

UF2380: Planificación y apertura de un pequeño comercio

Elaborado por:

Carolina Vélez Heredia

Edición: 5.1

EDITORIAL ELEARNING

ISBN: 978-84-16275-92-2

No está permitida la reproducción total o parcial de esta obra bajo cualquiera de sus formas gráficas

o audiovisuales sin la autorización previa y por escrito de los titulares del depósito legal.

Impreso en España - Printed in Spain

Presentación

Identificación de la Unidad Formativa:

Bienvenido a la Unidad Formativa **UF2380: Planificación y apertura de un pequeño comercio**. Esta Unidad Formativa pertenece al Módulo Formativo **MF2104_2: Implantación y desarrollo del pequeño comercio**, que forma parte del Certificado de Profesionalidad **COMT0112: Actividades de gestión del pequeño comercio**, de la familia de **Comercio y marketing**.

Presentación de los contenidos:

La finalidad de esta Unidad Formativa es enseñar al alumno a delimitar las características del pequeño comercio concretándolo en un proyecto de tienda, adquirir los recursos necesarios en función de las características de la tienda y de los productos ofertados, así como cumplir con las obligaciones mercantiles, laborales y tributarias del comerciante de tienda, utilizando servicios de asesoramiento externo para la puesta en marcha y ejercicio de la actividad conforme a la normativa vigente.

Para ello, se analizará el plan de negocio básico para el pequeño comercio, el plan económico básico del pequeño comercio, y por último se estudiarán los trámites de constitución y proyecto de pequeño comercio.

Objetivos de la Unidad Formativa:

Al finalizar esta Unidad Formativa aprenderás a:

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

Índice

UD1. Plan de negocio básico para el pequeño comercio

1.1. Red de recursos para emprendedores del sector comercial.....	11
1.2. Análisis de oportunidades.....	20
1.2.1. Matriz DAFO.....	21
1.2.2. Selección de la ubicación del local	25
1.3. Plan Comercial.....	28
1.3.1. Localización	31
1.3.2. Entorno	33
1.3.3. Urbanismo Comercial	36
1.3.4. Características especiales del mercado	39
1.3.5. Zona de influencia.....	45
1.3.6. Clientela actual y potencial	47
1.3.7. Competidores	49
1.4. Tecnologías aplicadas al sector minorista	55
1.4.1. Terminal Punto de venta.....	57
1.4.2. Internet: relaciones con proveedores y con clientes.....	58

UD2. Plan económico básico del pequeño comercio

2.1. Plan de Inversión básico de un pequeño comercio	73
2.2. Fuentes de financiación propia y ajena	79
2.3. Subvenciones y ayudas públicas al pequeño comercio	88
2.4. Viabilidad económica- financiera del pequeño comercio.....	93
2.4.1. Cuenta de resultados	97
2.4.2. Amortizaciones	99
2.4.3. Umbral de rentabilidad	102
2.4.4. Plan tesorería.....	104
2.5. Ratios financieros básicos.....	107
2.6. Operaciones de seguro y reaseguro en el pequeño comercio	113
2.7. Fijación de precios de venta al público	116
2.7.1. Margen comercial	118
2.7.2. Impuestos sobre el valor añadido	123
2.7.3. Impuestos específicos sobre determinados bienes	127
2.7.4. Descuentos.....	129
2.7.5. Estrategias de discriminación de precios	130

UD3. Trámites de constitución y proyecto de pequeño comercio

3.1. Formas jurídicas aplicables al pequeño comercio.....	141
3.2. Trámites de constitución de un pequeño comercio	158
3.2.1. Mercantiles.....	163
3.2.2. Fiscales.....	164
3.2.3. Laborales	166
3.2.4. Administrativos	171
3.3. Titularidad sobre el local de negocio.....	174
3.3.1. Contrato de arrendamiento	175
3.3.2. Contrato de traspaso	176
3.3.3. Contrato de compraventa	178
3.3.4. Otras figuras	180

3.4. Planimetría básica	182
3.5. Decoración de interiores básica	184
3.6. Proyecto de Tienda con integración de todos los elementos para su integración	186
 Glosario	 197
 Soluciones	 201
 Anexos	 203

UD1

Plan de negocio básico para el
pequeño comercio

UF2380: Planificación y apertura de un pequeño comercio

- 1.1. Red de Recursos para Emprendedores del sector comercial
- 1.2. Análisis de oportunidades
 - 1.2.1. Matriz DAFO
 - 1.2.2. Selección de la ubicación del local
- 1.3. Plan Comercial
 - 1.3.1. Localización
 - 1.3.2. Entorno
 - 1.3.3. Urbanismo Comercial
 - 1.3.4. Características especiales del mercado
 - 1.3.5. Zona de influencia
 - 1.3.6. Clientela actual y potencial
 - 1.3.7. Competidores
- 1.4. Tecnologías aplicadas al sector minorista
 - 1.4.1. Terminal Punto de venta
 - 1.4.2. Internet: relaciones con proveedores y con clientes

1.1. Red de recursos para emprendedores del sector comercial

El Ministerio de Industria, Energía y Turismo pone a disposición de los emprendedores el portal *creatuempresa.org*, con los siguientes objetivos:

- Proveer a los empleados de las **herramientas** que hacen falta para la puesta en marcha de empresas de forma ágil, simple y con el menor coste posible.
- Brindar un entorno guiado que facilite la elección de la **forma jurídica** de la organización y suministrar toda la información necesaria para la creación de la misma.
- Promover la utilización de la **Administración electrónica** en las relaciones entre la Administración y la empresa, como instrumento para implantar un marco favorable a la creación de empresas.

En definitiva, **la finalidad del portal es favorecer la actividad empresarial**. Es un buen punto de partida para que te hagas idea de qué vas a necesitar y con qué recursos puedes contar.

En dicho portal, puedes hallar información sobre todos y cada uno de los pasos que debes seguir para poner en marcha un negocio –incluidos *enlaces online* a las instituciones con quienes *tramitar la documentación necesaria para la creación de la empresa*–, así como *orientación sobre las formas jurídicas* que puede adoptar tu organización y una *herramienta interactiva* que permite dar forma a la idea negocio y reflexionar sobre mercado, clientes, etc.

Además, también proporciona:

- a) **Oportunidades.** Descubrir la información necesaria para la evaluación de la oportunidad de negocio que supone la puesta en marcha de la empresa y su viabilidad técnica. Asimismo, proporciona información básica sobre los instrumentos financieros que en la actualidad están a disposición de las organizaciones empresariales y cuáles son todas las fuentes de financiación oficiales.
- b) **Buscador de ayudas.** Averiguar información sobre las ayudas e incentivos convocados por las Administraciones central, autonómica y local, así como por los organismos públicos (es el buscador más completo existente actualmente).

Como ejemplo, podemos citar el caso de que busquemos ayudas oficiales para la puesta en marcha de un comercio en la comunidad de La Rioja, podemos comprobar- a través de este buscador- que existe una subvención para microempresas de nueva creación del Ayuntamiento cuyo plazo de presentación finalizó el 15 de diciembre de 2013.

Asesoramiento y Tutorización

Viabilidad del plan de negocio. Si somos emprendedores cuyo objetivo es generar un autoempleo debemos tener cautela: tenemos una idea y hemos identificado un sector en el que emprender, por esta razón necesitamos más apoyo en el análisis del mercado, a la hora de conocer el mercado, qué podemos hacer, qué recursos necesitamos, es decir, un estudio de viabilidad previo a tomar la decisión.



Necesitamos un experto que nos ayude a reflexionar sobre todos esos aspectos que no hemos tenido en cuenta a la hora de dar forma la idea de negocio.

Uno de estos factores relevantes es la idoneidad de la **ubicación del local** (¿cuál es el motivo principal que nos impulsa a elegir el local?). Un criterio importante es la **oportunidad inmobiliaria** que representa, y también, la **oportunidad de cubrir una demanda no satisfecha** de clientes en una zona concreta.

Otros aspectos sobre los que tenemos que reflexionar para la puesta en marcha de la empresa son: la gestión de stocks, grado de información de tu estudio de mercado (información sobre la competencia, personas de referencia del sector al cual vamos a pertenecer, etc.).

Del mismo modo, es también importante entrar en contacto con las **organizaciones locales de profesionales**, además del estudio de mercado. Y aprender a negociar con proveedores – los precios de los productos, obviamente, son de mercado, y no son fijos, pero debemos aprender a pedir a los proveedores que se comprometan contigo a cerrar un precio– y, sí, a gestionar stock.

Asimismo, tenemos que conocer la **normativa comercial básica**. En función de la actividad, hay distintas normativas de obligado cumplimiento. Además, según el distrito dentro de la localidad en el que nos instalemos existen ordenanzas específicas que afectan al local.

El último punto importante que debemos conocer es la **estrategia comercial** que vamos a desarrollar. No se trata solo de encontrar formación sobre cómo vender o sobre las mejores estrategias de precios o sobre cómo disponer los productos en las estanterías del establecimiento o sobre las normas de etiquetaje, sino también que un experto nos asesore sobre la idoneidad de adherirnos a la Junta Arbitral de Consumo de la localidad como una herramienta para generar confianza en nuestros clientes.

¿A quién podemos acudir para obtener información y asesoramiento sobre la planificación y apertura de un pequeño comercio?



<p>Agencias de Desarrollo Local (ADL)</p>	<p>La mayor parte de los ayuntamientos ofrecen agentes de desarrollo local, expertos en creación de empresas, cuya misión es orientar a los emprendedores sobre las primeras etapas en la puesta en marcha del negocio: a dónde tienen que dirigirse y cuáles son los recursos que van a tener más a mano.</p> <p>Por ello, tenemos que ponernos en contacto con el Área de Empleo del ayuntamiento de la localidad a la cual perteneces. En el caso de que el ayuntamiento de tu localidad no disponga de un Agente de Desarrollo Local, te remitirán al agente más cercano.</p> <p>Si no fuera posible conseguir información en el ayuntamiento, podemos dirigirnos a la Federación Nacional de Profesionales del Desarrollo Local a través de www.feprodel.org.</p>
<p>AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios)</p>	<p>Se trata de Asociaciones independientes sin ánimo de lucro cuyo objetivo es auxiliar y representar a los empresarios menores de 40 años. La primera visita de orientación al emprendedor es gratuita, aunque para poder acceder a servicios profesionales será requisito necesario que estemos asociados. Las cuotas son diferentes en función de la asociación.</p> <p>Las funciones principales que desempeñan estas asociaciones son el análisis de la idea del emprendedor, el estudio de su viabilidad y la elaboración de un proyecto empresarial.</p> <p>Además, ofrecen información y asesoramiento al emprendedor a cerca de los programas de ayudas disponibles para la creación de empresas y sobre inversiones extranjeras. Para ello cuentan con la figura de Tutores individuales.</p> <p>En la web www.ceaje.es podemos encontrar un listado y los distintos enlaces a las Asociaciones de Jóvenes Empresarios.</p>

**Cámaras de
Comercio –
Fundación
Incyde**

La Fundación INCYDE (Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa) es una institución fundada en 1999 a iniciativa de las Cámaras de Comercio, consagrada al impulso y a la formación del espíritu emprendedor, a la mejora de la cualificación de los empresarios y a la creación y consolidación de organizaciones empresariales.

Se trata de una herramienta muy útil en la creación de empleo y en la innovación y adaptación de las pymes a los nuevos mercados, lo que ha favorecido a la consecución de la excelencia en los programas formativos de INCYDE, así como a la apertura de nuevos proyectos empresariales; puesto que proporciona un espacio en el cual los emprendedores pueden llevar a cabo sus ideas de negocio.

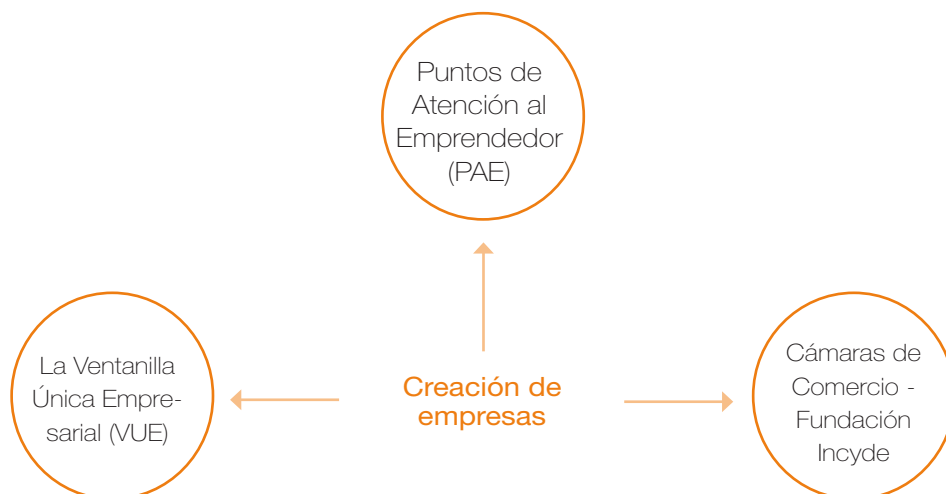
Esta Fundación está inspirada en el espíritu empresarial de las Cámaras de Comercio y por esta razón, cumple con el papel formativo y estructural en la Red de Viveros que pone al servicio de los nuevos emprendedores, así como en el asesoramiento a los empresarios durante los primeros pasos como emprendedores hasta su consolidación.

Las actividades de la Fundación INCYDE se encuadran dentro de los programas de los fondos comunitarios FSE (Fondo Social Europeo) y FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional).



Empresarios solicitando información y asesoramiento

Creación ¿Quién te ayuda?



La Ventanilla Única Empresarial:

En 1999 se fundó la red de centros de Ventanilla Única Empresarial (VUE), a través de acuerdos formalizados entre la Administración General del Estado (Ministerios de Economía y Hacienda, Trabajo y Asuntos Sociales y Administraciones Públicas), las Comunidades Autónomas, las entidades locales y el Consejo Superior de Cámaras de Comercio.

Se creó con la principal finalidad de poner en marcha una red de oficinas donde se prestasen servicios integrados de información, atención y tramitación administrativa orientados a la creación de empresas. De este modo, se aspiraba impulsarla fuerza de la Pequeña y Mediana Empresa.

La Ventanilla Única Empresarial ofrece a las empresas y a los profesionales liberales una red de centros presenciales de tramitación y de asesoramiento integral al emprendedor.

El Programa Ventanilla Única Empresarial se fundamenta en los principios de cooperación y coordinación entre las distintas Administraciones Públicas y la sociedad civil. Como resultado se obtiene la prestación de un servicio común (entre las diferentes Administraciones con competencia en materia de creación de empresas) e integral (además de la tramitación, la Ventanilla también brinda, gracias a la colaboración de las Cámaras de Comercio, orientación empresarial especializada).



Asimismo, la Ventanilla Única Empresarial es la consecuencia de los esfuerzos de consolidación de una verdadera **Administración electrónica** o e-Administración, a través de la plena utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, requisito ineludible para la creación de una Sociedad de la Información.

El permanente apoyo al emprendedor que ofrece la Ventanilla Única Empresarial se asienta en la **combinación de los servicios de tramitación y orientación**. El sistema de trabajo **coordinado** entre los diferentes integrantes de las Ventanillas y el uso de una herramienta informática de gestión de los expedientes, hacen posible la integración de los servicios señalados en el apartado anterior.

Las **áreas progresivas de atención al emprendedor** en las que se fundamenta el funcionamiento de las Ventanillas Únicas Empresariales físicas son: *Información y direccionamiento, Orientación y Tramitación*.

En consecuencia, el funcionamiento de las Ventanillas Únicas Empresariales físicas se sustenta en tres áreas progresivas de atención al emprendedor y un procedimiento coordinado de respuesta a las distintas carencias detectadas:

1. **Información y direccionamiento:** Desde este área el emprendedor es conducido al departamento de atención adecuada, dependiendo de sus necesidades. Se atienden, además, las solicitudes de información básica a cerca de los trámites necesarios para la creación de empresas.
2. **Orientación:** El emprendedor, en virtud de sus necesidades particulares, obtiene un asesoramiento integral a cerca de las distintas cuestiones que conlleva la creación de una empresa.
3. **Tramitación:** Gracias a la coordinación de las distintas Administraciones presentes en la Ventanilla Única Empresarial, el emprendedor puede efectuar los trámites necesarios para la puesta en marcha de su negocio.

Del mismo modo, el programa VUE proporciona al empresario un servicio de **asesoramiento online abierto y gratuito**, que perfecciona los servicios de asesoramiento presencial y de gestión de trámites de creación de empresas, que brinda la red de Oficinas VUE.

Las personas motivadas en la **creación y puesta en marcha** de una empresa obtienen gracias a la labor desempeñada por las **Oficinas VUE**:

- Orientación sobre el proyecto empresarial (medio de financiación, elección de la forma jurídica más adecuada al negocio, ayudas e incentivos a la creación de empresas, requisitos y trámites necesarios).
- Tramitación integral del procedimiento administrativo de creación de una empresa.



Desde que se pusieron en funcionamiento, se han inaugurado **treinta y siete Ventanillas Únicas Empresariales** en quince Comunidades Autónomas y en las dos Ciudades Autónomas, estando planteada ya la inclusión del resto de Comunidades y la ampliación de la red de oficinas al servicio del emprendedor.

Además, mediante el servicio de asesoramiento online, todas las personas interesadas pueden acceder a los servicios de orientación que en la actualidad proporcionan las Ventanillas Únicas Empresariales.

Puntos de Atención al Emprendedor (PAE):



Los **Puntos de Atención al Emprendedor (PAE)** se responsabilizan de simplificar y agilizar la creación de nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, mediante la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial.

Estas **funciones** son desempeñadas también por los PAE de los centros de Ventanilla Única Empresariales (VUE). Los Puntos de Atención al Emprendedor pueden adherirse a *entidades públicas o privadas, colegios profesionales, organizaciones empresariales o cámaras de comercio*.

Dichos centros tienen que proceder a la firma de un convenio con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, si desean realizar las funciones descritas. La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa ofrece la ayuda de un buscador para localizar el PAE que más le interese al emprendedor.



El Punto de Atención al Emprendedor tiene un **doble cometido**:

- Ofrecer servicios presenciales de información y asesoramiento a los posibles emprendedores, tanto en la descripción y tramitación telemática de sus proyectos empresariales, como en los primeros años de actividad de la Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- Realizar el trámite administrativo de constitución de la sociedad mediante el Documento Único Electrónico (DUE).



Fachada de edificio de un organismo oficial

1.2. Análisis de oportunidades

El **Plan de Negocio** desarrolla la idea de negocio que se intenta poner en marcha, y abarca desde la definición del proyecto hasta la forma concreta de llevarlo a la práctica. Se define como un documento de trabajo abierto y en continuo movimiento que se actualiza a medida que se avanza en la idea. Es breve, sencillo, claro y no se ajusta a ningún modelo estándar.

Podemos decir que, a nivel general, comprende los siguientes aspectos:

Identificación y justificación del proyecto	Consiste en definir a los promotores (forma jurídica, experiencia en el sector, etc.), proporcionando toda la información que sea relevante. Asimismo, tenemos que realizar una presentación del negocio que se pretende llevar a cabo de una manera concisa y general, de tal forma que quede perfectamente explicado.
Análisis de viabilidad comercial	En este apartado debemos justificar la viabilidad del proyecto desde un punto de vista comercial. Es decir, tenemos que demostrar la existencia de un mercado potencial para el producto-servicio que ofrecemos. Normalmente contiene un Plan de Marketing y el Análisis DAFO.
Análisis técnico	El estudio técnico administra la información básica para resolver si el proyecto es viable técnicamente, así como la cuantía correspondiente a las inversiones y los costes de producción. Además, tiene que incluir otros aspectos administrativos y legales.
Viabilidad económico-financiera	<p>El análisis de la viabilidad económico financiera refleja la rentabilidad esperada del proyecto así como el riesgo económico financiero que se acomete con la puesta en marcha del negocio. Por esta razón, resulta esencial la confección de un Plan Financiero.</p> <p>La información aportada debe estar adecuadamente justificada, apuntando la fuente de procedencia e indicando si es el resultado de la consulta a clientes, proveedores o instituciones financieras.</p>