

DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA UNIDAD FORMATIVA

UNIDAD FORMATIVA	PLANIFICACIÓN Y APERTURA DE UN PEQUEÑO COMERCIO	DURACIÓN	30
		Específica	
Código	UF2380		
Familia profesional	COMERCIO Y MARKETING		
Área Profesional	Compraventa		
Certificado de profesionalidad	ACTIVIDADES DE GESTIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO	Nivel	3
Módulo formativo	Implantación y desarrollo del pequeño comercio.	Duración	100
Resto de unidades formativas que completan el módulo	Gestión económica básica del pequeño comercio	Duración	40
	Calidad y servicios de proximidad en el pequeño comercio		30

Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Esta unidad formativa se corresponde con la RP1, RP2, y RP3 en relación a los trámites de apertura y puesta en marcha del negocio.

Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

Capacidades y criterios de evaluación:

C1: Analizar las variables específicas del entorno comercial identificando y delimitando las características propias de un pequeño comercio –local, surtido de productos, precio, perfil de la clientela–.

CE1.1 Caracterizar el comercio al por menor, indicando las ventajas y fortalezas del comercio de proximidad tradicional frente a las grandes superficies y otras formas de distribución comercial minorista.

CE1.2 Enumerar los organismos y entidades públicas, privadas de orientación y asesoramiento a pequeños comercios, indicando servicios ofertados y recursos disponibles «on line» –solicitud información, tramitación documentación u otros–.

CE1.3 Describir las variables técnicas, comerciales y financieras que afectan a la creación y desarrollo de un pequeño comercio en determinadas zonas, justificando los aspectos críticos que influyen en la factibilidad y sostenibilidad de cada una de ellas.

CE1.4 Identificar las variables a tener en cuenta en la selección de la ubicación de pequeños comercios tipo, tales como la densidad, diversidad y accesibilidad de su zona de influencia, tipo de clientes, producto a comercializar, entre otras.

CE1.5 Diferenciar las variables de caracterización de la clientela de pequeños comercios –características personales, socioeconómicas, hábitos de compra– señalando los elementos distintivos respecto al cliente-tipo de otras superficies comerciales.

CE1.6 Describir las características que diferencian distintos tipos de productos y servicios en pequeños comercios –perecederos, gran consumo, lujo, ciclo de vida– y sus implicaciones para la venta.

CE1.7 Argumentar las ventajas de la utilización de tecnologías de la información y comunicación para la comercialización «on line» de los productos y la gestión del comercio, indicando las funcionalidades de dichas herramientas aplicadas a la actividad.

CE1.8 Explicar las técnicas de fijación de precios de venta al público en pequeños comercios a partir de las siguientes variables: coste, margen de beneficios, precio de la competencia, perfil de la clientela, ciclo de vida del producto, descuentos u otros

CE1.9 A partir de un supuesto convenientemente caracterizado de tienda con unos costes dados y un surtido de productos, determinar el precio mínimo elaborando un listado de precios de venta al público y considerando los impuestos al consumo.

CE1.10 Ante un supuesto práctico convenientemente caracterizado de idea de pequeño comercio:

- Localizar en Internet los sitios y organismos oficiales y administraciones a los que se debe acudir para iniciar la actividad comercial.
- Identificar las fortalezas y debilidades personales para su consecución a través de cuestionarios de autoevaluación proporcionados.
- Identificar las oportunidades y amenazas del entorno a partir del trinomio local-producto-cliente.
- Analizar las variables identificadas –fortalezas y debilidades del emprendedor, ubicación del local, oportunidades y amenazas del entorno– a partir de un DAFO.

C2: Elaborar planes de inversión básicos, a partir de la identificación de necesidades de elementos patrimoniales fijos, su forma de adquisición e identificando recursos financieros necesarios en la implantación de distintos tipos de pequeños comercios.

CE2.1 Identificar las necesidades fundamentales de elementos patrimoniales fijos –mobiliario, ordenador, terminal punto de venta, sistemas de facturación y cobro entre otros– en distintos pequeños comercios tipo, describiendo su función y utilidad.

CE2.2 Describir las características y elementos principales de contratos mercantiles de locales de negocio o locales afectos –contrato de arrendamiento, contrato de traspaso, contrato de compraventa– interpretando las obligaciones y consecuencias jurídicas para el comerciante.

CE2.3 Explicar el procedimiento a seguir en la selección de proveedores de inmovilizado, describiendo los datos y condiciones más relevantes a considerar –coste, forma de pago, plazo y condiciones de entrega, entre otros–.

CE2.4 Enumerar las características básicas de los principales productos y servicios financieros de crédito y financiación al pequeño comercio –pólizas de crédito, *confirming*, descuentos, coberturas de tipo de interés, entre otros–.

CE2.5 Explicar los procedimientos habituales de solicitud de financiación pública para la apertura, desarrollo de la actividad y modernización del pequeño comercio, indicando los requisitos tipo de cumplimiento y gestiones a realizar.

CE2.6 Explicar el proceso de elaboración de planes de inversión básicos, a partir de la estimación de necesidades de inversión, la capacidad de financiación, y utilizando hojas de cálculo.

CE2.7 A partir de una convocatoria oficial de ayudas y subvenciones, simular la cumplimentación de la documentación requerida y tramitación, convencional o telemática.

CE2.8 En un supuesto práctico en el que se proporciona información sobre las características de un pequeño comercio a implantar:

- Identificar las necesidades de elementos patrimoniales fijos para la puesta en marcha de la tienda, justificando la decisión.
- Buscar, comparar y seleccionar el mobiliario comercial, Terminal Punto de Venta (TPV) y equipamiento identificado.
- Buscar, comparar y seleccionar productos y servicios financieros de crédito y financiación.
- Buscar subvenciones y/o ayudas públicas disponibles para el proyecto de tienda, identificando los requisitos y trámites a realizar.
- Elaborar un plan de inversión básico

C3: Elaborar proyectos de tienda, determinando la forma jurídica, indicando los trámites y documentación específicos para la puesta en marcha y calculando la viabilidad económico-financiera del pequeño comercio.

CE3.1 Justificar la necesidad de elaborar un proyecto de tienda para obtener la licencia de apertura e inicio de actividad, indicando las ventajas de su realización como herramienta de gestión.

CE3.2 Comparar los requisitos y obligaciones jurídicas y mercantiles exigidos al comerciante de tienda en función de distintas formas jurídicas –trabajador autónomo, empresario individual, otros– interpretando y analizando la normativa reguladora.

CE3.3 Relacionar los trámites legales en la puesta en marcha y ejercicio de la actividad en pequeños comercios, para distintas formas jurídicas.

CE3.4 Identificar los principales riesgos económicos en pequeños comercios, tales como daños en productos o instalaciones, a terceros, robos, impagos de clientes, entre otros, relacionando los instrumentos y pólizas de seguros para su cobertura

CE3.5 En un supuesto práctico de tienda convenientemente caracterizado, elaborar un plano a escala del local que incluya los elementos exigidos legalmente, utilizando aplicaciones ofimáticas a nivel usuario.

CE3.6 En un supuesto práctico en el que se proporcione información debidamente caracterizada sobre la constitución y puesta en marcha de un pequeño comercio:

- Identificar las ventajas y desventajas en cuanto a la responsabilidad legal, de las distintas formas jurídicas, aplicables al supuesto planteado.
- Seleccionar la forma jurídica comparando las distintas opciones, sus ventajas e inconvenientes, justificando la decisión.
- Determinar los distintos riesgos a cubrir mediante las correspondientes pólizas de seguro, estableciendo la clase de seguro necesario para cada una de ellos, según las necesidades definidas y la normativa exigida.
- Simular la compilación de la documentación necesaria para la apertura de la tienda.
- Simular la cumplimentación de la documentación, formulario y realización de los trámites del proyecto

CE3.7 Explicar las técnicas de elaboración de cuentas de resultados básicas, para distintos períodos, a partir de la estimación de costes, ingresos esperados y recursos financieros, y utilizando hojas de cálculo.

CE3.8 Describir las técnicas de cálculo de la viabilidad económico-financiera mediante la utilización de ratios básicos tales como ratio de solvencia, de liquidez, de endeudamiento, de rentabilidad, punto muerto, entre otros, explicando los efectos de distintos resultados y situaciones tipo sobre la estructura patrimonial en pequeños comercios.

CE3.9 A partir de un proyecto de tienda convenientemente caracterizado y utilizando hojas de cálculo:

- Elaborar una cuenta de resultados básica a 1 año a partir de los ingresos y gastos previsibles proporcionados en el supuesto.
- Determinar la viabilidad económico-financiera de la tienda, utilizando ratios e interpretando los datos cuantificados.
- Calcular el punto muerto o umbral de rentabilidad a partir de la clasificación de los costes en fijos y variables.

CE3.10 A partir de un supuesto de una idea de negocio de pequeño comercio, elaborar un proyecto de tienda con al menos los siguientes elementos:

- Descripción de la actividad, productos ofertados, local.
- Identificación de la forma jurídica y los trámites administrativos de puesta en marcha.
- Plan de inversiones básico y recursos financieros necesarios.
- Cuenta de resultados básica.
- Análisis de la viabilidad económico-financiera.

Contenidos:

1. Plan de negocio básico para el pequeño comercio:

- Red de Recursos para Emprendedores del sector comercial.
- Análisis de oportunidades
 - Matriz DAFO
 - Selección de la ubicación del local
- Plan Comercial:
 - Localización
 - Entorno
 - Urbanismo Comercial
 - Características especiales del mercado
 - Zona de influencia
 - Clientela actual y potencial
 - Competidores
- Tecnologías aplicadas al sector minorista.
 - Terminal Punto de venta.
 - Internet: relaciones con proveedores y con clientes.

2. Plan económico básico del pequeño comercio.

- Plan de Inversión básico de un pequeño comercio
- Fuentes de financiación propia y ajena.
- Subvenciones y ayudas públicas al pequeño comercio
- Viabilidad económica–financiera del pequeño comercio
 - Cuenta de resultados
 - Amortizaciones
 - Umbral de rentabilidad
 - Plan de tesorería
- Ratios financieros básicos
- Operaciones de seguro y reaseguro en el pequeño comercio
- Fijación de precios de venta al público
 - Margen comercial.
 - Impuesto sobre el valor añadido.
 - Impuestos específicos sobre determinados bienes
 - Descuentos.
 - Estrategias de discriminación de precios.

3. Trámites de constitución y proyecto de pequeño comercio:

- Formas jurídicas aplicables al pequeño comercio
- Trámites de constitución de un pequeño comercio.
 - Mercantiles
 - Fiscales
 - Laborales
 - Administrativos
- Titularidad sobre el local de negocio
 - Contrato de arrendamiento
 - Contrato de traspaso
 - Contrato de compraventa
 - Otras figuras
- Planimetría básica
- Decoración de interiores básica
- Proyecto de Tienda con integración de todos los elementos para su integración

Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 2.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 1 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado medio o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado medio
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad.