

## ÍNDICE GERENTE DE PEQUEÑO COMERCIO (COMD10)

### TEMA 1 ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

---

- Funciones.
- Circuitos de Distribución:
  - Productor/Mayorista/Minorista.
  - Minorista/consumidor.
- Formas de distribución:
  - Mayoristas: Mayoristas tradicionales, "cash and carry", etc.
  - Minoristas:
    - \* Establecimiento tradicional.
    - \* Pequeñas superficies en autoservicio (autoservicios).
    - \* Medias y grandes superficies en autoservicio (supermercados, hipermercados).
    - \* Grandes almacenes.
- Formas de Explotación:
  - Pequeñas empresas familiares.
  - Pequeñas y medianas empresas con asalariados.
  - Cooperativas de consumo.
  - Cadenas sucursalistas.
  - Franquicias.

### TEMA 2 LA EMPRESA COMERCIAL Y LA OCUPACIÓN

---

- Las funciones de la empresa comercial:  
Compras, Almacenaje, Ventas, Dirección y Gestión, Marketing y Merchandising.
- Imagen de la Empresa.
- Relaciones funcionales (interdepartamentales):
  - Organigramas.
  - Tareas/funciones.
  - Relaciones interdepartamentales.
  - Ocupaciones "próximas" profesionalmente.
- La ocupación y el sector comercial:
  - Formas distributivas en las que aparece la ocupación.
  - Formas de explotación y tamaños en los que aparece la ocupación.
  - Importancia cuantitativa de la ocupación en las empresas.

### TEMA 3 ENTORNO DE LA EMPRESA

---

- El contexto de la actividad económica general: Indicadores de la economía nacional.
  - Cifras claves: indicadores económicos, comparaciones internacionales.
  - Puntos de referencia sobre la situación económica:
    - \* Expansión y recesión.
    - \* Inflación y desinflación.
    - \* Paro y pleno empleo.
- El contexto de la actividad comercial: Estructura de la Distribución.
  - Funciones.
  - Circuitos de Distribución.
  - Función de los intermediarios.
  - Evolución y formas de comercio.
    - \* Comercio independiente.
    - \* Comercio asociado.
    - \* Comercio integrado.
- Urbanismo Comercial.
  - Perspectivas de evolución.
  - Evolución de la distribución: motivos económicos, jurídicos y socio-culturales.
- Tendencias de concentración.
- El Mercado.

### TEMA 4 CLIENTELA Y COMPETIDORES

---

- Aspectos cuantitativos y cualitativos del mercado.
  - Fuentes de información internas y externas.
  - Técnicas de estudio de mercado: encuestas, estudios de motivación, paneles.
- El área de venta/influencia:
  - Definición.
  - Potencial económico de la zona: población actual, potencial de gastos (ingresos medios, nivel de vida, etc.)
  - Evaluación de la competencia: reparto cuantitativo, geográfico, orientaciones comerciales.
  - Concepto de evasión.
  - Influencia del establecimiento.
- La clientela actual y potencial:
  - \* Tipologías de clientes.
  - \* Hábitos y motivaciones de compra.
  - \* Comportamientos de compra.
  - \* Segmentación.

## TEMA 5 POSICIONAMIENTO

---

- El surtido:
  - Composición.
  - Caracterización: amplio, profundo, estructurado.
- La política de precios:
  - Objetivos.
  - Modalidades.
  - Fijación del precio de venta:
    - \* Porcentaje sobre el precio de compra.
    - \* Impuesto sobre el valor añadido, coeficiente multiplicador.
    - \* Impuestos específicos sobre ciertos bienes o servicios.
    - \* Cálculo del precio de venta mediante la aplicación de un coeficiente multiplicador (incluyendo IVA y margen).
    - \* Descuentos.
    - \* Niveles de precios.
    - \* Determinación del precio teniendo en cuenta la competencia y la aceptación por parte del cliente.
- Forma y técnicas de venta:
  - Venta de contacto.
  - Venta impersonal.
  - Venta en tienda.
  - Venta a distancia.
  - Venta en autoservicio.
- Servicios ofertados:
  - Horario de apertura.
  - Servicios complementarios.
  - Condiciones de entrega, de crédito.
  - Asistencia Técnica.
- Estilo de comunicación e imagen del punto de venta:
  - Logotipo.
  - Ambiente.
  - Comunicación publicitaria y promocional.
- Criterios para la elección del posicionamiento del punto de venta:
  - La competencia.
  - La clientela.
  - Las orientaciones comerciales.

## TEMA 6 MARCO JURÍDICO DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES

---

- Reglamentación comercial:
  - En materia de horarios.
  - En materia de precio: fijación y exhibición.
  - En materia de rebajas.
  - En materia de promoción.
  - En materia de devoluciones.
- Reglamentación Comunitaria.

## TEMA 7 TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS OPERACIONES CORRIENTES DE EXPLOTACIÓN

---

- Principios contables:
  - Partida doble.
  - Plan General de Contabilidad.
  - Clasificación de las Cuentas.
- Documentos contables de síntesis:
  - Balance de situación.
    - \* Principales componentes del Activo.
    - \* Principales componentes del Pasivo.
  - Cuenta de resultados.
- Organización del trabajo contable:
  - Libros utilizados.
  - Exigencias formales.
- Preparación del trabajo contable:
  - Análisis de los elementos contables.
  - Imputación.
  - Codificación y elaboración de información.
- Recogida de información contable manual y/o informatizada.
- Controles.
- Operaciones tratadas:
  - Compras de mercancías, suministros, inmovilizado.
  - Ventas de mercancías y servicios.
  - Cobros-Pagos.
- Otras operaciones:
  - Amortizaciones.
  - Provisiones.
  - Variaciones de stocks.
- Ciclos contables.

## TEMA 8 REFERENCIAS ANALÍTICO-CONTABLES

---

- Clasificación de costes:
  - Fijos y variables.
  - Directos e indirectos.
- Cálculo de costes variables y márgenes sobre los mismos.
- Umbral de rentabilidad.

## TEMA 9 TESORERÍA

---

- Componentes:
  - Necesidades de tesorería.
  - Cuentas financieras.
  - Flujos de entrada y salida.
- Seguimiento de tesorería:
  - Situación de tesorería.
  - Concepto de excedente e insuficiencia.
  - Cuadro de seguimiento, datos reales y provisionales.
  - Pagos y cobros en metálico, cheques, letras y efectos comerciales.
  - Seguimiento de las cuentas:
    - \* Control de cuentas de clientes y proveedores.
    - \* Cuentas bancarias.
- Estrategias de tesorería.
  - Créditos bancarios a corto plazo.
  - Créditos de proveedores.
  - Control y seguimiento de clientes.
  - Inversiones a corto plazo.
  - Criterios de selección.
  - Soluciones comerciales creadoras de flujos de tesorería.

## TEMA 10 EL SISTEMA FISCAL

---

- Tipos de impuestos.
- Las grandes líneas de imposición.
- Personas físicas y personas jurídicas.

## TEMA 11 IMPUESTOS QUE GRAVAN LA ACTIVIDAD

---

- El impuesto de actividades económicas -I.A.E.-
  - Carácter Municipal.
  - La actividad como referencia: Ubicación y prestación del servicio.
  - Cálculo de la cuota: Cuota de tarifa y Superficie de locales.
  - Modelos documentales de alta; lugar de presentación.
- El impuesto sobre el valor añadido -I.V.A.-
  - Naturaleza del impuesto.
  - Sujeto pasivo. Base imponible. El tipo.
  - Liquidación: IVA repercutido e IVA soportado; plazos: modelos documentales.
  - Regímenes especiales.
  - Régimen del comercio minorista: Recargo de equivalencia y determinación proporcional de la base imponible.

## TEMA 12 IMPUESTOS QUE GRAVAN LA RENTA/BENEFICIO

---

- El impuesto sobre la renta de las personas físicas -I.R.P.F.-
  - Componentes de la renta.
  - Rendimiento de actividades empresariales y profesionales: Formas de determinar los rendimientos.
  - Directa.
  - Estimación Objetiva: por coeficiente; por índices, signos o módulos.
  - Calendario: Pagos Fraccionados.
  - Modelos documentales.
- El impuesto de sociedades:
  - Componentes de la renta.
  - Determinación de la renta: ingresos computables; Gastos deducibles; Tipo impositivo.
  - Liquidación del impuesto: Deducciones.
  - Período de liquidación. Pagos a cuenta.
  - Modelos documentales.

## TEMA 13 MARCO JURÍDICO LABORAL

---

- El Marco de las relaciones laborales: Estatuto de los trabajadores. Ordenanzas laborales. Convenios colectivos.
- Tipología de contratos.
- La Seguridad Social: Funciones, Obligaciones, Prestaciones.
- Trámites y requisitos para el desarrollo de una actividad profesional por cuenta propia:
  - Seguridad Social.
  - Aspectos Fiscales.
  - Requisitos contables y formalidades.

## TEMA 14 GESTIÓN DE LA CALIDAD

---

- Planificación estratégica de Calidad.
- Procedimientos de Control.
- Responsables del Control de Calidad.
- Enfoques participativos a la responsabilidad sobre la Calidad.
- Principios de participación. Teorías X Y Z.
- Círculos de Calidad.
- Tecnología de la Ingeniería para el control de los procesos.
- Auditoría de calidad.
- El control estadístico.
- Control Presupuestario.
- Análisis del Coste de la Calidad Total.
- Normalización, Homologación y Certificación del producto.
- El Plan de Control de Calidad.