman por teléfono al conductor que casualmente acaba de realizar un pedido y se encuentra en el almacén y en pocos minutos sube al despacho.

Juan, Pedro —dice el conductor—, desde hace tiempo no conseguimos **distribuir las mercancías en los tiempos deseados**, estamos llegando tarde a nuestros clientes. En ocasiones algunos clientes se han quejado de la tardanza porque hemos llegado tarde hasta 10 días del plazo de entrega. La razón es que el número de pedidos se ha multiplicado por tres y seguimos disponiendo de los mismos vehículos. Además las obras que están realizando para doblar los carriles de la autovía en la entrada al polígono industrial más las obras del metro que hay en la ciudad, que están por todos lados, están complicando el asunto.

Pedro y Juan estuvieron hablando antes de la llegada del conductor si la solución al problema podía ser adquirir dos camiones de tonelaje medio o cuatro furgonetas.

Preguntan al conductor sobre esta idea que han tenido, para sorpresa de ellos, le dice que no ve bien ninguna de las dos soluciones, ya que los pedidos se realizan principalmente de dos formas, por lado, un número de pedidos importante de volumen pequeño que pueden entrar en un viaje de una furgoneta, y por otro, un número de pedidos menor pero con un volumen mayor que no caben en una furgoneta en un solo transporte.

El chófer les plantea **una nueva idea**, adquirir un camión y tres furgonetas, de esta forma seríamos más versátiles y podríamos comenzar a atender a nuestros clientes en tiempo aceptables.

Juan se queda pensativo y se marcha a una reunión que tiene con unos clientes. Al día siguiente **Juan** se reúne con **Pedro**.

Mira **Pedro** —dice **Juan**—, he reflexionado sobre la conversación que tuvimos ayer con el conductor y creo que lleva razón, porque con tres furgonetas se van a poder llegar a más sitios y con mayor rapidez. **Pedro** le comenta que con esta nueva idea la financiación que tenía pensado se ha trastocado.

Los dos directivos empiezan a **plantearse la forma de financiación**, por un lado piensan en una compra de los vehículos, por otra piensan en un alquiler de los vehículos con un leasing.

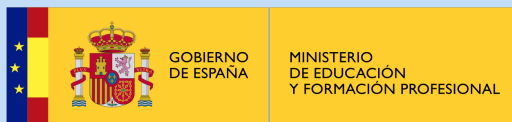
Esta segunda opción es más interesante porque la inversión inicial es menor y tenemos derecho a compra al final del alquiler —comenta **Pedro** a **Juan**.

Juan ha hecho números y ya sea decidido va realizar un leasing. **Juan** pide al conductor que le indique los modelos que considera más interesantes con arreglo a las necesidades que tiene la empresa.

Pedro por su parte, habla con **Ana** y le indica que tiene que buscar proveedores de vehículos para realizar la operación de leasing, le pasa los modelos de vehículos que han decidido entre el conductor y **Juan**.

Ana tendrá que llenar unas solicitudes por Internet donde quiere contactar con unos concesionarios.

Esta tarde **Juan** se ha encerrado en su despacho porque quiere hacer un **control del presupuesto** pero le está costando más trabajo de la cuenta. Se percata que necesita ayuda para poder obtener los resultados que quiere.



Materiales formativos de FP Online propiedad del Ministerio de Educación y Formación Profesional

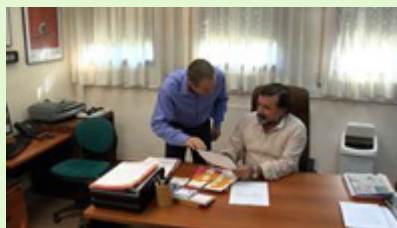
[Aviso Legal](#)

1.- Determinación de las necesidades de equipamiento e inversión.



Caso práctico


Juan y **Pedro**, están reunidos comprobando todos los datos que el conductor le comentó. Han solicitado los pedidos y se han puesto muy contentos al comprobar que los pedidos se han multiplicado.



Pero a cambio tienen acabar con el problema de los retrasos de los pedidos.

Pedro le dice a **Juan** que tienen expectativas para los meses siguientes de un aumento de sus pedidos, el gobierno va a lanzar unas subvenciones a la renovación tecnológica.

Por tanto, se tienen que poner mano a la obra para que su empresa no se cree mala imagen entre sus clientes.

Cuando analizas las necesidades de equipamiento e inversión de tu empresa, ya sea de vehículos o cualquier otra inversión material, lo primero que te tienes que plantear es realizar un  inventario que te permita determinar los recursos con los que cuenta el negocio, y cuáles son los que escasean y por tanto cuáles son las necesidades reales de la empresa.



En el caso de determinar las necesidades de compra o alquiler de vehículos tienes que analizar los vehículos que dispone la empresa y conocer el nivel de desgaste de los mismos, es decir, kilómetros que tienen los vehículos, estado de conservación..., además de conocer sus tamaños, capacidad y tonelaje. También tienes que conocer los gastos de mantenimiento que tiene cada vehículo para determinar el nivel de consumo que produce un vehículo usado y en qué momento de la vida útil del vehículo se encuentra.

Al determinar las necesidades de inversión en equipamientos, ya sea con la compra o alquiler de vehículos, es conveniente determinar los siguientes factores:

- ✓ Debes conocer al detalle las actividades que realiza tu empresa.
- ✓ Los pagos que se han realizado por portes a clientes.
- ✓ Los tiempos que han esperado tus clientes para recibir los productos pedidos.

Una vez conocidos estos factores (entre otros), estás en condiciones de determinar el volumen de inversión que es rentable para tu negocio.

Por último, debes determinar el tipo de financiación que más se adapta a las condiciones económicas de tu negocio. **Un tipo de financiación habitual a la hora de adquirir vehículos y maquinaria** es el leasing que permite el uso del bien a cambio de un arrendamiento con derecho a compra.

2.- Gestión de compras.



Caso práctico

Pedro tiene una reunión con **María Dolores** donde le informa de lo que ocurre en la empresa con la demora en el tiempo de entrega de pedidos a los clientes.

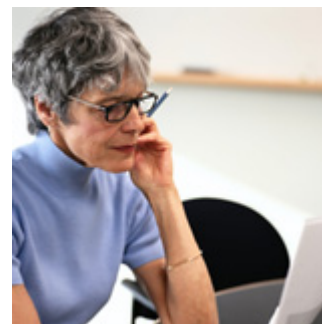


María Dolores le dice que ya había observado alguna queja de un cliente porque le habían llegado sus ordenadores con retraso.

— **María Dolores** tenemos que analizar las posibilidades, en principio estamos decantándonos por un alquiler, busca información para decidirmos por el leasing y renting.

Realiza una gestión con esta lista de modelos que tenemos, y un informe para saber que nos interesa más. Es urgente, porque tenemos expectativas de un aumento de pedidos para el mes que viene y nos conviene actuar con rapidez — comenta **Pedro**.

Cuando quieras realizar compras de vehículos, productos o suministros para tu empresa, tienes que atender a los requisitos y condiciones del mercado. Estas condiciones dependerán de los niveles de costos de las compras, de la cantidad y clase de proveedores a emplear, así como el tipo de relación con los proveedores y los contratos a suscribir con estos. Por lo tanto **la gestión de compras comienza por el análisis de la oferta, es decir, los potenciales proveedores.**



En toda compra el comprador intenta mejorar las condiciones tanto de precio, calidad y garantía en los bienes adquiridos, mientras que el vendedor trata de obtener los márgenes mayores para su empresa. Por eso, en la gestión de compras, debes negociar pensando en la cantidad de producto que estás comprando, la oferta que existe en el mercado, la capacidad que se tiene para realizar las compras y el nivel de stocks deseado.

Otro factor importante es la preparación de los **contratos de compraventa** que definen las principales obligaciones de las partes y determinan el contexto en el cual la relación de negocios se llevará a cabo. Una vez firmado el contrato, es importante

asegurar su cumplimiento efectivo y administrar acertadamente la relación con los proveedores.



Para saber más

Seguramente te hayas planteado cómo será un contrato de compraventa de vehículos, ¿verdad? No hay un solo modelo, ya que depende de cómo sea cada una de las partes, es decir, la que vende y la que compra el vehículo. En el siguiente enlace podrás encontrar diferentes modelos de contratos.

 [Contrato de compraventa de vehículos.](#)



Autoevaluación

El stock es un factor que no se suele tener en cuenta a la hora de realizar la gestión de las compras.

- Verdadero.
- Falso.

No es cierto, vuelve a leerlo y verás como cambias de opinión.

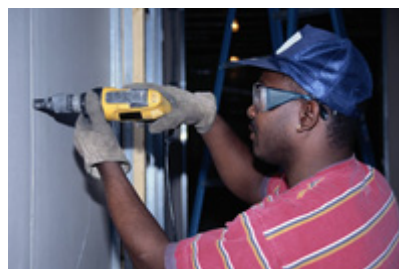
Muy bien, el stock se tiene en cuenta en la gestión de compras.

Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta

2.1.- Alquiler de vehículos.

Aunque en muchos casos las empresas necesitan adquirir vehículos, hay otras ocasiones en las que es mucho más conveniente alquilarlos, ya que se necesitan para momento puntuales.



Si por necesidades de tu empresa o futura empresa te ves en la obligación de realizar un alquiler de un vehículo debes saber que existen varias formas de conseguirlo.

Estas formas se suelen adaptar a las necesidades y circunstancias del cliente. Así pueden existir circunstancias de viajes puntuales o transportes de mercancías o incluso necesidad de vehículos de forma continuada.

Las condiciones que suelen exigir las compañías de alquiler de vehículos pueden variar de unas a otras, pero en general suelen exigir:

- ✓ Tener una antigüedad en el carné de conducir de al menos dos años.
- ✓ Tener una edad mínima de 21 años.
- ✓ En el caso que se devuelva, éste se debe devolver en buenas condiciones.
- ✓ En algunos casos, existe límite de velocidad y de kilometraje. Para este control las compañías usan el GPS para limitar la velocidad y tener constancia de la posición del vehículo.

Existen cuatro formas de alquiler de vehículos que varían según las condiciones de alquiler:

1. El primer grupo es el de **compañías que poseen sus propios vehículos** (conocidos como flota) y puede tener acuerdos con los fabricantes de automóviles y vehículos industriales para que éstos le proporcionen vehículos para su flota. Poseen establecimiento físico propio.
2. El segundo grupo de **compañías de alquiler de vehículos**, llamadas coloquialmente "brokers", funcionan estableciendo acuerdos comerciales con otras compañías de alquiler de vehículos pertenecientes al primer grupo (con flota de vehículos propia) para así, obtener acceso a sus flotas actuando de intermediarias. Estas compañías son muy útiles para los usuarios, al negociar con diversas empresas pertenecientes al primer grupo, pueden obtener el mejor precio, para una determinada fecha y un lugar concreto. Estas compañías suelen operar principalmente a través de Internet.
3. El tercer grupo son empresas que ofrecen **servicios de renting** o alquiler de vehículos para periodos de larga duración (mínimo de 6 meses a 1 año) por una cuota sensiblemente más baja. Están pensadas para empresas que necesiten disponer de vehículos para sus trabajadores. Poseen flota y establecimiento físico propio. El renting consiste en un contrato de alquiler por el cual la compañía de renting compra un vehículo nuevo, a solicitud de su cliente, y lo pone a disposición de éste por un plazo de tiempo determinado y con todos los

gastos incluidos.


4. El cuarto grupo es el de **compañías de leasing**, esta fórmula consiste en el alquiler del vehículo con derecho a compra final del periodo.

Para facilitar una comparación entre los vehículos, la asociación de los sistemas de la industria del alquiler de coches y los estándares (ACRIS), han desarrollado un sistema de codificación denominado ACRIS Car Classification Code que facilita a los usuarios, en este caso las empresas, determinar la categoría de vehículo que desea alquilar.



Para saber más

En el siguiente enlace puedes acceder a un contrato de arrendamiento de un vehículo sin conductor, donde puedes leer las condiciones generales de alquiler de un vehículo, desde pagos, seguro, accidentes,...

 [Condiciones generales de arrendamiento de un vehículo sin conductor.](#)



Autoevaluación

¿Cuál de las siguientes condiciones es necesaria para poder realizar el alquiler de un vehículo?

- Tener una antigüedad en el carné de conducir de al menos dos años.
- Haber cumplido veinte años como mínimo.
- Disponer de un GPS que permita poder controlar la posición del vehículo.
- Demostrar que se tiene seguro de circulación.

Muy bien, es correcto. Se necesita tener una experiencia previa en la conducción de los vehículos.

No es correcto, se exige tener al menos veintiún años.

No es correcto, la empresa que realiza el alquiler de los vehículos es la que debe disponer del sistema GPS.

No es correcto, por que el vehículo debe estar asegurado por parte de la compañía que realiza el alquiler.

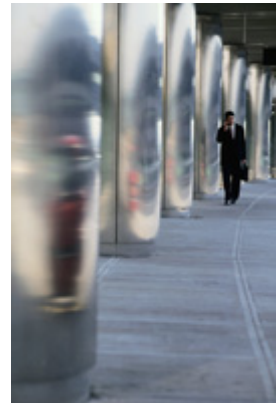
Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Incorrecto

2.2.- Suministros.

Otro de los elementos más importantes de la gestión de compras, son los suministros de materias primas, mercaderías, productos auxiliares, etc.

Cuando te encuentras en tu empresa tienes que tener previsto un stock de material que permita hacer frente a la actividad diaria de la empresa sin que se produzca una parada por falta de suministro de material. En este caso estaríamos hablando de una situación denominada 📁 rotura de stock.



Cuando se analiza el suministro de una empresa, se debe tener presente la existencia de un almacén donde guardar el material. Además de una serie de conceptos importantes como, el albarán, el pedido, una compra abierta, una compra concertada...

El **almacén** es introducido en algunas empresas no sólo como un lugar donde depositar los diferentes materiales a la espera de ser usados, sino que se utiliza como **un sistema para la optimización de costes, espacios y recorridos, empleando técnicas de ingeniería, teniendo en cuenta aspectos como tipo de estructura, recorridos y manipulaciones dentro del almacén,...**

Cuando se produce el transporte y entrega de los suministros, existe un documento que acredita la entrega del suministro del proveedor al cliente en el almacén, este documento se denomina albarán, el receptor firma dicho documento dando constancia de la entrega del mismo. El documento suele ser por triplicado.

Existen **dos tipos de compras de suministros**:


1. **Compra abierta**: se trata de la adquisición de mercancías regulada por la ley de oferta y demanda, es decir por el mercado. El vendedor fija los precios de los productos con arreglo a una serie de factores del mercado y los pone a disposición de los compradores.
2. **Compra concertada**: en determinadas circunstancias la asignación de precios de las mercancías no se realiza de forma espontánea, sino que lo realiza las diferentes administraciones públicas poniendo de acuerdo a los consumidores y proveedores, o porque se reúnan diversas empresas del mismo sector formando un 📁 cártel para fijar precios. Es el caso de determinados precios públicos como son el gas o la electricidad.



Para saber más

Uno de los aspectos más importantes de la gestión de una empresa es

la gestión del aprovisionamiento o suministro de materias primas y demás elementos fundamentales para la producción, es decir, la gestión de stock. En el siguiente enlace podrás encontrar un interesante artículo sobre la gestión de stock.

 [Gestión de stocks.](#)

3.- Análisis y selección de inversiones.



Caso práctico

Pedro llega de viaje de una reunión con clientes, **María Dolores** entrega a **Pedro** su informe sobre la opción de alquiler de los vehículos, con los modelos que éste le indicó.

Juan está de viaje, **Pedro** lo llama y le dice que tiene la información sobre la inversión de los vehículos por la opción de alquiler. Se ponen de acuerdo en reunirse en cuanto él llegue del viaje.



Hay ocasiones que en la actividad corriente de la empresa, pueden darse situaciones de dificultad para suministrar o entregar nuestros productos a nuestros clientes. Si esto es así tienes que plantearte que es necesario invertir en equipos y medios para poder atender a esos clientes, aunque antes hay que realizar un análisis y selección de la inversión necesaria que evite la pérdida de clientes y la mala imagen de una empresa que no es capaz de atender todos sus servicios por falta de equipamiento.

En la siguiente animación puedes conocer las variables que afectan a un plan de inversión, para ello pasa el cursor del ratón por los diferentes rectángulos y podrás conocer en qué consiste.



[Resumen textual alternativo](#)

El plan de inversión se puede analizar desde diferentes criterios, los más destacados son:

- ✓ Criterio del **valor anual neto (VAN)**, te indica el valor actual de la caja de flujo restando la inversión inicial. El resultado positivo indica que se obtendrá beneficio en la inversión. El resultado negativo indica que la inversión realizada no se recuperará y un resultado igual a cero te indica que se recuperará la inversión sin beneficio.
- ✓ Criterio de la **tasa interna de rentabilidad (TIR)**. Te indica el porcentaje de

interés que la inversión genera, descontando la inversión. Una inversión será interesante si es relativamente rentable comparada con otras inversiones alternativas más seguras, o con lo que nos cuesta conseguir la financiación. Por tanto, escogeremos, entre distintas opciones, aquella cuya TIR sea más alta.

- ✓ Criterio del **plazo de recuperación** o Pay Back, te indica el estado de la inversión en función del plazo de recuperación del capital aportado, es decir, cuánto tiempo tiene que pasar para recuperar la inversión realizada.

Pero claro, **todo plan de inversión necesita de una financiación** ya sea propia o ajena:

- ✓ La **financiación propia** es el capital que aporta los propietarios de la empresa. Las ventajas de esta financiación son autonomía financiera y financiación barata.
- ✓ La **financiación ajena** es el dinero que es prestado o aportaciones de instituciones financieras o particulares que ceden a la empresa la disposición de una determinada cantidad.



Autoevaluación

De los siguientes criterios, ¿cuáles son usados para analizar el plan de inversión?

- El coeficiente básico.

- El VAN.

- El leasing.

- El TIR.

Mostrar retroalimentación

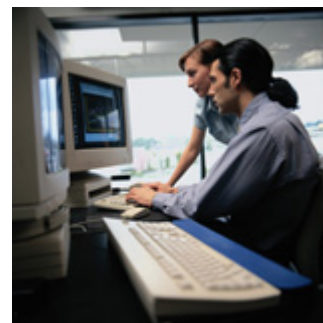
Solución

1. Incorrecto

2. Correcto
3. Incorrecto
4. Correcto

3.1. Decisión de compra o alquiler de vehículos y otros inmovilizados.

Como has visto a lo largo de esta unidad, hay ocasiones en las que la alternativa a la adquisición de un vehículo, es el alquiler (mediante alguna de las fórmulas que ya conoces) de esos vehículos.



Cuando te encuentres en la situación de tu empresa entre comprar o alquilar vehículos o maquinaria debes tener presente las diferencias que existen entre ambos, tanto en materia de pagos, financiación, reparación, etc.

Los aspectos a tener en cuenta a la hora de valorar si adquirir o alquilar un vehículo son:

✓ Pagos mensuales.

- ◆ **Alquiler:** los pagos mensuales son menores que los de un préstamo. Se paga por el deterioro del vehículo durante el período de arrendamiento, así como los intereses.
- ◆ **Comprar:** se paga por el costo, intereses y otras cuotas del vehículo, independientemente del kilometraje que recorras. Los pagos mensuales son más altos que los de un arrendamiento.

✓ El kilometraje.

- ◆ **Alquiler:** si el vehículo no tiene previsto realizar muchos kilómetros el arrendamiento es una buena opción, pues la mayoría de los alquileres limitan de alguna manera el kilometraje.
- ◆ **Comprar:** si se tiene previsto realizar muchos kilómetros debes optar por la compra ya que es la opción más rentable.

✓ Las reparaciones.

- ◆ **Alquiler:** si al realizar el alquiler, el período de arrendamiento no supera la garantía del fabricante, no se tendrá que pagar reparaciones.
- ◆ **Comprar:** se tendrá que hacer pago de reparaciones una vez superado el período de garantía que estipula el fabricante.

✓ Término del contrato o pago total.


- ◆ **Alquiler:** tendrás que pagar todas las cuotas por concepto de terminación del período de arrendamiento, comprar un automóvil nuevo o arrendar otro. Si decides concluir anticipadamente el contrato de arrendamiento, deberás pagar una penalidad. También tendrás que responsabilizarte por el desgaste excesivo, (como los neumáticos dañados, por ejemplo) cuando devuelvas el vehículo.
- ◆ **Comprar:** cuando finalice el préstamo ya tienes que pagar más. Y si realizas un préstamo anticipado tendrás que ser responsable de la posible penalización por liquidación anticipada. Por último, puedes vender el vehículo o maquinaria cuando tengas la necesidad de comprar o vender un nuevo equipo.

- ✓ La **fiscalidad**. Debes consultar el tratamiento fiscal que recibe el alquiler y la compra de vehículos y maquinaria.
- ✓ La **liquidez**. Tienes que tener presente que el coste de alquiler no afecta al ratio de **endeudamiento** y por tanto facilita la petición de futuros préstamos. Mientras que la compra de vehículos y maquinaria aumenta el endeudamiento de la empresa.



Para saber más

En el siguiente enlace puedes acceder a una página web donde se presenta el decálogo del comprador de segunda mano de vehículos.

 [Página de que ofrece un decálogo de la compra de vehículos de segunda mano.](#)



Autoevaluación

De los siguientes conceptos, ¿cuáles deben ser tenidos en cuenta a la hora de compra o alquilar un vehículo?

Kilometraje.

Reparaciones.

Modelo.

Actividad.

Mostrar retroalimentación

Solución

1. Correcto
2. Correcto
3. Incorrecto
4. Incorrecto

4.- Búsqueda de proveedores y suministradores.



Caso práctico

Juan no está muy de acuerdo en los precios del informe de **María Dolores**, le parecen algo elevados, por lo que piensa en buscar otros proveedores. Por casualidad se entera que un cuñado de **Alberto** tiene una empresa de importación de vehículos, los trae principalmente de **Gran Bretaña** y de **Alemania**.

- **Alberto**, me he enterado que un cuñado tuyo tiene una empresa de importación de vehículos que realiza leasing. ¿Puedes pedirle un presupuesto para las necesidades que tenemos? Pídele la información exacta a **Pedro**, lo que si te pido es rapidez porque la cosa urge - comenta **María Dolores** a **Alberto**.



En el apartado anterior hemos analizado una serie de razones para decidir sobre la compra o alquiler de vehículos, en este punto trataremos la búsqueda de proveedores y suministradores.

Cuando te plantees buscar proveedores y suministradores para las necesidades de tu empresa debes conocer que existen diferentes vías para realizarlo:

- a. **Vía online:** en la web existe una gran cantidad de proveedores de cualquier producto o servicio, y cada día su número está creciendo. Las razones son muchas, entre otras, ajustes rápidos al mercado, costes más bajos, facilidad de acceso. Para acceder a esta vía de búsqueda de proveedores y suministradores se necesita un ordenador y una conexión a Internet. Utilizaremos algún buscador de Internet, por ejemplo Google, si buscamos con la frase "online vehículos", encontraremos una gran cantidad de direcciones donde puedes contactar con proveedores y suministros de vehículos y piezas para vehículos. En estas direcciones los



proveedores ofrecen diferentes formatos para la adquisición de los vehículos, desde compra de primera o segunda mano, subastas de todo tipo de vehículos, renting...

- b. **Vía por presencia física:** el cliente accede directamente con los proveedores de forma física. La forma de contactar puede variar, a través de concesionarios, representantes, ferias, congresos... Normalmente no se accede a una variedad de productos tan alta como en las otras vías.
- c. **Vía offline:** la diferencia con la venta online está en que la offline te permite bajar catálogos de los proveedores, y consultarlos con tiempo, de tal forma que no se necesita una conexión con Internet de forma continua. A cambio su ajuste al mercado es más lento que en la vía online. Ralentizando la operación de toma de contacto con el proveedor. Pero a cambio es mucho más variada y rápida que la vía presencial.



Para saber más

En el siguiente enlace puedes acceder a una página web donde puedes realizar subastas de todo tipo de vehículos.

 [Proveedor de vehículos mediante subasta.](#)

4.1 Solicitud de ofertas y presupuestos.

Ya conoces las formas de acceder a los proveedores, ahora es el momento de contactar con ellos para solicitarle un presupuesto o una oferta que se ajuste a tus necesidades.

En el momento que contactas con los proveedores debes plantearles que no es lo mismo comprar una unidad que adquirir una cantidad considerable, por está razón debes solicitar una oferta y además tienes que hacerlo con diferentes proveedores. En esto se basa la **negociación con proveedores**.



Citas para pensar

Quien bien compra bien vende.

Anónimo

Toda **solicitud de proveedor** tiene que presentar los siguientes puntos:

- ✓ Número de expediente y fecha.
- ✓ Datos del proveedor como nombre, dirección, teléfono, CIF., etc.
- ✓ Detalles de la oferta: características técnicas, objeto en cuestión, generalidades del producto, etc.
- ✓ Fechas de entrega, tanto parciales, como totales.
- ✓ Presupuesto detallado por unidades.
- ✓ Forma de pago, tarjeta, en efectivo, por Internet, financiando, etc.

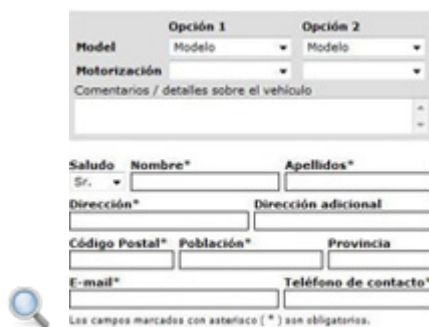


Cuando se realiza una **solicitud de presupuesto**, lo primero que se debe hacer es elegir el tipo de vehículo o servicio que se desea entre las diferentes gamas que oferta el suministrador. El siguiente paso consiste en rellenar el formulario de solicitud en el que se debe indicar la región o zona geográfica donde se desea mandar el producto ya que el coste económico varía según la distancia de compra. En el caso de ser una solicitud por Internet también se puede indicar características técnicas a descartar en el producto o una horquilla de precio del producto.

Dicha solicitud de presupuesto debe presentarse de la siguiente forma:

- ✓ Modelo y comentarios de características técnicas del modelo, petición de precio, número de unidades.
- ✓ Nombre y apellidos.

- ✓ Dirección.
- ✓ Teléfono y E-mail.



Opción 1 Opción 2

Model

Motorización

Comentarios / detalles sobre el vehículo

Saludo Nombre* Apellidos*

Dirección* Dirección adicional

Código Postal* Población* Provincia

E-mail* Teléfono de contacto*

Los campos marcados con asterisco [*] son obligatorios.



Para saber más

Comprar un vehículo siempre es una decisión importante en la empresa, ya que supone una gran inversión. En el siguiente enlace podrás encontrar algunos consejos a tener en cuenta a la hora de comprar un vehículo.

 [Consejos para comprar un vehículo.](#)

5.- Condiciones de compra y de alquiler.



Caso práctico

Juan no está muy de acuerdo en los precios del informe de **María Dolores**, le parecen algo elevados, por lo que piensa en buscar otros proveedores. Por casualidad se entera que un cuñado de **Alberto** tiene una empresa de importación de vehículos, los trae principalmente de **Gran Bretaña** y de **Alemania**.



- **Alberto**, me he enterado que un cuñado tuyo tiene una empresa de importación de vehículos que realiza leasing. ¿Puedes pedirle un presupuesto para las necesidades que tenemos? Pídele la información exacta a **Pedro**, lo que si te pido es rapidez porque la cosa urge -comenta **María Dolores** a **Alberto**.



En el apartado anterior hemos estudiado la forma de presentar una solicitud de proveedor y de presupuesto. En este punto vamos a avanzar un paso más y conoceremos las condiciones de compra y alquiler.

Toda **compra o alquiler de vehículo** tiene que realizarse con un contrato en el que queden reflejadas las condiciones del acuerdo entre el comprador y el vendedor.

En el contrato debe reflejarse como mínimo los siguientes puntos:

- ✓ Identificación de las partes que forman el contrato.
- ✓ Derechos y obligaciones de las partes del contrato.
- ✓ El precio con impuestos incluidos y con recargos.
- ✓ En su caso, el valor de la cantidad dada a cuenta.



Cuando el documento de compra o alquiler lo realiza previamente y de forma  unilateral el vendedor, debes recibir el contrato con  antelación para poder leerlo y poder exponer dudas sobre cualquier punto, si las hubiera.

Para una compra de un vehículo los documentos que debe aportar el vendedor son:

- ✓ Documento de financiación, si existe financiación.
- ✓ Documento de entrega de vehículo propio, si en el precio de compra se incluye el vehículo.
- ✓ Condiciones de garantía del vehículo.
- ✓ Garantía comercial, si existe.
- ✓ Manual de características del vehículo.

Cuando las operaciones de compra o alquiler se realizan vía online las condiciones son las siguientes:

- ✓ Los precios publicados tienen que incluir IVA, impuesto de matriculación y transporte de vehículos.
- ✓ Si los vehículos son de ocasión, el precio tiene que incluir impuestos indirectos y gastos de transferencia de los vehículos
- ✓ Los plazos de entrega de vehículos dependen del stock, según modelo y número de unidades.
- ✓ El comprador podrá anular la compra siempre que el vehículo no esté matriculado o haya sido manipulado o usado en un plazo de 7 días desde la recogida.
- ✓ Todos los productos tienen garantía del fabricante y están sujetos a las normas establecidas por la Ley 7/1996, de 15 de enero de Ordenación del Comercio Minorista.



Para saber más

En el siguiente enlace puedes acceder a una página web se presenta un contrato privado de compraventa de vehículos.




[Contrato de compraventa de un vehículo.](#)

5.1.- Calidad.

Como has visto en el apartado anterior las condiciones de compra o alquiler de vehículos están formados por una serie de aspectos que tienen que ser considerados y reflejados en el contrato.



Cuando realizas compras a proveedores y suministradores las condiciones de calidad del vehículo tienes que exigir las, tanto si el vehículo es nuevo como si es usado. Para ello, se establece una  homologación para los vehículos nuevos y un control técnico para los vehículos usados, tanto nacionales como importados, que realizará la administración.


Aunque todos estos procesos pueden variar dentro de la Comunidad Europea, ya que el proceso de matriculación no está armonizado. Por tanto, el coste de un país a otro varía. Para más información sobre los principios jurídicos aplicables con arreglo al derecho comunitario puedes ver la comunicación de la comisión sobre la homologación y la matriculación de vehículos anteriormente matriculados en otro Estado miembro, Diario Oficial n° C-143 de 15 de mayo de 1996.

Las empresas de vehículos suelen tener implantado un sistema certificado de gestión de la calidad ISO 9001 a lo largo de toda la organización, desde el diseño a la producción, la comercialización y el servicio postventa. De forma que provoquen una seguridad en el comprador.



Para saber más

En este apartado hemos hablado de la comunicación de la comisión sobre matriculación que se recoge en el Diario Oficial n° C-143 de 15 de mayo de 1996. En el siguiente enlace podrás encontrar el texto completo.

 [Comunicación de la comisión sobre homologación y matriculación de vehículos anteriormente matriculados en otros estados miembros.](#)



Citas para pensar

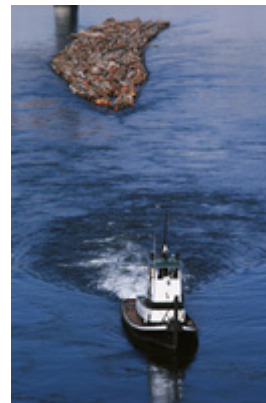
La calidad no cuesta dinero, lo que cuesta dinero es la falta de calidad.

Philip Crosby

5.2.- Cantidad.

¿Crees que es lo mismo comprar o alquilar una unidad, que una cantidad importante? ¿Cambiarán las condiciones de compra o alquiler? Lo vas a poder comprobar leyendo las siguientes líneas.

Cuanto te pones en contacto con proveedores y suministradores las condiciones de compra o alquiler varían dependiendo de la cantidad de unidades. Algunos proveedores sólo te permiten la compra de productos con una cantidad mínima, sobre todo los proveedores de origen asiático.



En otras ocasiones te establecen unos precios diferentes dependiendo el número de unidades, lo organizan por escalones de unidades, así por ejemplo, de 1 a 10 unidades tiene un precio la unidad y de 10 a 20 unidades, el precio de la unidad es menor.

También mejoran en otras ocasiones las condiciones de transporte, añaden seguros adicionales o amplían los años de garantía.



Para saber más

En el siguiente enlace puedes acceder a una página web donde comparar diferentes proveedores de vehículos usados de toda Europa y de algunos países árabes.

 [Oferta de más de 600 proveedores de vehículos de segunda mano.](#)



Autoevaluación

Cuando planteas la negociación con un proveedor, el número de unidades a comprar no tiene un límite inferior o número mínimo de unidades a adquirir en ninguna ocasión, ¿verdadero o falso?

- Verdadero.
- Falso.

No es cierto, vuelve a leerlo y verás como cambias de opinión.

Muy bien no es cierto, ya que en muchas ocasiones si existe un número mínimo en el pedido.


Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta

5.3.- Precio.

Al igual que cuando realizas cualquier compra (incluso de productos cotidianos), el precio entre los diferentes proveedores puede variar bastante, por ello debes buscar entre varios proveedores para comparar las diferentes ofertas.

Existen tres formas de determinar los precios:

- ✓ **Forma directa:** es un proceso de establecimiento de precios de forma rutinaria. Se persigue la compra rutinaria basada en la realización de pedidos ya demandados con anterioridad. El proceso se lleva a cabo con proveedores habituales con los que se llega a acuerdos de  automatización de pedidos. Aunque siempre se debe buscar otras ofertas.
- ✓ **Forma modificada:** consiste en la modificación de los pedidos en alguno de los requisitos establecidos previamente. Se tiene que realizar un análisis de proveedores con arreglo a las nuevas necesidades, estudiando qué proveedor te puede interesar.
- ✓ **Nueva adquisición:** se busca proveedores con el criterio del precio y se recava información para concluir el proveedor más ventajoso.




El precio que se estipule debe de aparecer en el contrato y será fijo, salvo que llegues a un nuevo acuerdo con el proveedor.

El precio es uno de los factores más importantes a la hora de seleccionar un proveedor u otro, si visitas diferentes páginas web de proveedores, por ejemplo de vehículos, podrás observar que suelen seleccionar los vehículos por precio.



Para saber más

Seguro que en alguna ocasión has escuchado eso de que es mejor comprar un vehículo a final de año porque son más baratos, ¿verdad? En muchas ocasiones las creencias populares no tienen ninguna base. Te recomiendo que visites el siguiente enlace que seguro te hará pensar sobre esto.

 [Los precios en los vehículos.](#)



Autoevaluación

El precio es un factor muy importante a la hora de seleccionar los proveedores, a través de Internet los proveedores suelen clasificar sus productos por precio, ¿verdadero o falso?

- Verdadero.
- Falso.

Muy bien, has comprendido perfectamente el concepto.

No es cierto, vuelve a leerlo y verás como cambias de opinión.

Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto

5.4.- Descuentos.

Cuando realizas las peticiones de compra a los diferentes proveedores estos intentan atraerte con descuentos que disminuyan el importe de la oferta. Ahora es el momento de poner en prácticas tus dotes de negociación, pero para ello, será muy importante que conozcas los tipos de descuentos que existen.



Existen varios **tipos de descuentos**:

- ✓ **Descuentos comerciales:** es un porcentaje que se aplica sobre la lista de precios del proveedor. Generalmente, el fabricante se lo concede al mayorista que realiza las funciones de almacenaje y distribución, en estos casos se conoce como descuento funcional.
- ✓ **Descuentos por pronto pago:** se concede por realizar el pago al contado o dentro de un periodo determinado. El proveedor utiliza estos descuentos para estimular el pronto pago, mientras que para el comprador supone adquirir el producto a un coste más bajo.
- ✓ **Descuentos por volumen o rappels:** se conceden por parte del proveedor para que la compra sea de mayor volumen o para que el comprador adquiera mayor número de artículos durante un período de tiempo. Los descuentos por volumen pueden ser de dos tipos:
 - ◆ **Rappels acumulativo:** se calcula sobre el importe total de las compras o en base al número de unidades adquiridas durante un período.
 - ◆ **Rappels no acumulativo:** el descuento se aplica a la cantidad que adquiere el comprador en un solo pedido.
- ✓ **Descuentos de temporada:** se conceden cuando el comprador adquiere los productos con bastante antelación a la temporada de ventas. Las compras anticipadas permiten que el fabricante pueda planificar mejor la producción. El comprador, por su parte, además de beneficiarse con los descuentos obtiene productos de mejor calidad que los fabricados bajo presiones para cubrir la demanda.
- ✓ **Descuentos de promociones:** es una reducción en el precio para que el comprador promocióne los productos del suministrador.



Autoevaluación

El rappels es un tipo de descuento que realiza el proveedor para fomentar el aumento del volumen de compras de sus clientes, ¿verdadero o falso?

- Verdadero.
- Falso.

Muy bien, has comprendido perfectamente el concepto.

No es cierto, vuelve a leerlo y verás como cambias de opinión.

Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto



Autoevaluación

De los siguientes descuentos, ¿cuál de ellos son usados por las empresas para atraer a sus clientes?

Descuentos trimestrales.

Descuentos parciales.

Descuentos comerciales.

Descuentos de temporada.

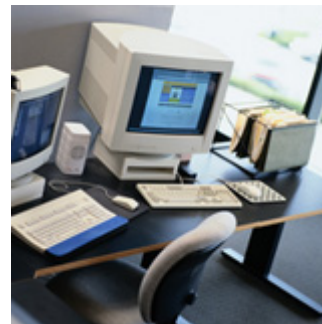
Mostrar retroalimentación


Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Correcto
4. Correcto

5.5.- Impuestos.

Cuando realizas de compra o alquiler de vehículos y analizas la operación te das cuenta que existen impuestos incluidos dentro de ellos. ¿Cuáles son?




- ✓ **Impuesto de matriculación:** tienes la obligación de tributarlo tanto si eres persona natural o jurídica y quieres adquirir vehículos (coches, embarcaciones o aeronaves) como consecuencia de la primera matriculación definitiva en España, por tanto ya sean nuevos o usados procedentes de otros países, y que no hubieran estado anteriormente matriculados en España. El plazo para tributar este impuesto es de 30 días hábiles, a contar desde el siguiente a aquel en el que se cause contrato de compraventa. La oficina competente será la delegación territorial de la Consejería de Economía y Hacienda donde el comprador tenga su residencia.
- ✓ **Impuesto sobre vehículos de tracción mecánica (IVTM):** es un impuesto directo que  grava la titularidad de vehículos a motor aptos para circular por la vía pública, de manera independiente de su clase y naturaleza. Este impuesto se tiene que establecer de manera obligatoria por los ayuntamientos, órganos encargados de la gestión, inspección y recaudación del impuesto.
- ✓ **El IVA:** la adquisición de vehículos de motor está gravada con un IVA de tipo general, 21%.
- ✓ **Impuesto verde:** este impuesto lo pagas durante la matriculación del vehículo y penaliza el consumo de dióxido de carbono.



Para saber más

En el siguiente enlace puedes acceder a una página web donde se presenta un informe donde se opina sobre el impuesto de contaminación emitida.

 [Impuesto de matriculación en función de la contaminación emitida.](#)



Autoevaluación

El impuesto verde es un tipo de impuesto que grava el consumo de dióxido de carbono de los vehículos de transporte cuando se supera una cantidad anual, ¿verdadero o falso?

- Verdadero.
- Falso.

No es cierto, vuelve a leerlo y verás como cambias de opinión.

Muy bien no es cierto, el impuesto se grava cualquier tipo de consumo.

Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta

5.6.- Condiciones de pago y financiación.

Las condiciones de pago tienes que tenerlas en cuenta, ya que son un concepto muy importante a la hora de realizar la compra o alquiler de vehículos o maquinaria.

Cuando realices este tipo de operaciones, siempre que puedas, deberás **negociar la fecha de pago o vencimiento** por dos razones: para conocer el día que debe liquidar la deuda y porque los proveedores suelen ofertar descuentos por pago al contado.

Hay varios **tipos de plazos de pago**: en la siguiente animación puedes conocer los diferentes plazos de pago que te puedes encontrar, pasa el cursor por encima de cada rectángulo para obtener información de cada plazo de pago.



[Resumen textual alternativo](#)

Cuando quieras adquirir un vehículo tienes que informarte sobre las formas de financiación de los vehículos o maquinaria, existiendo varias formas:

- ✓ **Leasing**, alquiler con derecho a compra.
- ✓ **Renting** un alquiler a largo plazo, que conlleva algunos servicios.
- ✓ **Préstamo personal**, sin embargo, es uno de los más populares métodos de financiación de automóviles, aunque suele ser algo más caro.
- ✓ **Compra a plazos**, es otro tipo de financiación de automóviles. Este método consiste en la formación de un acuerdo entre el concesionario de vehículos usados o nuevos y el comprador. En este acuerdo, el comprador tiene que pagar un depósito de entre 10 y 20 por ciento del precio total del coche.
- ✓ **Re-hipoteca**, es otra opción para la financiación de automóviles. Este método está diseñado específicamente para propietarios de inmuebles. Con este método, el comprador puede re-hipoteca su hogar y utilizar el dinero extra para comprar un coche.



Para saber más

En el siguiente enlace puedes acceder a una página web donde se presenta una ficha de datos para calcular los datos de la financiación por la compra de un vehículo.



[Financiación de coches y motos.](#)

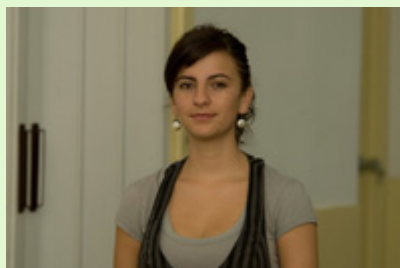
6.- Análisis comparativo y evaluación de alternativas.



Caso práctico

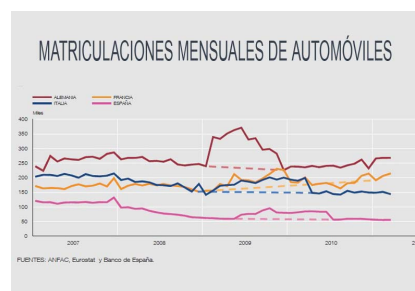
Juan y Pedro empiezan a barajar la posibilidad de realizar una compra de vehículos, pero no quieren que pase más tiempo y son ellos mismos los que hoy realizarán visitas a los concesionarios para conocer en primera persona la información.

Pedro llama a **Ana** y le comenta que él y **Juan** van a estar ausentes de la empresa y tenían prevista una reunión para temas de asesoramiento técnico, algo de lo que se tendrá que encargar **Ana**.



En los apartados anteriores has visto diferentes aspectos a tener en cuenta en las condiciones de compra y alquiler, tales como la calidad, la cantidad, el precio, los impuestos, las condiciones de pago y la financiación.

Como has visto todos estos factores influyen en la compra o alquiler de vehículos, a continuación vas a poder leer una comparativa entre la compra y alquiler de vehículos y maquinaria.



- ✓ **Financiación:** con la compra realizas un desembolso importante por la compra del vehículo mucho mayor que con el alquiler del vehículo, a cambio puedes obtener una cantidad por su venta de segunda mano. En el alquiler el desembolso es menor pero el vehículo nunca es tuyo. Existe una alternativa que está a medio camino entre la compra y el alquiler, el renting que te permite alquilar el vehículo y despreocuparte del mismo, obteniendo una opción de compra al finalizar el contrato.
- ✓ **Flexibilidad:** alquilar con opción de compra te permite la flexibilidad de diferir la decisión de comprar mientras el vehículo está en uso. No hay necesidad de discutir precios con tu mecánico sobre costos, pagar por el mantenimiento, o

preocuparse por la pérdida del valor del vehículo. Mientras puedes mantener el vehículo en buenas condiciones y tienes la oportunidad de "probar" el vehículo por el período del contrato de alquiler. Con la compra del vehículo te adaptas a unas características técnicas del vehículo y no puedes cambiarlo.

- ✓ **Últimas tecnologías:** con la compra del vehículo te adaptas a los últimos avances del momento, mientras que con el alquiler siempre puedes disponer de las últimas tecnologías en el vehículo y poder elegir el modelo deseado en cada momento.
- ✓ **Fiscalidad:** en la compra de un vehículo siempre que se demuestre que el uso es 100 % para la empresa, se puede deducir el IVA. En el alquiler del vehículo te puedes deducir el 100 % del gasto del alquiler más el 100 % del IVA de la factura, siempre que se pueda demostrar que el uso es 100 % profesional.
- ✓ **Kilometraje:** si el uso previsto para el vehículo son muchos kilómetros debes elegir comprar el vehículo, mientras que si el kilometraje va a ser bajo, la opción de alquiler es una buena idea.

7.- Decisión de compra o alquiler y selección de proveedores y suministradores.



Caso práctico

Juan y Pedro vuelven de las visitas a los diferentes concesionarios, tienen diferentes precios y formas de financiación. Por el camino les llama **Alberto**, su cuñado le ha pasado por Internet un presupuesto, con las condiciones de garantía y las formas de financiación.

Al llegar a la empresa los dos directivos se encierran en el despacho de **Juan**, tienen la información de **María Dolores** por un lado, el informe de la empresa del cuñado de **Alberto** y toda la información de los concesionarios.

Tienen que decidir entre la compra o el alquiler de los vehículos y la forma de financiación.



Cuando tengas claro la necesidad de compra o alquiler de vehículos o inmovilizados para tú empresa, tienes que buscar dónde comprarlos o alquilarlos, la selección de proveedores y suministradores la puedes realizar tanto en los mercados cercanos a tu localidad como a grandes distancias a través de Internet, pudiendo acceder en ambos casos a mercados de primera y segunda mano.

Los mercados de primera y segunda mano presentan diferencias, que dependiendo de las necesidades y circunstancias de la empresa tendrás que optar por uno u otro.



Las **ventajas e inconvenientes de los mercados de primera y segunda mano** son:

1. Primera mano.

a. **Las principales ventajas** que presentan estos mercados son:

- i. Adquirir los últimos productos del mercado obteniendo las ventajas tecnológicas de vanguardia y dando a la empresa una imagen moderna y competitiva.
- ii. Recuperar parte de la inversión con la venta del vehículo o inmovilizado en segunda mano.
- iii. Ofrecer servicios innovadores.
- iv. La garantía del vehículo y del inmovilizado la ofrece el fabricante durante períodos que oscilan entre 2 a 10 años de media.

b. **Los principales inconvenientes son:**

- i. El coste económico es mayor y desde el primer día pierde valor la inversión.
- ii. Los operarios deben formarse en la nueva tecnología, uso de GPS, nuevos software...
- iii. Pérdida de valor del vehículo o del inmovilizado en el momento de la compra, hasta un 20 % de su valor al salir del concesionario.
- iv. Tiempo de espera si se desea un modelo, acabado, color..., concreto.

2. Segunda mano:

a. **Las principales ventajas** que presentan estos mercados son:

- i. Adquirir vehículos e inmovilizados a un coste considerablemente más bajo.
- ii. Rapidez al obtener el vehículo o maquinaria ya que en la segunda mano el vehículo te lo llevas en el momento.
- iii. Una inversión más rentable desde el punto de vista que no pierde el valor inicial del vehículo o inmovilizado como en una compra de primera mano.

b. **Los principales inconvenientes son:**


- i. Se debe comprobar el estado del vehículo o inmovilizado, observando la chapa, faros, cinturones, suspensiones...
- ii. La garantía que se tiene del vehículo es mucho más reducida, en los concesionarios dan un tiempo de garantía, pero en el caso de un particular no existe la garantía.
- iii. No se podrán conocer a ciencia cierta los posibles defectos que presente el vehículo.
- iv. Si el vehículo tiene muchos kilómetros o la maquinaria muchas horas de trabajo, las averías por uso y desgaste se sucederán.



Para saber más

En el siguiente enlace puedes acceder a una página web para la compra de vehículos de segunda mano, seminuevos, de kilómetro cero

y nuevos. Presentan una base de vehículos de 1.900.000 unidades.

 [Página de compra de vehículos nuevos, kilómetro cero y seminuevos.](#)

8.- Documentos relativos a la compra y alquiler de vehículos y otros equipamientos: elaboración.



Caso práctico

Los directivos ya han decidido: se han decantado por la opción de la empresa del cuñado de **Alberto**.

Está opción es la más económica y consiste en un alquiler por leasing.

Juan le pide a **María Dolores** que redacte toda la documentación, y que se ponga en contacto con la empresa del cuñado de **Alberto**.

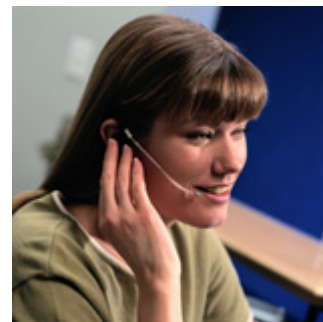
Juan quiere tener toda la información acerca de la operación, quiere leerlo con tranquilidad para evitar sorpresas de última hora.



Cuando quieras adquirir un vehículo lo puedes hacer de varias formas, con la compra del vehículo nuevo, con la compra del vehículo usado o con el alquiler del mismo. Según optes por una u otra opción las gestiones y la documentación varía:

1. **Comprar vehículo nuevo:** en él deberá constar como mínimo:

- a. La identificación de las partes.
- b. Derechos y obligaciones de los contratantes.
- c. En su caso, la cantidad entregada a cuenta por el adquirente, que puede ser en metálico o de la siguiente forma:
- d. El valor de tasación de un vehículo entregado por el comprador como parte del precio.
- e. El precio con recargos e impuestos incluidos.
- f. Es conveniente que el documento se extienda por duplicado, de forma que te entreguen un ejemplar sellado y firmado. Junto al documento formalizado se entregarán al consumidor obligatoriamente los siguientes documentos:
 - i. Documento de financiación, si optas por financiar la compra.



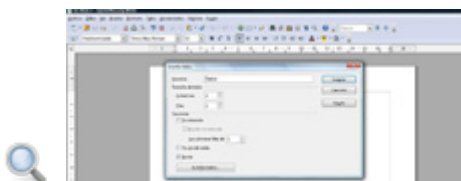
- ii. Si entregas un vehículo propio como parte del precio, justificante de dicha entrega.
 - iii. Información sobre las condiciones de garantía del vehículo y documento de garantía comercial si el vendedor la contempla, ya que es opcional.
 - iv. Manual de características editado por el fabricante, y firmado y el otro quede en poder del establecimiento vendedor.
2. **Comprar vehículo usado:** el vendedor debe disponer del permiso de circulación firmado en el dorso y la ficha con las características técnicas. Asimismo, debe contar con los recibos anuales y pagados del Impuesto de Vehículos de Tracción Mecánica. Y si el coche tiene más de cuatro años, debe tener en regla y al día el certificado de haber superado la Inspección Técnica de Vehículos (ITV). Tanto tú como el vendedor debéis complementar y firmar el impreso de transferencia de vehículos, así como el formulario de solicitud de transferencia que se debe presentar en la Jefatura Provincial de Tráfico, junto con el resguardo de pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales.
3. **Alquiler de un vehículo:** cuando realices un contrato de alquiler tienes que presentar los siguientes puntos como mínimo:
- a. **Ámbito general:** se indicará quien es el arrendador y el arrendatario, los datos de ambos...
 - b. **Servicio de reserva del vehículo:** condiciones de uso.
 - c. 📄 **Exención** de responsabilidad.
 - d. **Condiciones de alquiler:** utilización del vehículo, estado del vehículo, precio, pagos, impuestos, mantenimiento, combustible, seguro, permiso de circulación.
 - e. Ley y 📄 **jurisprudencia** aplicable: según legislación española.

8.1.- Las herramientas informáticas.

Como hemos visto en el apartado anterior los contratos tienen bastante variedad de aspectos y contemplan desde texto, tablas, imágenes...

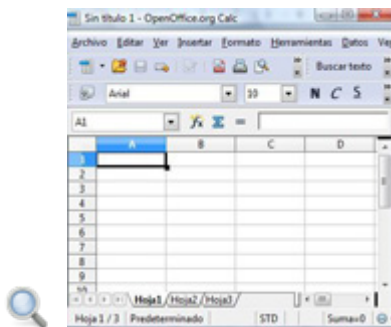
Por ello, te **será útil hacer uso de las herramientas informáticas** de los paquetes **ofimáticos**, procesador de texto, hoja de cálculo, presentaciones,...

En la siguiente figura se aprecia un **procesador de texto** que permite realizar todo tipo de tratamiento de texto además de crear y modificar tablas que es muy habitual a la hora de crear formularios.



Cuando tengas que realizar tablas podrás seleccionar el número de celdas de dicha tabla, identificando el número de filas y de columnas. El tratamiento de las tablas se realiza siempre colocando el cursor del ratón dentro de estas. pudiendo eliminar o insertar filas o columnas sobre una tabla ya realizada. Esto te permite organizar los formularios de los contratos y pedidos.

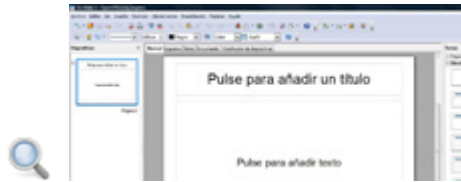
También se utiliza **hoja de cálculo** que permite realizar bases de datos, a la hora de gestionar formularios de pedidos, en la siguiente figura se aprecia las celdas donde comenzar a introducir los datos.



Además se puede hacer uso de **presentaciones** para realizar un esquema con los pasos a seguir a la hora de seleccionar un proveedor o suministrador, insertando imágenes, animaciones, etc.

Puedes usar efectos para que tu presentación quede más llamativa.

Inténtalo y te sorprenderás del resultado, te permitirá exponer cualquier presentación a un grupo de personas de forma vistosa para captar su atención.



9.- Seguimiento y control de las operaciones.



Caso práctico

Pedro atiende a una serie de reclamaciones que han tenido en la empresa como consecuencia de los retrasos sufridos.

Llama a **Alberto** para intentar evitar lo máximo posible estos retrasos hasta que lleguen los nuevos vehículos.



Como has visto en el apartado anterior existen diferentes programas informáticos que nos permiten realizar funciones de forma más precisa, con mayor velocidad y gestionando un volumen de información mayor.



Cuando te plantees el control de operaciones y control presupuestario lo primero que tienes que pensar es que un **presupuesto de compra** expresa el valor económico de los recursos que piensas invertir en la compra, normalmente en un año.


Mientras que el **control presupuestario** efectúa el seguimiento de los diferentes pasos del presupuesto y proporciona esta información, además de vigilar que la ejecución del presupuesto se cumpla según lo establecido y tomando decisiones sobre las posibles desviaciones que se puedan producir sobre el presupuesto inicial.


Todo este control facilita la toma de decisiones oportunas en cuanto al rumbo que debe seguir tu empresa, ayudándote a la función financiera, ya que la empresa puede saber anticipadamente cuánto dinero necesitas y cuándo lo vas a necesitar, permitiendo recurrir a las fuentes de financiamiento que convengan más y salgan más baratas, evitando una toma de decisiones precipitada.




Para saber más

En el siguiente enlace puedes acceder a una página web donde se explica cómo realizar una reclamación por compras.

 [Cómo poner una reclamación.](#)

 [Consumo. Junta Castilla y León.](#)

 [Hoja de Reclamaciones. Junta de Castilla y León.](#)

A la hora de realizar una **reclamación**, **en primer lugar tienes que dirigirte a las juntas arbitrales de consumo**, deberás cumplimentar una de las **hojas de reclamación** que se encuentran a tu disposición en los concesionarios.

Para que la reclamación se tramite ante una junta arbitral de consumo se requiere que, **previamente, ambas partes acuerden voluntariamente aceptar el pronunciamiento que emita la junta para solucionar el conflicto**; en caso contrario, deberás formular tu reclamación en los tribunales ordinarios.

Así, una vez hayas recibido la solicitud, la junta comprobará si el concesionario, contra el que se formula la reclamación se encuentra adherido al sistema de arbitraje o admite someterse al mismo. En caso contrario, tu solicitud será archivada porque el sistema arbitral es, ante todo, voluntario. Deberás entonces efectuar su reclamación ante los tribunales.

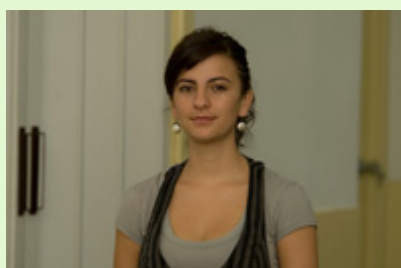
En el sistema arbitral ambas partes son citadas a una audiencia, donde pueden realizar las manifestaciones que crean convenientes y contestar a las preguntas de los miembros del Colegio Arbitral en el caso de que las realicen para aclarar alguna cuestión; pueden aportarse pruebas y el proceso finaliza con el 📄 laudo (la decisión final de la junta de Arbitraje). En el caso de que llegues a un acuerdo a lo largo del procedimiento arbitral, éste será recogido también en un laudo que se denomina "conciliatorio", y será tan obligatorio para las partes como el laudo anterior.

10.- Bases de datos de proveedores y suministradores.

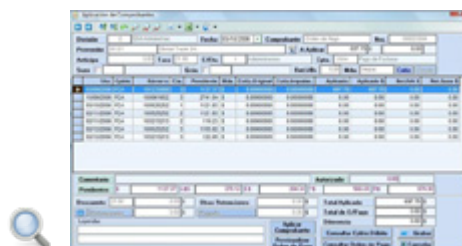


Caso práctico

Ana esta muy ocupada, está actualizando la base de datos de proveedores, desde que **Juan** se puso en contacto con proveedores asiáticos, sus costes han bajado. Pero a cambio su base de datos se ha complicado y tiene que ser actualizada.



El fichero maestro de proveedores es un software que te permite dar de alta, de baja y actualizar datos de proveedores, a través de una base de datos. Lo puedes considerar como un conjunto de registros que tienen información de los proveedores y que reflejan la historia de los proveedores.



En el mercado existe una gran variedad de programas de diferentes marcas, pero en general todas funcionan de la siguiente forma:

Crean un formulario en cuya cabecera presentan los datos del proveedor con una cuenta activa y un conjunto con información sobre la cuenta. En dicha información se incluyen razón social, IVA, CIF, código de cuenta...

Los datos de proveedores se pueden introducir en cualquier instante, dando de alta un nuevo proveedor, o se puede dar de baja fácilmente.

Además permite actualizar los datos de cualquier proveedor en un campo concreto y grabar la modificación sin ningún problema.



Autoevaluación

El fichero maestro de proveedores es un software que te permite dar de alta, de baja y actualizar datos de proveedores, a través de una base de datos. ¿Verdadero o falso?

- Verdadero.
- Falso.

Muy bien, tienes el concepto claro.

No es cierto, debes volver a leerlo.

Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto

11.- Aplicación informática de gestión de compras.



Caso práctico

Pedro quiere tener un control de las nuevas operaciones que está realizando su la empresa. Hace un par de años compraron una aplicación informática para la gestión de compras.



Pedro se pone manos a la obra, y ayuda a **Ana**. Con paciencia introduce los datos en la aplicación. La empresa está creciendo y con el software que tienen pueden conseguir tener un control presupuestario de la misma.

Como has visto en los apartados anteriores, existen diferentes programas informáticos que son utilizados para la gestión de proveedores, suministradores, petición de pedidos...En este punto te presentamos una aplicación informática, de entre muchas que existen en el mercado, dedicada a la gestión de compras.

Como puedes apreciar en la siguiente imagen **la aplicación introduce inicialmente los datos de los proveedores**, sus pedidos...También permite introducir nuevos pedidos en un proveedor.



En el caso que se desee controlar el número de pedidos, qué proveedor o proveedores tienen pedidos, o incluso pedidos realizados entre determinadas fechas, **se puede realizar en la opción de emisión de pedidos de compra**, pudiendo imprimir dicho documento.



El pedido de proveedores es otra opción que **permite controlar los pedidos realizados a proveedores**. Se puede indicar la forma de pago, el tipo de moneda de la operación, la referencia de los diferentes productos del pedido, con sus descuentos, precio.... Además se puede acceder a la emisión de pedidos.










Por último, **la recepción de pedidos de compra permite controlar todos los pedidos**, con los datos introducidos en la petición de proveedores.



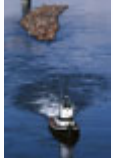





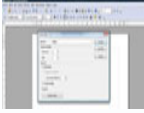


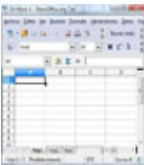
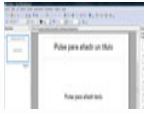






Con este tipo de programas se facilita la gestión de compras, por la velocidad con que se tiene controlado cualquier pedido, por el volumen que se puede gestionar y por simplicidad para conocer datos de la gestión.

Anexo.- Licencias de recursos.

Licencias de recursos utilizados en la Unidad de Trabajo.

Recurso (1)	Datos del recurso (1)	Recurso (2)	Datos del recurso (2)
	<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num.V43.</p>		<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>
	<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>		<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>
	<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>		<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>
	<p>Autoría: Photodisc. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V07.</p>		<p>Autoría: Laura Guzmán. Licencia: Uso Educativo no comercial. Procedencia: Captura de pantalla del Programa Open Office Base, propiedad Sun Microsystems, bajo licencia LGPL.</p>

	<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>		<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V 43.</p>
	<p>Autoría: Photodisc. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V07.</p>		<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>
	<p>Autoría: Photodisc. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V07.</p>		<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>
	<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>		<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>
	<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. V43.</p>		<p>Autoría: Laura Guzmán García. Licencia: Uso educativo no comercial. Procedencia: Captura de pantalla del programa OpenOffice.org Writer propiedad Sun Microsystems, bajo licencia LGPL.</p>

	<p>Autoría: Laura Guzmán García. Licencia: Uso educativo no comercial. Procedencia: Captura de pantalla del programa OpenOffice.org Calc propiedad Sun Microsystems, bajo licencia LGPL.</p>		<p>Autoría: Laura Guzmán García. Licencia: Uso educativo no comercial. Procedencia: Captura de pantalla del programa OpenOffice.org Impress propiedad Sun Microsystems, bajo licencia LGPL.</p>
	<p>Autoría: Stokcbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num V43.</p>		<p>Autoría: Laura Guzmán García. Licencia: Copyright (Cita). Procedencia: Captura de pantalla del programa ERP Manager.</p>
	<p>Autoría: Laura Guzmán García. Licencia: Copyright (Cita). Procedencia: Captura de pantalla del programa Cesin Gestion de Compras.</p>		<p>Autoría: Laura Guzmán García. Licencia: Copyright (Cita). Procedencia: Captura de pantalla del programa Cesin Gestion de Compras.</p>
	<p>Autoría: Laura Guzmán García. Licencia: Copyright (Cita). Procedencia: Captura de pantalla del programa Cesin Gestion de Compras.</p>		<p>Autoría: Laura Guzmán García. Licencia: Copyright (Cita). Procedencia: Captura de pantalla del programa Cesin Gestion de Compras.</p>